

ОСНОВИ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ



ОСНОВИ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ

За редакцією

доктора економічних наук, професора,
члена-кореспондента УААН

В. П. ГАЛУШКА

(Національний аграрний університет, Україна)

доктора економічних наук, професора

ГВІДО ВАН ХУЛЕНБРУКА

(Університет м. Гент, Бельгія)

Допущено

Міністерством аграрної політики України

як підручник для підготовки фахівців

неекономічних спеціальностей

в аграрних вищих навчальних закладах

II—IV рівнів акредитації

Київ

«Вища освіта»

2003

УДК 338.43.01/.01(075.8)
ББК 65.32я73
075

*Гриф надано Міністерством аграрної
політики України (лист № 18-2-1-13/828
від 26.12.2002 р.)*

Автори:

Галушко В. П. (Національний аграрний університет, Україна)
Гвідо Ван Хуленбрук (Університет м. Гент, Бельгія)
Ковтун О. А. (Національний аграрний університет, Україна)
Рудий М. М. (Національний аграрний університет, Україна)
Єрмізіна М. І. (Кримський державний аграрний університет, Україна)
Кваша С. М. (Національний аграрний університет, Україна)
Орехівський В. Г. (Національний аграрний університет, Україна)
Михайлов С. І. (Національний аграрний університет, Україна)
Конрад Хагедорн (Університет ім. Гумбольдта, Німеччина)

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф., академік УААН Шпичак О. М.
д-р екон. наук, проф., чл.-кор. УААН Руснак П. П.

Основи аграрної економіки: Підручник / В. П. Галушко,
075 Гвідо Ван Хуленбрук, О. А. Ковтун та ін. — К.: Вища осві-
та, 2003. — 399 с.: іл.
ISBN 966-8081-02-1

Підручник «Основи аграрної економіки» призначений для підготовки фахівців неекономічних спеціальностей. Написаний відповідно до вимог передових університетів Європи. Висвітлені питання основ мікро- та макроекономіки, організації ринку, аграрної політики, багатофункціональності сільського господарства, якості продукції сільського господарства, економіки природних ресурсів.

Для підготовки фахівців неекономічних спеціальностей в аграрних вищих навчальних закладах II – IV рівнів акредитації. Розрахований на викладачів вищих навчальних закладів та технікумів, наукових працівників, керівників і спеціалістів сільськогосподарських підприємств, аспірантів.

*Публікується за часткової фінансової підтримки
проекту TEMPUS-TACIS «Якість продуктів харчування:
від ґрунту до споживача».*

ISBN 966-8081-02-1

ББК 65.32я73

© В. П. Галушко,
Гвідо Ван Хуленбрук,
О. А. Ковтун та ін., 2003

Передмова

*Член-кореспондент УААН, професор,
доктор економічних наук В. П. Галушко*

Підручник «Основи аграрної економіки» є результатом виконання СПІЛЬНОГО ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПРОЕКТУ TEMPUS-TACIS «Якість продуктів харчування: від ґрунту до споживача» (1999 – 2002 роки) за участю чотирьох університетів-партнерів, а саме: Національного аграрного університету (м. Київ, Україна), Кримського державного аграрного університету (м. Сімферополь, Україна), Університету м. Гент (Бельгія) та Університету ім. Гумбольдта (м. Берлін, Німеччина).

Перехід України до ринкової економіки означає, що її економічна та соціальна структура, у тому числі агропромисловий комплекс повинні бути змінені у напрямі розвитку ринкових відносин. Враховуючи особливість структури економіки України є очевидним факт надзвичайної важливості розвитку агропромислового комплексу для перехідних процесів в українській економіці.

Формування ринкового середовища в сільському господарстві вимагає спеціалістів з широким економічним кругозором, що вміли б оперативно вирішувати основні проблеми АПК на засадах ринкових відносин. Це зумовлює потребу в наданні майбутнім фахівцям різних спеціальностей новітніх знань, які можуть бути отримані тільки за умов модернізованої сучасної вищої аграрної освіти, наявності відповідної навчальної літератури.

Підручник «Основи аграрної економіки» підготовлений колективом авторів, які працюють в університетах Західної Єв-

ропи та України. Це дало можливість розкрити в книзі фактори формування ринкової економіки в розвинених країнах, а також специфіку перехідних процесів в агропромисловому виробництві України. В основу викладу змісту дисципліни покладено вимоги передових університетів Європи та специфіку формування аграрної освіти в нашій країні.

Оскільки підручник розрахований на підготовку фахівців неекономічних спеціальностей II – IV рівнів акредитації, зміст викладених в ньому питань охоплює весь комплекс основних дисциплін, які формують економічне мислення майбутнього фахівця. Це основи мікро- та макроекономіки, організації ринку, аграрної політики, багатофункціональності сільськогосподарського виробництва, якості продуктів харчування, економіки природних ресурсів. На вимогу іноземних авторів зміст викладених матеріалів підлягав тільки редакційному оформленню з урахуванням специфіки української наукової термінології.

Окремі розділи підготували: вступ — Гвідо Ван Хуленбрук; розділи 1 – 4 — Гвідо Ван Хуленбрук, В. П. Галушко, М. М. Рудий, О. А. Ковтун; розділи 5 – 8 — Гвідо Ван Хуленбрук, М. І. Єрмізіна, С. І. Михайлов; розділи 9, 10 — В. П. Галушко, О. А. Ковтун; розділи 11 – 14 — Гвідо Ван Хуленбрук, С. М. Кваша, В. Г. Орехівський; розділ 15 — Конрад Хагедорн; розділи 16, 17 — Гвідо Ван Хуленбрук.

Вступ

*Доктор економічних наук, професор
Гвідо Ван Хуленбрук
Кафедра економіки сільського господарства
Університет м. Гент
Бельгія*

Якість стає дедалі важливішою, коли йдеться про сільське господарство та виробництво продуктів харчування. Важливість глибокого опанування майбутнім фахівцем сільськогосподарськими технологіями отримання якісних товарів, зокрема переробними технологіями, а також контролем якості продуктів харчування незаперечна. Проте, як зазначено у цьому вступі, такий фахівець для подальшої успішної роботи в сільськогосподарському виробництві повинен також досконало володіти ґрунтовними *економічними* знаннями. Тому в проєкті TEMPUS-TACIS «Якість продуктів харчування: від ґрунту до споживача» також було передбачено економічний аспект. У цьому вступі до книги я насамперед наголошую на ролі економіки загалом і сільськогосподарської економіки зокрема в процесі вивчення послідовності виробництва продуктів харчування. В організації ланцюга харчового виробництва я виділю кілька питань, які економісти мають проаналізувати та знайти відповіді на них відповідно до організації харчового виробництва, визначити стимули для виробників продуктів харчування, критерії поведінки споживачів та роль державної політики в цих процесах.

Роль і значення економіки сільського господарства

Економічна наука власне вивчає поведінку людей та процес прийняття рішень щодо використання ресурсів і сирови-

ни, які є обмеженими. Для визначення економічної вартості потрібно виконувати такі умови: товар має бути потрібен, хтось повинен хотіти його мати або придбати, він має бути обмеженим кількісно. Якщо одна з умов не виконується, товар не матиме ціни. Прикладом товару, який потрібен, але його пропозиція необмежена, є повітря, яким ми дихаємо: на нього є великий попит, але, на щастя, кількість його і досі необмежена, і тому нам не потрібно за нього платити. Прикладом відносно обмеженого товару, але якого ніхто не хоче мати, є деякі види рослин, яких людство не потребує і тому не використовує. Той факт, що річ не має економічної вартості, може створювати проблеми, оскільки це означатиме, що уповноважені особи не враховуватимуть цей факт при прийнятті рішень. Наприклад, забруднення повітря або знищення рідкісних видів тварин і рослин є зовнішнім ефектом економічної діяльності.

Однак загалом у процесі економічної діяльності ми використовуємо ресурси (працю, капітал, землю і т.д.), які є відносно обмеженими, можуть мати різне застосування і, звідси, на них є попит. Комбінація обмеженості та попиту породжує ціни. Якщо багато людей захоче інвестувати економічну діяльність, ціна капіталу зросте. Економічна наука прагне вивчити, як найкраще розподілити ресурси, щоб отримати найвищий ефект для добробуту суспільства. В сільськогосподарському виробництві це означає, що економіка вивчає розподіл ресурсів, які використовуються не тільки для виробництва, а й для розподілу та споживання продуктів харчування. Відповідно питання полягає не тільки в тому, *що* виробляти на даній ділянці землі, а також *де* виробляти і *які* вихідні ресурси використовувати для поліпшення якості продукції або для донесення цієї якості до споживача. Важливою є проблема організації процесу виробництва продуктів харчування з метою поліпшення якості продукції. Якість продукції насправді є не тільки питанням технологічних можливостей, вона також стосується спонукальних ініціатив, які керують учасниками ланцюга харчового виробництва з метою вдосконалення їх продукції або застосування нових технологій.

Організацію виробництва продуктів харчування орієнтовно можна розділити на п'ять рівнів: запас вхідних ресурсів (добрива, насіння та ін.), виробники або фермери, сектори розподілу і переробки, включаючи різні суб'єкти відповідно до товарів та потрібних заходів (від коротких маркетингових каналів для непереробленої продукції до дуже складних каналів для кінцевої продукції), сектор збуту і, нарешті, споживач. На кожному з цих рівнів виникають певні економічні питання, які можна звести до таких:

► як організувати виробництво продуктів харчування з метою підвищення їх якості одночасно як з погляду ефективності (досягнення мети), так і з погляду дієвості (за найнижчих затрат)?

► як стимулювати виробників та інших учасників виробництва продуктів харчування до підвищення та підтримання відповідного рівня якості?

► як взаємодіяти із споживачами? яка інформація вплине на їх поведінку та яку додаткову ціну вони готові будуть заплатити за товар вищої якості?

► яка роль втручання державної політики для підвищення якості харчових продуктів?

Давайте детальніше розглянемо кожне з цих питань, починаючи з організації харчового виробництва. Не надто заглиблюючись, можна відразу ж виділити декілька питань, зокрема: які економічні функції мають різні учасники ланцюга. Інакше кажучи, що вносять різні суб'єкти в продукцію і за яку ціну. Далі ми можемо запитати себе, чи належать ці затрати до вхідних ресурсів, які використовуються згаданими суб'єктами, і чи є цей спосіб найдієвішим (найефективнішим). Це наштовхує на порівняння різних організаційних форм. Наприклад, чи має продукція перероблятися у виробничому підрозділі (як це часто буває в Україні), чи краще мати більші заводи, що переробляють продукцію, вироблену в менших підрозділах виробництва. Це слід вивчати не тільки відносно загальних витрат, а й відносно кінцевої якості. Тут набувають ваги інституційні заклади та трансакційні витрати.

Трансакційні витрати — це витрати, які несуть певні організаційні заклади за збір інформації про продукцію (напри-

клад, якість, ціна тощо), переговори (узгодження ціни та якості) або моніторинг (наприклад, контроль за тим, щоб продукція мала узгоджену якість). Трансакційні витрати можуть залежати від особливостей активів чи ресурсів, які використовують у процесі виробництва, та затрат на його організацію. Для доволі типових товарів, щодо яких не потрібно дотримуватись жодних специфічних умов якості, діють закони ринку. Це означає, що економічні суб'єкти щоразу, коли вони хочуть продати чи купити, шукають найкращого партнера, угода з яким була б для них найефективнішою. Однак стосовно специфічних товарів тотальний контроль за процесом виробництва або, інакше кажучи, власне виробництво всередині компанії, стає ефективнішим. Так буде, наприклад, у разі вертикальної інтеграції з метою забезпечення високої якості продукції, яка, в свою чергу, великою мірою залежить від наявності специфічних складових, таких як виробництво двигуна для певної марки автомобіля чи, повертаючись до сільського господарства, виробництво особливих видів сиру, що залежить від особливого корму для корів, які даватимуть молоко зі специфічними характеристиками.

Однак здебільшого для досягнення підвищеної якості потрібна змішана система організації. Це означає, що між партнерами укладатимуться такі контракти, в яких вимоги до товару будуть чітко обумовлені: наприклад, мінімальний вміст жиру в молоці. Останні дослідження показали, що найефективніша система управління залежить від якості, якої прагнуть харчові компанії. Чим більше фірма хоче виробляти товарів особливої якості, тим суворішим має бути контроль за вкладеними інгредієнтами і досконалішими контрактні відносини.

Пов'язані з цим і ринкові сили, що спонукають виробників продуктів харчування, а також інших учасників процесу виробництва підвищувати якість товарів або підтримувати високі стандарти продукції. У зв'язку з обраною структурою управління застосовують два головні інструменти для впровадження стандартів якості і норм: командні методи і контроль. У цьому випадку витрати на моніторинг і штрафи в разі їх невиконання стають важливими трансакційними витрата-

ми, оскільки така ситуація може розглядатись як принципова для переробних компаній та посередників; для фермерів — це різноманітні проблеми, що можуть виникнути в цій ситуації, такі як асиметрична інформація, обдурювання та ін. Такі проблеми, зрозуміло, підвищують трансакційні витрати. Інший інструмент — це ціна, яка диференціює і відбиває відмінності у якості. Тут також можуть виникнути проблеми щодо моніторингу.

Обидва інструменти можна, звичайно, комбінувати. Тоді економічна проблема полягає в тому, як знайти найкращу комбінацію, щоб досягти бажаної якості. Ми можемо порівняти цю проблему з проблемою заохочення працівників на заводі (фабриці): чи потрібно платити їм за кількість виробленої продукції замість відпрацьованого часу; чи платити їм погодинно і наймати певну кількість працівників, щоб контролювали їхню роботу. На мою думку, це означає, що в організаціях ми маємо аналізувати загальні витрати, включаючи трансакційні, для того щоб оцінити ефективність витрат організації.

Трансакційних витрат зазнають також і приватні особи. Наприклад, якщо фермер повинен затратити багато часу, щоб класифікувати свою продукцію відповідно до різних категорій якості, а ці витрати не винагороджуються вищою ціною за найвищій категорії якості, він не класифікуватиме її. Те саме стосується й інших учасників ланцюга харчового виробництва. Наприклад, якщо споживачі не платитимуть за вищу якість продукції, то сектор переробки і розподілу не інвестуватиме розподіл товарів на низько- та високоякісні.

Це приводить нас до рівня споживача. Для того щоб дізнатися, чи готовий він платити за вищу якість, нам потрібно знати фактори, які впливають на його поведінку. Які аспекти вважають споживачі важливими, коли йдеться про якість? Ринок дедалі більше орієнтується на споживача, де виробники мають забезпечувати виробництво тих товарів, яких хочуть споживачі, а не навпаки. Звичайно, тут важливою є роль економічних факторів. Як реагуватимуть споживачі на різницю в ціні товарів різної якості, яка еластичність попиту, які трансакційні витрати потрібно включати в інформацію для споживача про якість продукції? Це підкреслює важливість марке-

тингу: як найефективніше передати інформацію про додаткові витрати на якість, особливо коли різниця в якості не є очевидною. Тут можна скористатися класифікацією ринкових систем координації. У разі, коли споживач може легко розпізнати якість, її можна виміряти або визначити, тоді різниця в ціні достатня для визначення відмінності якості. Наприклад, кожен може легко відрізнити, де велике, а де мале яблуко і відповідно сприйняти різницю в ціні, коли він має намір купити велике чи мале яблуко. Однак якість не завжди легко розпізнати. Добрий приклад — вміст жиру в молоці. Хоча його можна точно виміряти, споживач не може розпізнати його за кольором, розміром або якоюсь іншою ознакою. В цьому разі потрібна промислова координація з її чітким контролем якості та точними відомостями на упаковці для інформування споживача. Проте ще важче, а звідси й дорожче тоді, коли різницю в якості неможливо чітко виміряти, наприклад смак чи інші індивідуальні характеристики, які часто пов'язані з методологією виробництва. В цьому разі в процесі виробництва слід використовувати механізми сертифікації. Продукція органічного походження є вдалим прикладом, де застосовується такий механізм координації. Якщо споживач може розпізнати якість, хоча й не може її виміряти, застосовують суспільний механізм координації. Наприклад, це логіка, за якою виробляється регіональна продукція. Не вдаючись до деталей, я хотів би проілюструвати, якою складною може бути організація виробничого процесу продуктів харчування.

Коли йдеться про стандарти і норми, також слід врахувати роль політики та втручання держави. Одне із завдань політики — захищати стандарти мінімальної якості, особливо стосовно безпеки продукції для споживачів. Тут також постають питання: як організувати такі механізми контролю якості, які установи мають займатися цим та ін. Проте з урахуванням загальної цінової політики ми зобов'язані також чітко стежити, який ефект буде від такого виробництва, які наслідки такої якості тощо. Економіка добробуту суспільства дає нам інструментарій для аналізу наслідків сільськогосподарської політики для виробників, споживачів, пам'ятаючи про платників податків. Нарешті, управлінські структури мають

проаналізувати, чи немає якихось негативних зовнішніх ефектів від застосування деяких виробничих процесів. Це стосується всіх ресурсів, які матеріально оцінюються на ринку, таких як чисте повітря, вода, біорізноманіття. Політика має контролювати такий вплив на навколишнє середовище. Недарма за останні три десятиліття було розвинено новий напрям в економіці — економіку навколишнього середовища та природних ресурсів. Ця наука вивчає наслідки економічної діяльності та політики для навколишнього середовища, й особливу увагу приділяє вивченню способів запобігання за мінімальних витрат негативним побічним ефектам, таким як забруднення повітря, зникнення рідкісних видів тварин і рослин.

Сподіваюсь, що цей короткий огляд економічних питань стосовно організації виробництва продуктів харчування та підвищення їх якості засвідчує не тільки складність виробничих процесів, а й важливість їх оптимальної організації. Звідси випливає, що під час навчання агрономів та студентів суміжних професій, покликаних дбати про якість продуктів харчування, важливо розглядати також певні економічні аспекти.

Тому автори поставили собі за мету включити в навчальний план основні економічні знання і поняття, щоб студенти могли хоча б зрозуміти питання, подібні до розглянутих вище; репрезентувати сучасну думку щодо цих питань, а також нові галузі економіки, такі як економіка добробуту в оцінці сільськогосподарської політики, інституціональна економіка, яка враховує організацію виробництва продуктів харчування, або економіка природних ресурсів, пов'язана з проблемами навколишнього середовища.

У книзі висвітлено основні концепції теорії виробництва та прийняття мікроекономічних рішень, відбито взаємозв'язок між фізичним виробництвом та економічними наслідками. Введено нові поняття щодо прийняття мікроекономічних рішень, таких як зв'язок фактор виробництва — продукт виробництва, що ґрунтується на теорії граничної продуктивності, витрат виробництва, що виробляти і як виробляти. Показано, як впливають на прийняття виробничих рішень зміни цін, технології тощо. Наведено базову модель мікроекономічного

аналізу, побудовану на теорії корисності, та запропоновано список літератури для подальших досліджень.

Для аналізу відмінностей між фермерськими господарствами з погляду теорії інпут — аутпут розглянуто нові поняття ефективності, пов'язані з аллокацією ресурсів. З метою забезпечення виробничих ресурсів, інформації щодо ринкових цін тощо схарактеризовано концепцію трансакційних витрат, проаналізовано ризики в сільському господарстві.

Описано загальний зв'язок між ринками факторів виробництва та ринками товарів з використанням поняття фіксованих, змінних та квазізмінних витрат. Досліджено зміни інтенсивності факторів та аграрної реструктуризації.

Розглянуто специфічні причини державного втручання в сільське господарство, а також наслідки таких втручань. Для цього використано нову концепційну структуру, так звану економіку аналізу добробуту суспільства (welfare economics), котру широко застосовують для оцінки ефективності та ефектів розподілу, що є наслідком державного втручання у формі податків, субсидій, квот та інших політичних засобів. Для дослідження факторів, які впливають на вибір тих чи інших політичних інструментів, наведено теорію «Нової політичної економії», або «Теорію громадського вибору». Висвітлено питання системи аграрної політики в Україні з погляду її відповідності нормам і вимогам САП ЄС та СОТ.

Проаналізовано забезпечення стимулювання сільськогосподарських виробників для зміни комбінації продуктів виробництва з метою досягнення відповідності новим вимогам суспільства. Для цього досліджено теорію мультифункціональності сільського господарства. Репрезентовано низку ринкових та державних інструментів, якими можна скористатися для відбиття попиту або створення стимулів для мультифункціональності. Для пояснення важливої ролі сільського господарства у забезпеченні суспільства такими показниками, як безпечність продуктів харчування, якість продуктів, ландшафтним оточенням, тваринним світом та природним середовищем розглянуто інституційні підходи та запропоновано мікроекономічну модель.

У розділі, написаному професором університету ім. Гумбольдта Конрадом Хагедорном, схарактеризовано основні аспекти економіки природних ресурсів та навколишнього середовища. Як аналітичний інструмент для визначення реальних цілей політики навколишнього середовища досліджено питання теорії регулювання шкідливих наслідків промислового й аграрного виробництва. Застосовано принципи і методи для визначення та оцінки інструментів політики навколишнього середовища, що ґрунтуються на теорії контролю стану охорони довкілля. Пояснено головні засоби оцінки так званих природних товарів та їхніх змін. Зроблено критичні зауваження щодо інструментів регулювання позитивного взаємозв'язку між виробництвом та поліпшення природного середовища.

Головна мета роботи — підкреслити роль економічної науки у підвищенні якості продуктів харчування. Економіка сягає значно далі, ніж тільки вирахування змін у цінах, а пов'язана з усією структурою та організацією сектору виробництва продуктів харчування для країни. Тому немає жодних сумнівів, що коли Україна прагне підвищити якість продуктів харчування, то всі учасники цього сектору повинні мати базові знання сучасної економіки. Сподіваюсь, цей підручник сприятиме розширенню і поглибленню економічних знань майбутніх агрономів та економістів сільського господарства, підвищенню якості суспільного капіталу в Україні.

1 ЧАСТИНА

МІКРО- ЕКОНОМІКА

1

Основні концепції
теорії виробництва

2

Ефективність і вплив факторів
(ризик, транзакційні витрати та ін.)

3

Організація сільськогосподарського
виробництва

4

Основні поняття
менеджменту

Розділ 1

ОСНОВНІ КОНЦЕПЦІЇ ТЕОРІЇ ВИРОБНИЦТВА

Як уже зазначалося, економіка вивчає оптимальне використання обмеженої кількості ресурсів для підвищення сукупного добробуту. Є два різні підходи до вивчення економіки, які доповнюють один одного. Перший — *мікроекономіка*, вивчає відношення окремих суб'єктів в економічній системі (виробників і споживачів) до роботи окремих (конкретних) ринків, а також до взаємозалежності між ними. Другий — *макроекономіка*, обминаючи більшість деталей, сконцентрований на поведінці основних складових.

Мікро- та макроекономіка різняться питаннями, які вони порушують, а також кількістю використовуваних складових. Мікроекономіка пов'язана з визначеннями витрат та обсягів виходу продукції на індивідуальному ринку і взаємовідносинами між цими ринками. Це проступає в характеристиках ринкової економіки. Економісти, зосереджені на мікроекономіці, аналізують, *як саме* якісно нові технології, субсидії держави чи зміни зовнішніх обставин (наприклад, засуха) вплинуть на ціну та випуск продукції, прибуток виробників і працевлаштування працівників сільського господарства.

Макроекономіка концентрує увагу на більшій кількості складових. Наприклад, загальна чисельність працевлаштованих людей і безробітних, загальний рівень усіх цін, ВВП та сукупне споживання. Макроекономіка розглядає визначення цих складових, а також їхню реакцію в змінних умовах. Мікроекономіка вивчає попит і пропозицію з погляду конкретних товарів і послуг, а макроекономіка — сукупний попит і сукупну пропозицію. Сукупна реакція на змінні обставини залежить від індивідуальної реакції всіх факторів економічної системи. Цю тему ми починаємо з вивчення мікроекономічних принципів.

Сконцентруємо увагу на вивченні поведінки сільськогосподарських товаровиробників. Наведений нижче матеріал ознайомить вас з тим,

➤ як ціни на виробничі ресурси та вироблену продукцію впливають на її кількість (відношення фактор — продукт);

➤ як виробники приймають рішення про поєднання різних факторів, що використовуються у виробничому процесі (відношення фактор — фактор);

➤ як виробники приймають рішення про те, що виробляти за допомогою наявних ресурсів (відношення продукт — продукт).

1.1. Теорія виробництва

Основна мета економічної діяльності — задоволення потреб людства. Отже, будь-яку діяльність або процес, що задовольняє потреби людини (прямо чи опосередковано, нині чи в майбутньому) можна вважати виробництвом. З цього погляду *виробництво — це процес, в результаті якого ресурси (або фактори виробництва) трансформуються у товари чи послуги, що споживаються.*

Економіка виробництва, або теорія виробництва фірми — це наука про те, як фірми розподіляють свої обмежені ресурси з метою максимізації прибутку

Процес виробництва є трансформуванням ресурсів виробництва у випуск продукту (продукції) протягом певного періоду часу. Тут потрібно зрозуміти, як змінюються, наприклад, обсяги виробництва такої продукції, як кукурудза, пшениця, яловичина і молоко залежно від зміни рівня таких затрат на їх виробництво, як добрива, корм, насіння, праця. Менеджер або власник ферми, який має різні ресурси для виробництва продукції чи надання послуг, є зацікавленою особою. Ресурси можна класифікувати на чотири загальні групи: земля, праця, капітал і управління.

Земля — це простір для виробництва. На ній розміщені заводи і ферми. Проте земля є ресурсом, який не можна розпо-

ділити серед загальної поверхні Землі. Тому на різних територіях переважають більш і менш якісні землі. Вода, зазвичай, також є критерієм класифікації земель.

Праця — це фізичні і розумові зусилля людини, які вона застосовує в процесі виробництва чи надання послуг. Прикладом людей фізичної праці можуть бути трактористи і хлібороби, інженери в своїй роботі застосовують більше розумової праці. Дуже важливо розрізняти здатність до праці та носіїв праці. *Здатність до праці* — це фізичні і розумові навички конкретної людини. *Носій праці* — це людина, яка має певні вміння. Здатність людини до праці можна порівняти до поточних послуг; носіїв праці можна порівняти із запасом ресурсів, тобто це запас навичок, вмінь людини.

Капітал включає споруди, машини та худобу, а також кошти, що витрачаються на придбання ресурсів, яких немає у розпорядженні фермера, таких як добрива, насіння сільськогосподарських культур та корми або ветеринарні послуги у тваринництві.

Управління — це кінцевий ресурс, що має багато визначень. Зокрема це рішення, які ухвалюють окремі особи або група людей стосовно використання землі, праці і капіталу. Управління — це людський фактор у виробничому процесі, складова, що виступає як ініціатива, модифікація та підтримка процесу виробництва шляхом урахування всіх факторів виробництва, включаючи й себе.

Варто звернути увагу на те, що запропонована класифікація ресурсів є вихідним моментом у характеристиках цих факторів виробництва. Кожна категорія пов'язана з певними економічними проблемами, що асоціюються з їхнім виміром та економічними стимулами їх використання. Крім того, деякі галузі економічної науки особливу увагу приділяють кожному з цих чотирьох факторів у певному секторі, в якому вивчаються: 1) земля, економіка природокористування та землекористування; 2) капітал, економіка інвестицій; 3) праця, економіка праці; 4) управління, що поширюється на всі економічні науки, особливо в економіці управління.

Далі ми розглянемо основні концепції, що є спільними для всіх факторів виробництва.

Концепція функції виробництва

Перш ніж розглянути рівень витрат та виходу продукції, з'ясуємо взаємозв'язки між обсягами витрат та виходом продукції. Взаємозв'язки між ресурсами та продукцією, що з них виробляється, та власне між ресурсами, легко відстежити. Ресурс є *виробничим*, якщо він здатний впливати на кількість ресурсу, що використовується у виробництві того чи іншого товару, а також на кількість продукції, що виробляється. Проте зменшення кількості одного ресурсу і збільшення кількості іншого ніколи не призведе до зменшення кількості виробленої продукції, тому що ці два ресурси взаємозамінні. Ці властивості є основними в теорії виробництва та для прийняття економічних рішень.

Взаємозв'язок між різними обсягами витрат ресурсів і випуском продукції можна зобразити у графічно-математичній формі. Економісти кажуть про функції виробництва, проте ріст кривої пов'язаний з тим, що тварини і рослини подібні за своїми властивостями. Виробничу функцію, або криву росту, для яловичини можна виразити відповідно як дохід від забою, що залежить від маси, годівлі та строку отелення тварини. Виручка, або дохід, буде функцією або залежатиме від таких факторів-витрат, як годівля, праця, земля тощо, витрачених за одиницю часу (наприклад, агрономи, ветеринари, лісники можуть виразити урожай як явну функцію часу без урахування того, що такі витрати, як корми та добрива є прихованими; економіст може описати функцію виробництва відповідно до маси або врожаю, яка є чітко вираженою функцією годівлі та кількості добрив).

Виробнича функція характеризує *причинний зв'язок* між витратами та випуском продукції. Наступний приклад представляє поточний і довгостроковий інтерес як для агрономів, так і для економістів сільського господарства. Фермер, який вирощує зерно, знає, що величина врожаю (т/га) прямо залежить від кількості внесених добрив (кг/га). Перед тим як ви, економіст сільського господарства, зможете порадити, яку кількість добрив фермеру належить внести, ви маєте знати причинний зв'язок між кількістю добрив і врожаем. Якщо використання добрив не впливає на урожайність, то фермеру,

який прагне максимізувати свій прибуток, не варто використовувати добрив. Сільськогосподарські економісти хоча й не концентрують свою увагу на агрономічних взаємозв'язках між урожайністю та кількістю внесених добрив, мають усвідомлювати ці зв'язки.

Звичайно, є інші ресурси, крім добрив, потрібні у виробництві зерна. Загалом там, де існує n конкретних факторів, що витрачаються у виробництві, виробничу функцію можна виразити загальною формулою

$$\boxed{\text{Вироблена продукція} = f \left\{ \begin{array}{l} \text{Кількість витрат 1,} \\ \text{кількість витрат 2, ...} \\ \text{..., кількість витрат } n \end{array} \right.} \quad (1.1)$$

Наприклад, у традиційному сільському господарстві вироблена продукція — це «функція» послуг, наданих через посередництво праці, землі, насіння та ручних інструментів.

Виробнича функція — це правило, що пов'язує кількість виробленої продукції з даними обсягами витрат, необхідних для виробництва. Якщо один фактор виробництва є сталим, а решта факторів фіксовані, то можна скласти таке рівняння:

$$\boxed{\text{Вироблена продукція} = f \left\{ \begin{array}{l} \text{Кількість витрат 1} \mid \text{кількість} \\ \text{витрат 2, ..., кількість витрат } n \end{array} \right.} \quad (1.2)$$

де вертикальна лінія, яка відділяє кількість витрат 1 від решти, означає, що тільки перша кількість витрат ресурсів є змінною, а всі інші — сталі.

Слід підкреслити, що випуск продукції обмежений *фізичними одиницями*.

Для пояснення терміна «крива сукупного фізичного продукту» розглянемо дані, наведені в табл. 1.1, де кількість одного ресурсу (добрива) змінна, а всі інші ресурси незмінні. У другій колонці зазначено кількість внесених добрив, у третій — показана кількість виробленої продукції, що відповідає кількості специфічних використаних ресурсів. Наприклад, якщо добрив внесено 0,50, кількість виробленої продукції становитиме 10,0. З'єднавши ці точки лінією, отримаємо криву сукупного фізичного продукту, наведену на рис. 1.1.

Таблиця 1.1. Сукупний, маржинальний (граничний) та середній фізичний продукт

Точка на рис. 1.1	Використання ресурсу (16 кг/га)	Сукупний фізичний продукт, кількість виробленої продукції (100 кг/га)	Граничний фізичний продукт *	Середній фізичний продукт**
1	2	3	4	5
<i>a</i>	0,5	10,0	30,0	20,0
<i>b</i>	1,0	25,0	35,0	25,0
<i>c</i>	2,0	60,0	15,0	30,0
<i>d</i>	3,0	75,0	5,0	25,0
<i>e</i>	4,0	80,0	2,0	20,0
<i>f</i>	5,0	82,0	1,0	16,4
<i>g</i>	6,0	83,0	0,5	13,5
<i>h</i>	7,0	83,5	-0,5	11,9
<i>i</i>	8,0	83,0		10,4

* Граничний фізичний продукт = $\Delta(2)$...

** Середній фізичний продукт = $(2) \div (1)$

Графік ілюструє основу взаємозалежностей витрат і випуску продукції. У виробничій функції можна виділити кілька стадій. На першій стадії, коли ступінь залучення ресурсу низький, відбувається збільшення виробництва. Через певний період виробництво продовжує зростати, проте з меншими обсягами (закон спадної дохідності). В певний момент досягається найвищий обсяг виробництва (стадія II). Якщо, починаючи з цієї точки, використовувати додаткову кількість ресурсу, виробництво зменшиться (стадія III). Стадії виробничої функції можна вивчити розрахунком граничного фізичного продукту (*MPP*) і середнього фізичного продукту (*APP*).

У табл. 1.1 наведено залежності між затратами та випуском продукції. З цього взаємозв'язку можна отримати два інші не менш важливі поняття: граничний фізичний продукт (*MPP*) і середній фізичний продукт (*APP*). *MPP* розраховують як максимально можливий обсяг виробництва, якого можна досягти в разі збільшення кількості одного залученого ресурсу на одиницю; *APP* визначають як кількість виробленої продукції на одиницю затрат. Такий розрахунок призводить до потреби визначення, в якій частині виробничої функції перебуває конкретний ресурс.

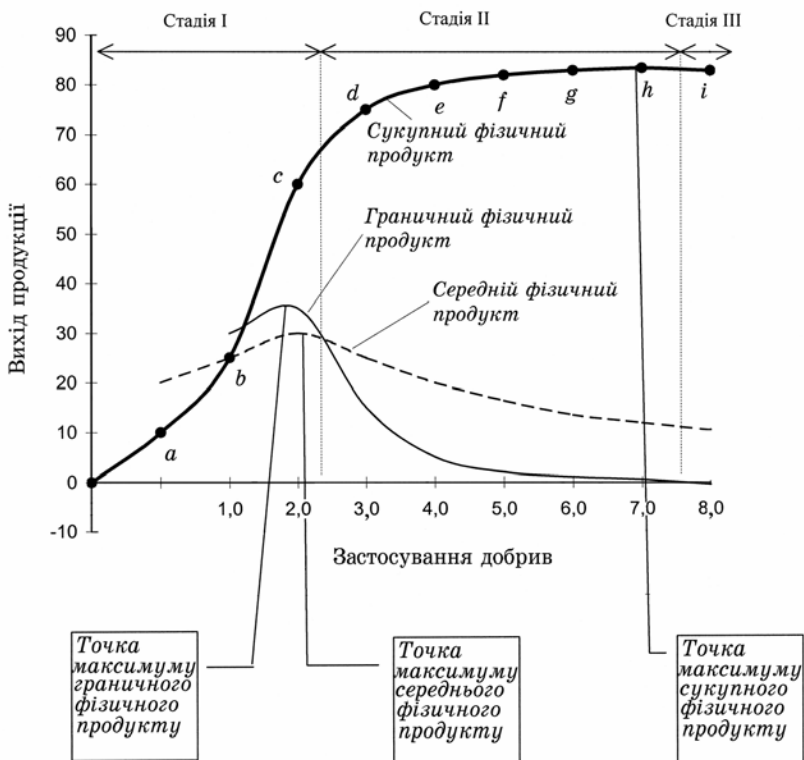


Рис. 1.1. Сукупний, граничний і середній фізичний продукт

Стадія I — граничний фізичний продукт збільшується і перебуває над кривою середнього фізичного продукту. *Стадія II* включає усі складові, що впливають на випуск продукції, скажімо добрива, починаючи з кінця стадії I і доти, доки ціна маржинального фізичного продукту не дорівнюватиме 0. На *стадії III* значення граничного фізичного продукту від'ємне.

На стадії II значення граничного продукту зменшується. Це явище широко відоме і є законом *спадної дохідності*, згідно з яким використання додаткового змінного ресурсу у виробництві за незмінного рівня інших ресурсів призведе до зменшення граничного продукту. Крива граничного фізичного продукту перетинається з кривою середнього фізичного про-

дукту на вершині останньої. Граничний фізичний продукт також перетинає горизонтальну вісь (стає від'ємним), коли крива загального фізичного продукту досягає своєї найвищої точки, а потім починає знижуватись. Це відповідає початку стадії III виробництва. Фермерам, зацікавленим у раціональності своїх дій, слід звернути увагу на стадію II.

Стадії виробництва асоціюються з такими обсягами використуваних ресурсів:

<i>Стадія</i>	<i>Використання ресурсу</i>	<i>Діяльність</i>
I	0 – 2,5	Ірраціональна
II	2,5 – 7,5	Раціональна
III	> 7,5	Ірраціональна

Підводячи підсумок, зазначимо, що виробнича функція виражає взаємозв'язки і залежності між ресурсами, що витрачаються в процесі виробництва, та виробленою продукцією. Фактично це причинні зв'язки.

Отже, кількість вихідних ресурсів впливає на рівень виробленої продукції. Коли змінюється кількість одного з ресурсів, а інші є сталими, то виробнича функція рухається вздовж кривої сукупного фізичного продукту

Граничний фізичний продукт (*MPP*)

Як уже зазначалося, граничний фізичний продукт має місце тоді, коли в разі використання додаткового ресурсу за умови сталості інших ресурсів виробництво продукції збільшується. Формулу для визначення граничного фізичного продукту можна подати у вигляді

$$MPP = \frac{\Delta \text{Вироблена продукція}}{\Delta \text{Витрати}} \quad (1.3)$$

Наприклад, коли обсяг внесення добрив змінюється від 0,5 до 1,0, граничний фізичний продукт дорівнює 30 [30,0 = (25,0 – 10,0) : 0,5]. Якщо використати 3,0 одиниці добрив, граничний фізичний продукт дорівнюватиме 15 [15,0 =

$= (75,0 - 60,0) : (3,0 - 2,0)$] і т. д. На графіку, побудованому на основі даних табл. 1.1, наведено криві сукупного і граничного фізичного продукту.

Існує важливий взаємозв'язок між сукупним та граничним фізичним продуктом. Кут нахилу кривої сукупного фізичного продукту залежно від використання ресурсів приблизно дорівнює куту нахилу кривої граничного фізичного продукту. Якщо зміна ресурсу невелика, то кут нахилу кривої граничного фізичного продукту дорівнює куту нахилу кривої сукупного фізичного продукту. Інакше кажучи, він вимірюється як швидка норма зміни випуску продукції у відповідь на зміну кількості використовуваного ресурсу.

Рис. 1.1 ілюструє взаємозв'язок між сукупним і граничним продуктами. Зауважимо, що користь від застосування ресурсу, наприклад добрива, збільшується від 7,0 до 8,0, а граничний фізичний продукт змінює своє значення з додатного на 0, а потім стає від'ємним. У точці, де граничний фізичний продукт дорівнює 0, кут нахилу кривої сукупного фізичного продукту також має дорівнювати 0. Це означає, що рівень максимального обсягу виробництва був досягнутий. Крім того, вивчення графіка, наведеного на рис. 1.1, доводить, що крива сукупного фізичного продукту починає спадати в разі використання приблизно 7,5 одиниць добрив.

Коли кут нахилу кривої сукупного або граничного фізичного продукту зменшується, крива сукупного фізичного продукту зростає, але меншими темпами. Доки крива граничного фізичного продукту рухалася вгору, крива сукупного фізичного продукту зростала швидшими темпами. Якщо користь від застосування добрив перевищує 7,5 одиниці, граничний фізичний продукт стає від'ємним. Це означає, що використовується забагато добрив і це шкодить врожаю. Жоден фермер, який прагне раціональності, не схоче використовувати більшу кількість ресурсу, ніж у тій точці, коли значення граничного фізичного продукту стає від'ємним, після чого подальше збільшення кількості залученого ресурсу призводить до зменшення випуску продукції.

Середній фізичний продукт (*APP*)

Кінцевий взаємозв'язок між витратами та виходом продукції — це середній фізичний продукт. *Середній фізичний продукт* пов'язаний з обсягом виробленої продукції, кількістю внесених добрив. У контексті цієї дискусії середній фізичний продукт є урожаєм, вираженим у тоннах, на 1 кг добрив. Інакше кажучи, це відношення виробленої продукції до рівня витрачання ресурсу, кількість якого змінюється, а також до всіх інших фіксованих витрат:

$$APP = \frac{\text{Вироблена продукція}}{\text{Витрати}} \quad (1.4)$$

У п'ятій колонці табл. 1.1 зазначено вартість середнього фізичного продукту, виходячи з використання добрив. Аналогічну криву середнього фізичного продукту для добрив ілюструє рис. 1.1. Крива середнього фізичного продукту відповідає кривій граничного фізичного продукту. Проте остання досягає максимуму в найнижчій точці витрачання ресурсу. Це має переконати вас, що коли крива граничного фізичного продукту спрямована вгору, крива середнього фізичного продукту також має бути спрямована вгору. До того ж це підтверджує, що крива граничного фізичного продукту перетинає криву середнього фізичного продукту в точці, де крива середнього фізичного продукту досягає свого максимуму. І нарешті, коли крива середнього фізичного продукту спадає, крива граничного фізичного продукту також має спадати.

Виробничі рішення

Під час прийняття виробничих рішень виробники стикаються з трьома проблемами: 1) який продукт виробляти; 2) скільки виробляти; 3) як виробляти. Ці рішення можна класифікувати як: 1) фактор — фактор; 2) продукт — продукт; 3) фактор — продукт.

Фактор — фактор рішення. За цього типу прийняття рішення фермер має вирішити, які ресурси він використовуватиме у виробництві конкретного продукту і яку їх кількість

слід застосувати з урахуванням змін цін на них. Наприклад, власник молочної ферми може змінювати комбінації зерна і сіна в раціоні, використовуючи для годівлі корів ще й силос. Критерій зміни пропорцій сіна та зерна залежатиме від кількості молока, яку фермер хоче виробляти, а також від відносних цін на ці два ресурси. Фактор — фактор рішення означає заміну одного фактора на інший. Це не обов'язково, хоча може статися, що один фактор буде повним заміником іншого. Звичайно, кращим є процес варіювання пропорцій ресурсів у межах певної кількості, ніж миттєве витрачання того чи іншого ресурсу. Рівень заміни залежатиме від витрат на ці два ресурси і від того, наскільки добре вони замінюватимуть один одного. Вибір найкращого поєднання факторів виробництва з метою виходу заданого обсягу продукції називають *оптимізацією фактор* — *фактор зв'язку*.

Продукт — продукт рішення. В цій категорії прийняття рішень фермери вирішують, скільки видів продукції їм потрібно мати і скільки кожного з продуктів вони будуть максимально виробляти. Якщо фермер має групу свиноматок, він має знати, скільки голів великої рогатої худоби і свиноматок він зможе прибутково утримувати з урахуванням кількості ресурсів, що є в його розпорядженні. Вибір кращого поєднання видів продукції на фермі за умов обмеженої кількості ресурсів називають *оптимізацією продукт* — *продукт зв'язку*.

Фактор — продукт рішення. Це загальний тип прийняття рішення, з якого ми почали розгляд виробничої функції. Випуск продукції залежить від кількості змінного ресурсу, що є необхідним для виробництва, та його поєднання з фіксованою кількістю конкретних ресурсів.

У класифікацію рішень включають також мультифактор одного продукту або мультипродукт рішення. Наприклад, зерно і протеїнові добавки — це мультифактори, які використовують для виробництва свинини. Проте зерно і силос (мультифактори) можна використовувати для виробництва баранини і вовни (мультипродукти). Іншим прикладом зв'язку між мультифактором і мультипродуктом може бути ферма, де добрива та воду використовують для виробництва не тільки зерна, а й насіння зернових у цьому самому сезоні. Вибір оптимального обсягу добрив (ресурс, або фактор виробництва) з

метою досягнення найвищої точки прибутковості в разі виробництва зернових (випуск продукції чи продукт) з використанням заданої кількості ресурсів називають *оптимізацією фактор — продукт зв'язку*.

Висновки

У цьому розділі розглянуто три типи виробничих рішень з урахуванням обсягу випуску продукції, комбінації ресурсів і поєднання декількох видів продукції. Щоб вибрати оптимальні комбінації, потрібно, по-перше, проаналізувати ефект від зміни обсягу залученого ресурсу залежно від сукупних цін і, по-друге, залежно від витрат на одиницю продукції. Ці витрати на одиницю продукції будуть використані для визначення обсягу виробництва для індивідуального виробника, що забезпечить одержання найбільшого доходу з урахуванням різних витрат на продукцію. Пропозиція індивідуального виробника пов'язана із загальною пропозицією на ринку даного продукту. Розглянуто також поняття цінової еластичності пропозиції та відмінності між пропозицією в коротко- і довгостроковому періоді.

1.2. Поняття витрат

Види витрат

Постійні витрати. Постійними називають витрати, які не змінюються зі зміною обсягу виробленої продукції (*TPP*). Поняття постійності означає статичне положення упродовж короткого періоду часу. В довгостроковому періоді всі витрати стають змінними, тому що є більша можливість змінити всі фактори виробництва, включаючи основний капітал. Податок на власність, наприклад, належить до постійних витрат виробництва. Щоб виробляти сільськогосподарську продукцію, фермери повинні мати землю, тому вони зобов'язані платити податок за землю, якою володіють. Сума цього податку не залежить від виробництва. Проте з роками сума податку на власність, що сплачують фермери, може збільшитись, оскільки потрібно будувати школи, шляхи тощо. Витрати, що є фік-

сованими, — це податки, амортизаційні відрахування, страхування, відсоток та деякі постійні витрати на ремонт.

Змінні витрати. До змінних належать витрати, які безпосередньо пов'язані з випуском продукції. Рівень таких витрат залежить від обсягу виробленої продукції та безпосередньо пов'язаний з виробничою функцією. Є багато прикладів змінних витрат у сільському господарстві. Загальна вартість добрив зростає зі збільшенням кількості залучених ресурсів з метою розширення виробництва зерна; вартість годівлі худоби зростає, якщо прагнуть отримати вищий дохід або якщо збільшується поголів'я худоби в господарстві. Збільшення кількості найманих працівників також є різновидом змінних витрат.

Сукупні витрати. Сукупні витрати виробництва є сумою сукупних фіксованих та сукупних змінних витрат виробництва.

Граничні (маржинальні) витрати. Граничні (маржинальні) витрати — це додаткова вартість, потрібна для виробництва однієї додаткової одиниці продукції. Граничні (маржинальні) витрати повністю залежать від виробничої функції та ціни одиниці змінного ресурсу. Маржинальні витрати включають всі змінні види витрат.

Коротка характеристика витрат

Відомо сім видів витрат, що походять від виробничої функції, яку використовують в економічному аналізі.

1. Сукупні витрати (TC)
2. Середні сукупні витрати ($ATUC$)
3. Сукупні фіксовані витрати (TFC)
4. Середні фіксовані витрати (AFC)
5. Сукупні змінні витрати (TVC)
6. Середні змінні витрати (AVC)
7. Маржинальні (граничні) витрати (MC).

Нижче наведено розрахунок та взаємозв'язок видів витрат.

1. $TC = TFC + TVC$
2. $ATUC = TC \div$ Кількість видів продукції
3. $TFC =$ Просте додавання податків, амортизаційних відрахувань, постійних витрат на ремонт, відсотка, страхування за винятком родинної праці
4. $AFC = TFC \div$ Кількість видів продукції
5. $TVC =$ Просте додавання всіх видів змінних цін

6. $AVC = TVC \div$ Кількість видів продукції

7. $MC =$ Зміна TC або TVC , поділена на граничний фізичний продукт (MPP).

Вищеперелічені взаємозв'язки зведено в табл. 1.2.

Таблиця 1.2. Дані, що ілюструють взаємозв'язки між різними видами витрат

Кількість виробленої продукції	Сукупні витрати (TC), грн	Сукупні фіксовані витрати (TFC), грн	Сукупні змінні витрати (TVC), грн	Середні сукупні витрати (ATC), грн	Середні фіксовані витрати (AFC), грн	Середні змінні витрати (AVC), грн	Маржинальні витрати (MC), грн
0	300	300	0				
1	357	300	57	357	300	57	57
2	408	300	108	204	150	54	51
3	454	300	154	151,3333	100	51,33333	46
4	495	300	195	123,75	75	48,75	41
5	533	300	233	106,6	60	46,6	38
6	567	300	267	94,5	50	44,5	34
7	599	300	299	85,57143	42,85714	42,71429	32
8	630	300	330	78,85	37,5	41,25	31
9	660	300	360	73,33333	33,33333	40	30
10	691	300	391	69,1	30	39,1	31
11	723	300	423	65,72727	27,27273	38,45455	32
12	758	300	458	63,16667	25	38,16667	35
13	795	300	495	61,15385	23,07692	38,07692	37
14	836	300	536	59,71429	21,42857	38,28571	41
15	882	300	582	58,8	20	38,8	46
16	933	300	633	58,3125	18,75	39,5625	51
17	990	300	690	58,23529	17,64706	40,58824	57
18	1054	300	754	58,55556	16,66667	41,88889	64
19	1125	300	825	59,21053	15,78947	43,42405	71
20	1205	300	905	60,25	15	45,25	80
21	1293	300	993	61,57143	14,28571	47,28571	88
22	1381	300	1091	63,22727	13,63636	49,59091	98
23	1500	300	1200	65,21739	13,04348	52,17391	109
24	1320	300	1320	67,5	12,5	55	120

Примітка. Доцільно скористатися прикладом табл. 1.1.

Джерело: Ястремський О., Гриценко О. Основи мікроекономіки, 1998. — 714 с.

Зауважте, що зі збільшенням сукупних витрат та сукупних змінних витрат поступово зростає випуск продукції. Це видно з визначень. Змінні витрати є однією з двох складових сукупних витрат, що через визначення безпосередньо пов'язані з обсягом виробництва. Сукупні фіксовані витрати є постійними за будь-яких обсягів виробництва. Вони не стосуються обсягу продукції

і є постійною сумою витрат навіть тоді, коли продукція не виробляється. Решта видів витрат — середні сукупні витрати за одиницю, середні змінні витрати і маржинальні витрати — мають U-подібний вигляд. Вони зменшуються за умови низьких обсягів виробництва, але потім починають зростати, доки не досягнуть певного рівня виробництва, проте рівень виробництва, за якого вони починають збільшуватись, різняться.

Давайте графічно подамо сім видів цін і розглянемо, як вони пов'язані (рис. 1.2).

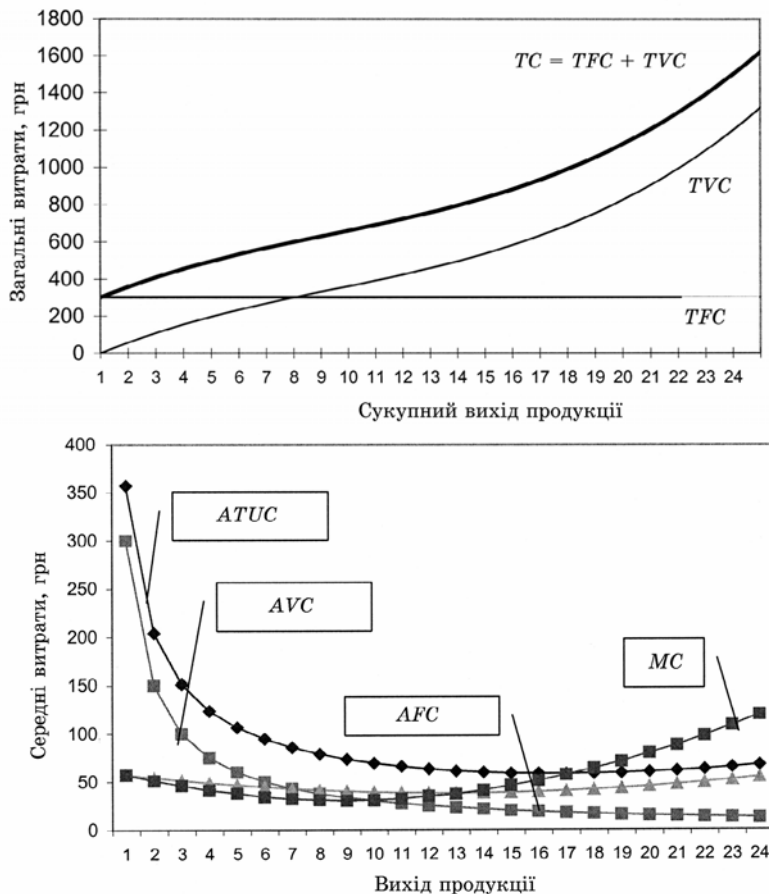


Рис. 1.2. Сім видів витрат: TFC , AFC , AVC , TVC , MC , TC , ATC

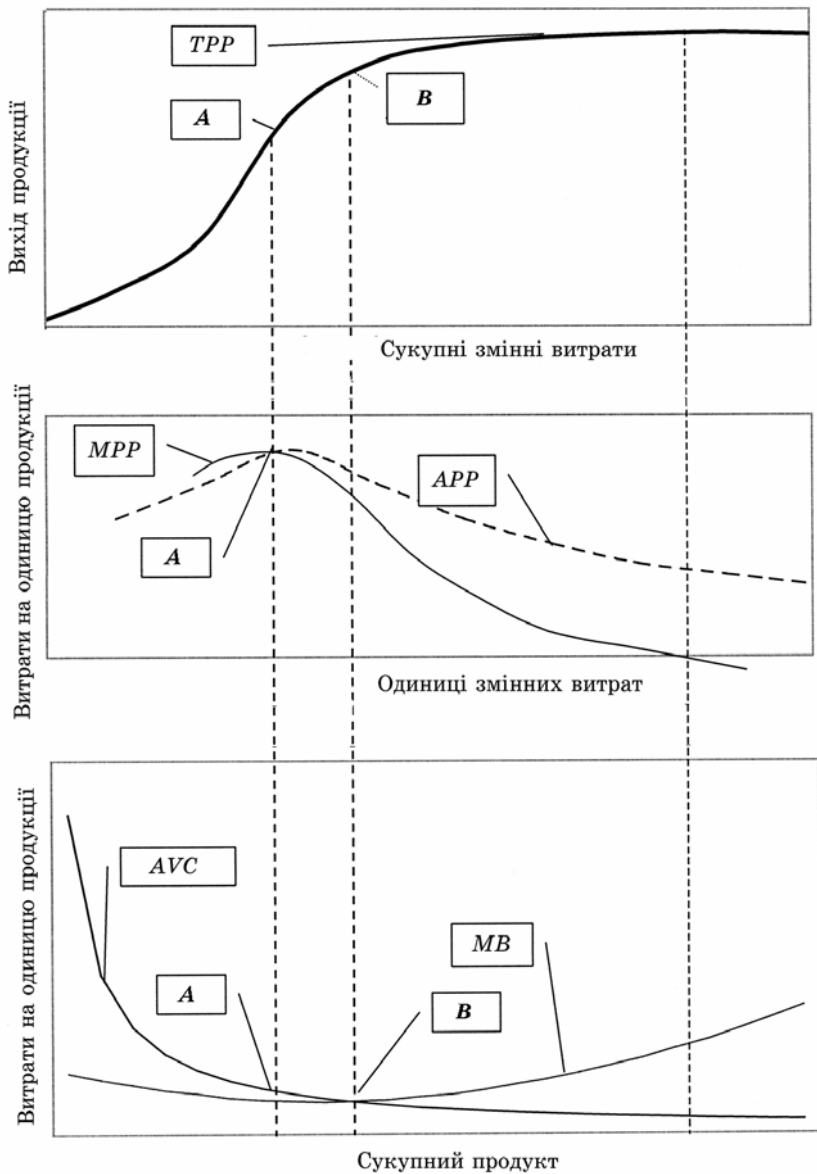


Рис. 1.3. Виробнича функція та деякі її похідні

Різниця між TC і TVC — це постійна величина TFC . Вертикальна відстань між кривими TC і TVC є однаковою в усіх точках. AVC постійно зменшується зі збільшенням обсягу виробленої продукції. Крива MC перетинає криві AVC та $ATUC$ в їхніх найнижчих точках. Це і є *симетричність економіки*. На важливості структури витрат та їхнього впливу на випуск продукції потрібно наголосити, тому що саме в цих взаємозалежностях існує симетричність економіки. Економіст, який не бачить цієї симетричності та зв'язку між виходом продукції і витратами, зазнає труднощів, коли йому доведеться розв'язувати прикладні економічні завдання.

Взаємозв'язки між позитивним та негативним ефектами масштабу, граничним та середнім фізичним виробництвом, граничними та середніми витратами можна згрупувати так (рис. 1.3):

Фізичні (взаємозв'язок витрати — вихід продукції)	Економічні (взаємозв'язок вихід продукції — витрати)
1. Якщо $MPP > APP$, то APP збільшуються	1. Якщо $MC < AVC$, то AVC спадають
2. Якщо $MPP = APP$ (дві криві перетинаються), то APP максимальні	2. Якщо $MC = AVC$ (дві криві перетинаються), то AVC мінімальні
3. Якщо $MPP < APP$, то APP зменшуються	3. Якщо $MC > AVC$, то AVC зростають

1.3. Оптимальні комбінації

Зв'язок фактор — продукт

Розглянемо два етапи оптимізації зв'язку фактор — продукт. На першому потрібно визначити оптимальний рівень одного змінного ресурсу, на другому — розрахувати оптимальний обсяг продукції.

Спочатку MPP помножимо на ціну одиниці виробленої продукції й отримаємо загальну вартість реалізованої продукції. Інакше кажучи, одержимо вартість граничного продукту (VMP). Економічна оптимальність визначається в тій точці, де VMP дорівнює ціні витраченого ресурсу. В цьому разі всі попередньо залучені ресурси мають позитивну віддачу, а

останній фактор дає віддачу, що дорівнює вартості витрат, тому сукупний прибуток є максимальним.

Математично це можна легко довести, залучивши функцію прибутку

$$\pi = P_y Y - P_x X$$

Щоб досягти оптимального розміру витрат, по-перше, похідна функції X має дорівнювати нулю. Інакше кажучи

$$P_y MP = P_x$$

Розрахунок оптимального розміру витрат почнемо з функції витрат. Оптимальний випуск продукції перебуває в точці, де вартість останньої одиниці продукції дорівнює ціні виробленої продукції. Математично це можна подати як функцію прибутку через першу похідну Y :

$$MC = P_y$$

Зв'язок фактор — фактор

Оптимізація зв'язку фактор — фактор — це вибір найкращої комбінації ресурсів, коли змінним є більш ніж один ресурс. Наприклад, якщо корову можна годувати сіном і концентратами в різних пропорціях, взявши за мету отримання, скажімо, 10 000 л молока за рік, то для знаходження оптимального зв'язку фактор — фактор потрібно вибрати найдешевшу комбінацію двох кормів.

Дані табл. 1.3 показують, яку кількість молока можна отримати від корови, годуючи її різними комбінаціями пропорцій сіна і концентрованих кормів за умови, що решта факторів залишаються незмінними. Виробнича функція, що описує взаємозв'язок між надоем молока, кількістю витраченого сіна та шроту, має бути записана в найпростішому вигляді:

$$\text{Надій молока} = f \left\{ \begin{array}{l} \text{Використання сіна,} \\ \text{використання концентрованих} \\ \text{кормів, всі постійні витрати} \end{array} \right. \quad (1.5)$$

Числові значення, наведені в табл. 1.3, графічно представлені на рис. 1.4, на якому крива *A* з'єднує різні комбінації сіна та концентрованих кормів при виробництві 10 000 л молока за рік. Цю лінію називають *ізоквантою*. Інші криві (*B*, *C*) на рисунку відповідають обсягам виробництва молока 9000 л, 11 000 л і т. д.

Таблиця 1.3. Надої молока, отримані в результаті комбінування двох змінних ресурсів (сіна і концентрованих кормів)

Концентровані корми, т/рік	Надої, л/рік					
	6	9000	10 000	10 750	11 000	11 100
5	8250	9750	10 500	10 090	11 060	11 120
4	7000	9000	10 000	10 075	11 000	11 100
3	5000	7500	9000	10 000	10 750	11 000
2	1000	4000	5000	7500	9000	10 000
1				4000	5000	7500
	2	4	6	8	10	12
Сіно, т/рік						

Ізокванта — це лінія, що відповідає різним комбінаціям двох видів ресурсів, потрібних для випуску даного обсягу продукції

Кількість одиниць концентрованих кормів, які слід згодувати для отримання визначеного об'єму молока за умови, що використання сіна збільшилось на одиницю, називають *граничною нормою заміщення ресурсів (MRS)*:

$$\begin{aligned}
 MRS &= \frac{\text{Зміни у кількості одиниць ресурсу на вертикальній осі, необхідні для збереження виходу продукції на рівні константи } t}{\text{Зміни в одній одиниці ресурсу на горизонтальній осі}} = \\
 &= \frac{\Delta P_{\text{ресурсу } y} \text{ на рівні константи } t}{\Delta P_{\text{ресурсу } x} \text{ (виходу продукції)}}
 \end{aligned}
 \tag{1.6}$$

На рис. 1.4 зображено додаткові прямі — *ізокошти*, позначені «Витрати 1» та «Витрати 2». Ізокошта «Витрати 1» відповідає всім комбінаціям витрат сіна та концентрованих кормів, що можуть бути придбані виробником за дану суму.

Ізокошта відбиває різні комбінації кількості двох змінних ресурсів, які можна придбати за дану кількість витрат

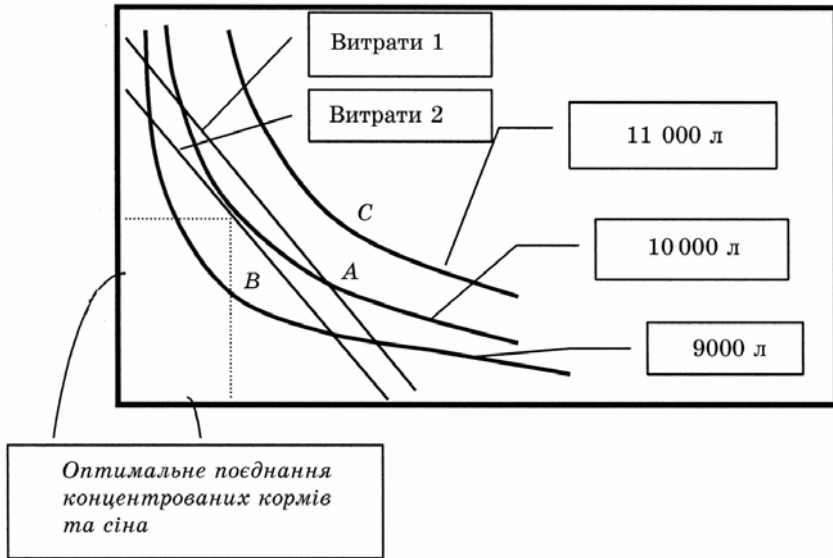


Рис. 1.4. Ізокванта та ізокошта для виробництва молока з використанням сіна і концентрованих кормів як змінних ресурсів

Існує тенденція, що в певній точці куту нахилу ізокошти та ізокванти є однаковими. Було встановлено, що в цій точці кут нахилу ізокванти дорівнює *MRS*:

$$\text{Кут нахилу ізокванти} = MRS = \frac{\Delta P_{\text{ресур } y}}{\Delta P_{\text{ресур } x}} \quad (1.7)$$

$$\begin{aligned}
 & \text{Кут нахилу ізокошти} = \\
 & = - \frac{\text{Кількість ресурсу } y, \text{ купленого за ціною } 1}{\text{Кількість ресурсу } x, \text{ купленого за ціною } 1} = \\
 & \qquad \qquad \qquad = - \frac{\text{Ціна } x}{\text{Ціна } y}
 \end{aligned} \tag{1.8}$$

Отже, оптимальною комбінацією ресурсів є

$$MRC = \frac{\Delta \text{Ресурс } y}{\Delta \text{Ресурс } x} = - \frac{\text{Ціна } x}{\text{Ціна } y} \tag{1.9}$$

Останнє рівняння можна також використовувати, коли зміни ресурсів x та y є нескінченно малими.

За оптимальної комбінації двох змінних факторів загальна сума витрат є фіксованою, оскільки в результаті зменшення кількості одного ресурсу до нескінченно малої величини він буде заміщений додатковими витратами від використання більшої кількості іншого ресурсу, що є необхідним для підтримання рівня виробництва

Якщо виробник прагне випустити більшу кількість продукції (ізокошта, що розміщена вище), комбінація буде оптимальною не тільки за умови лінійної залежності між ресурсами, вона ще має відповідати цінам залучених ресурсів. Пряму, що з'єднує ці оптимальні комбінації факторів, називають *кривою розширення*, вона забезпечує можливість для фірми, що прагне розширити виробництво.

У цьому разі економісти кажуть про *економію*, коли випуск продукції збільшується відносно швидше, ніж зростає кількість використаних ресурсів, і про *перевитрати*, коли кількість витрачених ресурсів зростає швидше, ніж збільшується кількість виробленої продукції.

Економія стверджує, що розширення виробництва — це добра стратегія росту.

Зв'язок продукт — продукт

Оптимізація зв'язку продукт — продукт означає, що підприємець має перерозподілити обмежені ресурси, для того щоб можна було отримати вищі доходи. Наприклад, фермер, який

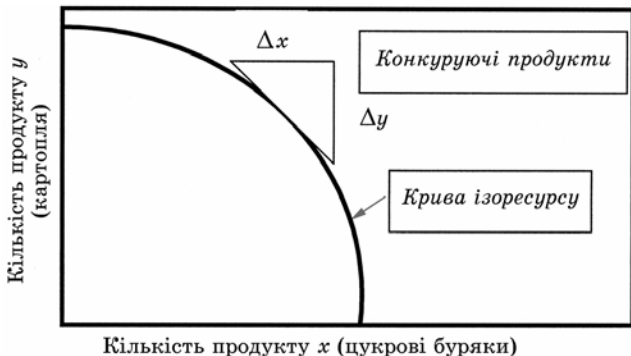


Рис. 1.5. Комбінація двох продуктів, якої можна досягти за даного набору ресурсів

ілюструє різні комбінації виробництва картоплі та цукрових буряків у даний період з використанням тих самих ресурсів. Наведена на рисунку лінія має назву *крива ізоресурсу*, тому що вона відповідає тій самій групі ресурсів (земля, капітал, праця, підприємництво). Картопля та цукрові буряки є конкуруючими продуктами, оскільки в разі збільшення виробництва одного з них, іншого вироблятиметься менше. Кут нахилу кривої ізоресурсу є від'ємним і в числовому виразі дорівнює *граничній нормі заміни продуктів* (остання також має назву *гранична норма трансформації продуктів*, або *норма технічної трансформації MRS*); *MRS* між конкуруючими продуктами має від'ємний коефіцієнт, оскільки позитивні зміни в кількості продукції, що випускає один виробник, супроводжуються негативними змінами в кількості виробленої продукції, випущеної іншим виробником.

має ферму даного розміру, фіксовану кількість працівників, фіксовану кількість машин та споруд у робочому капіталі, повинен розподілити їх між виробництвом картоплі та цукрових буряків. Рис. 1.5

$$\begin{array}{l} \text{Гранична} \\ \text{норма заміни} \\ \text{продуктів} \\ \text{(MRS)} \end{array} = \frac{\text{Кількість одиниць} \\ \text{продукту у, які необхідні} \\ \text{для збільшення виробництва} \\ \text{одиниці продукту 1}}{\Delta x} = \frac{\Delta y}{\Delta x} \quad (1.10)$$

Якщо ферма з виробництва зерна пшениці частину своїх земель відведе під виробництво сіна, то загальне виробництво зерна може збільшитись внаслідок підвищення урожайності. Це відбувається тому, що трава поліпшує структуру ґрунту. На рис 1.6 над прямою AB сіно та пшениця стають додатковими продуктами зі збільшенням обсягів виробництва пшениці. Не всі комбінації видів продукції забезпечать підприємцю однаковий прибуток. Найкращою комбінацією видів продукції, яку можна виробити за даних ресурсів, є та, що дає найвищий дохід. На рис. 1.7, за винятком початку, прямі ізодоходності позначені відповідно «Дохід 1», «Дохід 2» та «Дохід 3».



Рис. 1.6. Крива ізоресурсу взаємодоповнюючих продуктів

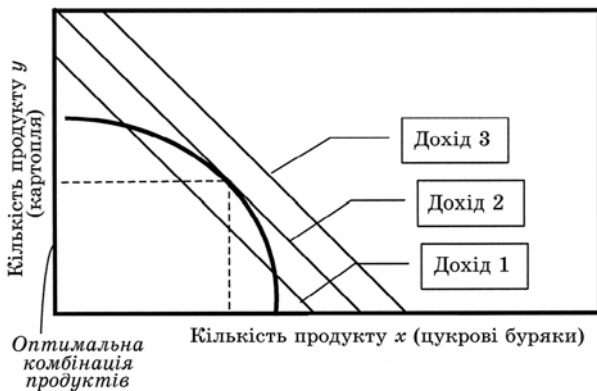


Рис. 1.7. Оптимальна комбінація двох продуктів за даними ресурсами

Пряма ізодоходності відбиває комбінації останньої кількості двох продуктів, що забезпечують однаковий дохід. З рис. 1.7 видно, що пряма «Дохід 1» має дві комбінації виробництва картоплі та цукрових буряків, а пряма «Дохід 2» тільки одну.

В точці оптимуму

$$\begin{aligned} & \text{Кут нахилу кривої ізоресурсу} = \\ & = \text{Кут нахилу лінії ізодохідності} \end{aligned}$$

(обидва є від'ємними).

$$\begin{aligned} & \text{Кут нахилу ізокривої} = MRS = \\ & = \frac{\Delta \text{Продукт } y}{\Delta \text{Продукт } x} \text{ з однаковим набором ресурсів} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{Кут нахилу кривої ізодохідності} = \\ & = - \frac{\text{Кількість продукту } y, \text{ яка принесе ціну } n}{\text{Кількість продукту } x, \text{ яка принесе ціну } n} \end{aligned}$$

При досягненні оптимальної комбінації продуктів

$$MRS = \frac{\Delta \text{Продукт } y}{\Delta \text{Продукт } x} = - \frac{\text{Ціна } x}{\text{Ціна } y} \quad (1.11)$$

Це рівняння можна також використовувати, коли зміни x та y є нескінченно малими.

За оптимальної комбінації двох продуктів і даної кількості ресурсів будь-яке підвищення доходу, спричинене збільшенням виробництва одного продукту на нескінченно малу величину, буде заміщено зменшенням виробництва іншого продукту.

Важливим поняттям, що пов'язане з вибором комбінації продукції, є *економія на масштабі виробництва*. Економія на масштабі виробництва є тоді, коли витрати, пов'язані з поєднанням двох продуктів в одному виробництві, менші, ніж у разі розподілу його на дві частини:

$$C(x, y) < C(x) + C(y).$$

З іншого боку, існує поняття *від'ємного економічного ефекту*, пов'язаного зі збільшенням масштабів виробництва. Вва-

жають, що краще мати спеціалізовані виробничі підрозділи. Основним джерелом економії на масштабі виробництва є постійні витрати, які можуть бути використані для декількох продуктів (наприклад, комбайном можна збирати різні види зернових). Іншим джерелом є супутні продукти (молоко і м'ясо у тваринництві або вовна і м'ясо у вівчарстві).

1.4. Час та масштаб виробництва

Ми детально розглянули три важливі зв'язки (фактор — продукт, фактор — фактор і продукт — продукт). Тепер повернемося до важливості часу.

В економіці є дві основні категорії періоду: коротко- та довгостроковий. *Короткостроковий* — це період, за якого декілька факторів виробництва залишаються незмінними. Ці фіксовані ресурси загалом є фізичними ресурсами ферми і не можуть змінюватись у короткостроковому періоді. Витрати у цьому періоді показують зв'язок витрат і випуску продукції для даної ферми. Хоча у короткостроковому періоді фермі потрібно прийняти рішення щодо потрібного обсягу вироблюваної продукції, а після визначення обсягу виробництва існує тільки один можливий шлях досягти його.

У *довгостроковому* періоді всі ресурси є змінними, в тім числі і розміри ферми, тому є декілька способів виробництва продукції. Планування прийняття рішень важливе у довгостроковому періоді. Сьогодні ці фактори змінні, а завтра вони можуть стати постійними. Фермер має передбачити, які методи виробництва будуть ефективними не тільки сьогодні, а й через декілька років, коли ціна праці та сировини може змінитися. Фермер повинен вибрати такий розмір ферми, що мінімізує витрати у довгостроковому періоді і максимізує прибуток.

Вибір розміру ферми впливає на виробничі витрати. Власник має вибрати серед чотирьох можливих розмірів ферми (рис. 1.8).

Криві *ATC* — це короткострокові середні сукупні витрати, що відповідають чотирьом розмірам ферми. Який же розмір ферми з погляду власника є найкращим? Відповідь залежить від максимального рівня прибутку та рівня виробництва.

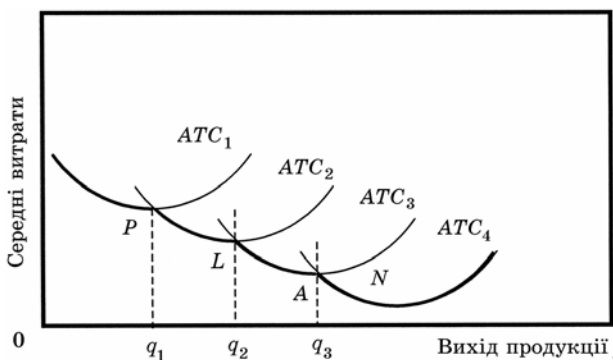


Рис. 1.8. Регулювання розмірів ферми з метою мінімізації витрат

Якщо фермер хоче виробляти продукцію обсягом менш ніж q_1 , то найнижчі витрати для такої ферми відбиває крива ATC_1 . Якщо обсяг виробництва перебуває між q_1 і q_2 , то найменшим витратам

ферми відповідає крива ATC_2 , аналогічно для виробництва між q_2 і q_3 — крива ATC_3 , якщо обсяг продукції понад q_3 — крива ATC_4 .

Для визначення оптимального розміру ферми введемо нове поняття: *середні сукупні витрати у довгостроковому періоді* ($LRATC$). Ця межа відповідає найменшим витратам при виробництві будь-якого обсягу продукції, коли фермер може вибрати розмір ферми між усіма можливими варіантами. Крім того, кількість можливих розмірів ферми обмежена. В результаті фермер має вибрати криву короткострокових середніх сукупних витрат (або планування), як це показано на рис. 1.9.

Крива довгострокових середніх сукупних витрат прямує до нескінченності і дає змогу побачити те, що передбачає фермер. Ця крива дотикається до кожної кривої короткострокових середніх сукупних витрат у точці міні-

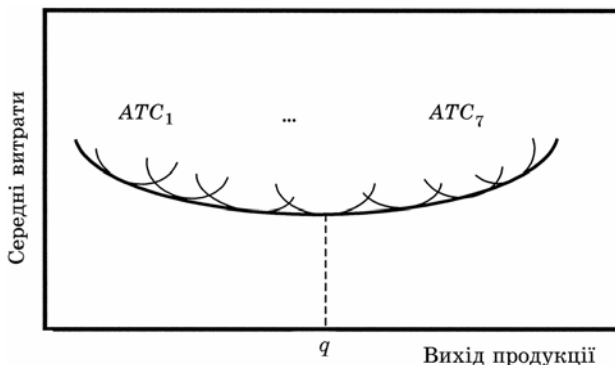


Рис. 1.9. Крива середніх сукупних витрат у довгостроковому періоді

мальних витрат для кожного розміру ферми. В результаті крива короткострокових середніх загальних витрат є «конвертом» (обгортає криві короткострокових середніх сукупних витрат).

1.5. Ефект від використання нових технологій

Технологія здатна впливати на виробничу функцію, тому що за умови використання нових технологій з одиниці ресурсу виробляється більша кількість продукції (рис. 1.10). Інакше кажучи, з кожної одиниці ресурсу виробляється більша кількість продукції. Це означає, що можна виробити більший обсяг продукції, використавши попередню кількість ресурсів, або виробити такий самий обсяг продукції, використавши меншу кількість ресурсів. Це кількісні ефекти. Іноді якісні зміни включають у новий продукт; проте якісні зміни дуже важко оцінити, ця проблема частіше вирішується за допомогою системи цін, ніж аналізом виробничої функції.

Кількісні або якісні зміни технології впливають на виробничу функцію. Зміни в загальному обсязі продукції на одиницю витраченого ресурсу призводять до змін рівня прибутку. Технологічні зміни можуть призвести до використання більшого обсягу ресурсів через складніші методи виробництва (наприклад, спеціальні добрива та кормові добавки); або вони можуть викликати зменшення використання ресурсу (менші затрати праці).

Криві витрат ілюструють, як змінюється обсяг виробництва за умови постійних цін на ресурси та фіксованої технології. Зміни в тех-

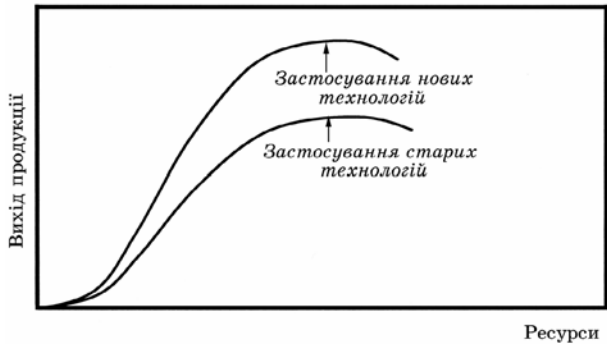


Рис. 1.10. Вплив технологій на виробничу функцію

нологіях або у факторі цін призводять до зміщення кривих довго- і короткострокових витрат. Втрата існуючих технічних знань — це виняток, тому технологічна зміна зазвичай має місце в одному напрямі — зменшення витрат. Удосконалення шляхів виробництва продукції означає, що прийнятними стають методи виробництва з нижчими витратами.

Фактор зміни ціни може впливати у різних напрямках. Якщо ферма змушена платити більше за кожен ресурс, який вона використовує, то вартість виробництва зростає; якщо ферма має платити менше за ці ресурси, то й витрати зменшаться.

Підвищення цін призведе до зміщення кривих довго- і короткострокових витрат вгору. Зниження цін або технологічні поліпшення забезпечить зміщення кривих довго- і короткострокових витрат вниз.

Витрати виробництва і технологічні витрати тісно взаємоз'язані. Запам'ятайте, що ефект від запровадження нових технологій має збільшити виробничі потужності, тобто забезпечити підвищення TPP за умови визначеної кількості ресурсів та переміщення кривих граничного і середнього фізичного продукту вгору (рис. 1.11). За старої технології можна досягти тільки зміщення кривих APP_1 і MPP_1 . Скориставшись новою технологією, можна досягти середнього і граничного рівнів відповідно APP_2 та MPP_2 .

Збільшення граничного і середнього продукту зумовить зменшення граничних і середніх витрат виробництва (рис. 1.12).

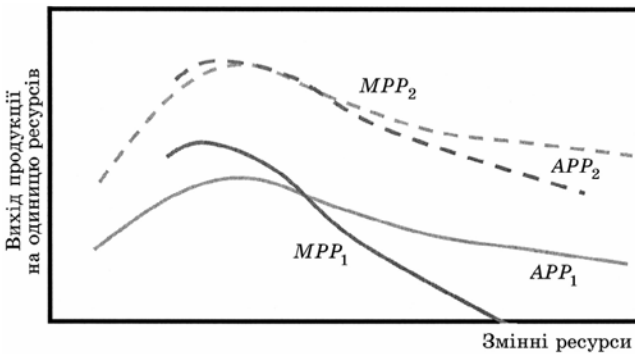


Рис. 1.11. Вплив технології на рівень граничного та середнього виробництва

За старої технології найменші витрати були в точці перетину кривих MC_1 та AVC_1 .

Впровадивши нову технологію, що дає змогу збільшити виробництво в розрахунку на одиницю

ресурсів, можна досягти рівня кривих MC_2 та AVC_2 . Мінімальні витрати на одиницю виробленої продукції зменшаться від P_1 до P_2 і ці менші витрати забезпечать зростання обсягу виробництва від Q_1 до Q_2 (див. рис. 1.12).

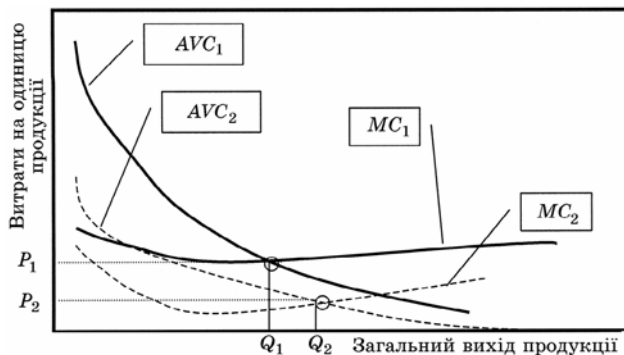


Рис. 1.12. Вплив технології на рівень граничних і середніх витрат

Зазначені результати досягаються за припущення незмінності факторів або ресурсів та цін. Це припущення не завжди буде вагомим при розв'язанні прикладних проблем. Крім того, аналізуючи вплив технології, потрібно також враховувати фактор ціни. Часто фермер має дуже малий виробничий потенціал, щоб впливати на фактор ціни. Проте обсяг виробництва або здатність знайти найдешевшу комбінацію ресурсів шляхом технологічних інновацій, можливості зменшити тиск фактора цін — це речі, в яких індивідуальний фермер може дістати переваги.

Основна мета впровадження нової технології — це збільшення обсягу виробництва або зменшення витрат на одиницю виробленої продукції. Зміни якості виробленої продукції також можуть впливати на обсяг виробництва, але зміни обсягу виробництва значнішою мірою спричинені зміною ціни продукту, ніж фактором цін. Використання нових технологій може призвести до збільшення загальних витрат у результаті зростання сукупних постійних витрат (купівля модернізованого комбайна) або загальні витрати можуть підвищитись внаслідок збільшення змінних витрат (купівля або використання нових добрив). Перш ніж прийняти рішення про впровадження нової технології важливо розрахувати, чи приведе ця інновація до зменшення витрат на одиницю продукції, чи зростатиме виробництво швидшими темпами, ніж загальні витрати.

1.6. Ефект від зміни ціни

Коли ціна продукту змінюється, фірма змінює рівень виробництва, щоб впевнитись, що граничні витрати виробництва дорівнюють ціні. Проте часто ціна продукту і ціни ресурсів змінюються одночасно. На рис. 1.13 початкова крива граничних витрат фірми MC_1 відповідає встановленню фірмою на свій продукт цін P (в грн).

Фірма прагне максимізувати прибуток, виробляючи кількість продукції Q_1 . Припустимо, що ціна одного ресурсу підвищилась. Тоді вартість виробництва одиниці продукції зростає.

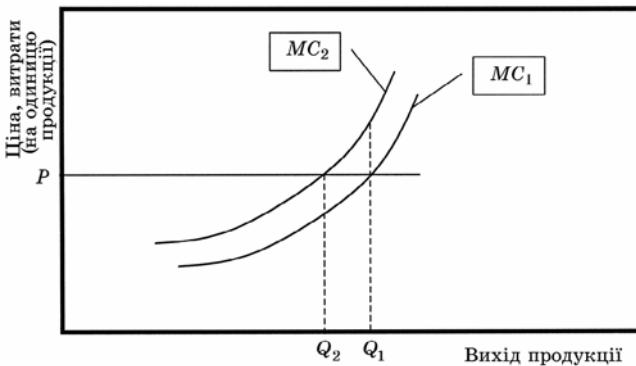


Рис. 1.13 Реакція фірми на заміну ціни ресурсів

якій $P = MC_2$. Отже, вища ціна ресурсу змушує фірму зменшити виробництво.

Якби фірма продовжувала виробляти кількість продукції Q_1 , то вона зазнала б втрат при виробництві останньої одиниці продукції. Фактично, виробництво продукції більше за Q_2 призводить до зменшення прибутку.

За умови зменшення випуску продукції від Q_1 до Q_2 фірма може продовжувати працювати без загрози банкрутства.

Це збільшення спричинило переміщення кривої граничних витрат вгору — від MC_1 до MC_2 . Тепер новому рівню виробництва, за якого досягається максимальний прибуток, відповідає точка Q_2 , в

Висновки

У цьому розділі ми розглянули теорію виробництва. Саме через посередництво теорії виробництва економісти пов'язують технічний світ агрономів та економістів. Крива фізичного виробництва описує технічні зв'язки, що існують між використанням змінних ресурсів та випуском продукції. Економічні зв'язки встановлюються шляхом множення кількості ресурсів на вироблену продукцію з урахуванням їхніх відносних цін. Виходячи з вартості функціонування фірми, потрібно досягти оптимальної комбінації витрат і випуску продукції.

Зауважте, що ми ознайомились з принципами, за яких прийняті рішення вважають оптимальними в разі, коли один ресурс використовується для виробництва одного виду продукції (зв'язок фактор — продукт), в разі залучення декількох факторів (зв'язок фактор — фактор) та в разі виробництва декількох видів продукції (зв'язок продукт — продукт). Потрібно зрозуміти сутність важливих економічних моделей, як саме виробники адаптують своє виробництво до змінних цін на ринках ресурсів і ринках виробленої продукції.

Ми проаналізували фактор часу, вплив технології та цін. Це допоможе також зрозуміти, як на загальному рівні крива кінцевого попиту поєднує криві індивідуальних витрат виробників, які працюють у різних умовах стосовно технології, цін та забезпеченості ресурсами.



Література

1. Gail L. Cramer, Clarence W. Tensen. *Agricultural economics and agribusiness*. 5th edition. — 1991. — 530 p.
2. John B. Penson, Rulon D. Pope, Michael L. Cook. *Introduction on Agricultural economics*. — 1986. — 557 p.
3. Milton M. Snodgrass, L. T. Wallace. *Agriculture, Economics and Resource Management*. — 1975. — 521 p.
4. Hill N. B. *An Introduction to economics for student of Agriculture*. — 1988. — 347 p.
5. Ястремський О., Гриценко О. *Основи мікроекономіки*. — 1998. — 714 с.
6. Robert B. Ekelund, Robert D. Tollison. *Microeconomics*. — 1986. — 562 p.
7. Robert S. Pindyck, Daniel L. Rubinfeld. *Microeconomics*. — 2001. — 700 p.
8. John M. Barron, Gerald J. Lynch. *Economics*. — 1986. — 510 p.
9. Richard G. Lipsey, Peter O. Steiner, Douglas D. Purvis. *Economics*. — 1987. — 942 p.
10. Drummond H. Evan, John W. Goodwin. *Agricultural Economics*. — 2001. — 436 p.
11. N. Gregory Mankiw. *Principles of Economics*. — 2001. — 830 p.
12. Kenneth L. Casavant, Craig L. Infanger, Deborah E. Bridges. *Agricultural Economics and Management*. — 1999. — 434 p.

Розділ 2

ЕФЕКТИВНІСТЬ І ВПЛИВ ФАКТОРІВ (РИЗИК, ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ТА ІН.)

Найпростіше пояснення ефективності — це процес отримання більшого результату за незначних витрат.

Теорія виробництва забезпечує тільки основу для аналізу процесу прийняття рішень. На практиці відмінності між фермами можна спостерігати у взаємозв'язку ресурси — вихід продукції. Водночас важливо проаналізувати причини цих відмінностей. Тому потрібно з'ясувати такі поняття, як *технічна ефективність* (ефективність витрат та випуску продукції) і *ефективність розміщення* (або розподілу) *ресурсів*. Оскільки основне завдання — виявити відмінності щодо ефективності роз'яснено, треба проаналізувати можливі причини цих відмінностей. Першим поясненням може бути виробничий ризик. Саме тому ризик і невизначеність у виробничому середовищі, а також їхній вплив на розміщення факторів виробництва розглянуто нижче.

Інша причина — чому розподіл факторів виробництва може не бути оптимальним — полягає в тому, що аналіз, оснований на ринкових цінах, не враховує трансакційні витрати, що дають інформацію про випуск продукції, ринкові ціни і т. д.

2.1. Види ефективності

Поняття *ефективності* в економіці пов'язане з добробутом. Ефективністю вважають здатність системи задовольнити вигоди і потреби людей. Отже, ефективність важлива для розміщення ресурсів. Розподіл ресурсів, що є у власності, за якого нікому не може стати краще без того, щоб комусь не заподіяти шкоди, вважають ефективним. Якщо комусь може стати краще без шкоди іншим, то система не є ефективною. Коли економісти вдаються до поняття ефективності, то саме це вони зазвичай мають на увазі. Ми пропонуємо таке визначення ефективності:

Спираючись на економічну класифікацію, виробництво вважають ефективним, якщо неможливо збільшити вироблення одного блага без зменшення вироблення іншого

Ресурси використовують неефективно, коли є можливість у разі застосування їх окремо зробити кращим хоча б одне господарство без заподіяння шкоди іншому. І навпаки, ресурси використовують ефективно, коли неможливо в разі окремого їх застосування зробити кращим якийсь господарство, не зашкодивши принаймні одному іншому. Ефективність використання ресурсів часто називають *оптимальністю за Паретто*, або *ефективністю за Паретто* на честь відомого італійського економіста Вільфредо Паретто (1848 – 1923), який започаткував вивчення ефективності.

Ефективність потребує запобігання марному витрачання ресурсів. Коли праця на заводі не потрібна, її потенціал у виробництві продукції втрачається. Якщо ці ресурси можуть бути задіяні деінде, то загальний випуск продукції збільшиться. Проте повне використання ресурсів не є достатнім для того, щоб передбачити втрату ресурсів. Навіть коли вони використовуються повністю, вони можуть застосовуватись неефективно. Розглянемо три приклади неефективного використання ресурсів.

1. Якщо фірми не використовують метод найменших витрат виробництва продукції, вони марно витрачають ресурси.

2. Якщо декілька фірм виробляє продукцію з високим рівнем витрат, тоді як інші фірми виробляють її з меншими витратами, то загальна вартість виробництва більша, ніж це необхідно.

3. Якщо виробляється забагато одного продукту або замало іншого, ресурси використовуються неефективно.

Перелічені першопричини неефективності задають важливі умови, які мають бути дотримані для досягнення економічної ефективності. Ці умови згруповані у дві категорії: технічної ефективності та ефективності, пов'язаної з аллокацією (розподілом) ресурсів.

Ефективність, пов'язана з розподілом ресурсів, технічна та економічна ефективність

Розглянемо прості виробничі функції, наведені на рис. 2.1.

На рисунку зображено два можливі зв'язки між одиничним випуском продукції та одиничним змінним фактором. Вер-

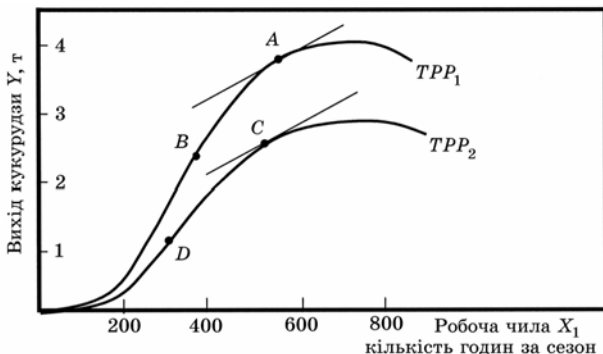


Рис. 2.1. Технічна та цінова ефективність

шина одного з них, позначеного TPP_1 , відбиває більший обсяг продукції для всіх позитивних рівнів використання ресурсів, ніж нижня крива TPP_2 . Зрозуміло, що TPP_1 перевищує TPP_2 на цій діаграмі. Ферма, яка здійснює діяльність у будь-якій точці на кривій TPP_1 , скажімо в точці B , технічно ефективніша за ферму, яка функціонує в будь-якій точці на кривій TPP_2 . Це відбувається тому, що будь-яка точка на кривій TPP_1 має вищий рівень виробництва для даного рівня змінного ресурсу.

Тепер розглянемо, чому технічну ефективність визначають як прикладну в мікроекономіці виробництва. Це рівень виробництва, якого максимально можна досягти за даного рівня виробничих витрат, даного рівня прийнятної для фермера технології (оцінюють як $\frac{\text{Вихід продукції}}{\text{Ресурс}}$ для рівня ресурсів).

На відміну від технічної ефективності, поняття ефективності, пов'язаної з розподілом ресурсів (ефективністю розподілу), стосується тільки регулювання витрат та випуску продукції з метою відображення відносних цін та технології виробництва, яка вже вибрана. Ці регулювання подібні до граничних умов, які потрібні для досягнення оптимального розміру прибутку, за якого гранична вартість продукту (MVC) має дорівнювати

граничним витратам ресурсів (MFC) для будь-якого одного змінного ресурсу та за якого MVP на одиницю залученого ресурсу має дорівнювати різним обсягам виробництва (*принцип еквіграничного ефекту*).

Характерна відмінність між технічною ефективністю та ефективністю розподілу зумовлює існування чотирьох можливих альтернатив для опису відносного успіху ферми в процесі досягнення ефективності (див. рис. 2.1). По-перше, ферма має продемонструвати ефективність розподілу та технічну ефективність, як це показано на графіку точкою D на кривій TPP_2 , в якій жодна з умов для досягнення ефективності не виконана. По-друге, фермі потрібно відбити ефективність розподілу, але за умови технічної неефективності в точці C . По-третє, потрібно показати технічну ефективність, але за умови неефективності розподілу, що відповідає точці B на кривій TPP_1 . По-четверте, ферма має досягти технічної ефективності та ефективності розподілу, що ілюструє точка A .

Поняття *економічна ефективність* відповідає останній ситуації, коли одночасно досягаються технічна ефективність та ефективність розподілу. Досягнення того чи іншого виду ефективності потрібно розглядати як необхідну, але недостатню умову, що забезпечує досягнення економічної ефективності. Одночасне досягнення обох видів ефективності забезпечує достатню умову, що гарантує економічну ефективність.

Такі самі відмінності можна показати на ізоквантах (рис. 2.2, *а*) або на кривих виробничих можливостей (рис. 2.2, *б*). В обох випадках індекс 1 означає технічну ефективність та ефективність розподілу, точка C відповідає ефективності розподілу без технічної ефективності, точка B — технічній ефективності без ефективності розподілу, точка A — економічній ефективності.

Ізокванта Y_1 — це ізокванта (див. рис. 2.2, *а*), що відбиває мінімальний рівень витрат, необхідних для виробництва даного обсягу продукції, наприклад 100 одиниць. Точка A відповідає ефективності розподілу на цій ізокванті технічної ефективності і тому є точкою економічної ефективності. Аналогічно на рис. 2.2, *б* ізокванта PPF_1 відбиває максимально можливу комбінацію виробництва продукції, що можна до-

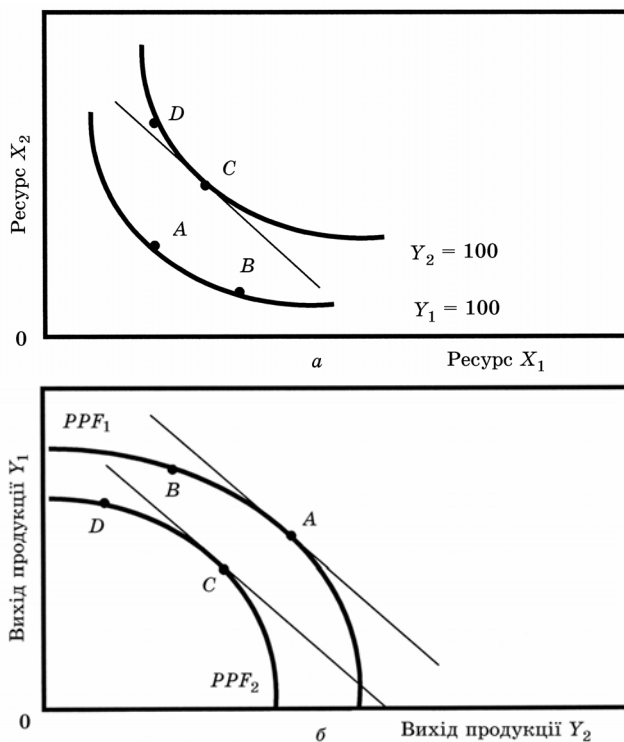


Рис. 2.2. Ізокванти та ефективність (а),
межа виробництва та ефективність (б)

сягти за даної кількості ресурсів, точка *A* — ефективність розподілу на цій кривій технічної ефективності виробничих можливостей і тому є точкою економічної ефективності.

У пошуках ефективності

Далі нашим завданням є дослідження ефективності як загальної гіпотези. Інакше кажучи, це пошук шляху досягнення чіткості для формування теоретичної пропозиції, що поширюється не тільки на окремі аспекти індивідуальних ферм, а й на всі можливі. На цьому зробимо акцент, тому що методи, які використовуються для надання загальної пропозиції різняться від тих, які використовують для більш обмежених або більш практичних цілей.

Потрібно зрозуміти, що для дослідження складових ефективності слід володіти двома видами інформації. Перший вид інформації, необхідний фермеру, — це змінний рівень успіху, за якого досягається максимальний обсяг виробництва за встановленого рівня витрат. Це вимірювання технічної ефективності, і його треба визначати спостереженням за різними обсягами врожаїв або продуктивності серед ферм. Другий вид інформації — це розважливність фермера стосовно відносних цін ресурсів та продукції. Так вимірюють ефективність розподілу ресурсів, яка потребує, щоб граничний фізичний продукт (*MPP*) основних виробничих ресурсів був відомий, для того щоб простежити, чи досягнуті умови для ефективного розподілу.

За допомогою основного методу, який використовують для вимірювання обох видів ефективності, оцінюють виробничу функцію ферми, тобто потрібну для досягнення рівняння, що з'єднує спеціальним способом вироблену на фермі продукцію з окремим ресурсами, витраченими на виробництво. Це не підручник з економетрії (галузь економіки, що пов'язана зі статистичним дослідженням економічних зв'язків), проте для продовження цієї теми потрібно розуміти, які засоби варто застосувати, щоб досягти виробничої функції даної ферми.

Розглянемо, наприклад, досягнення виробничої функції стосовно врожаю картоплі Y , кількості затраченої праці на гектар L . Дані взяті з прикладу ферм, що займаються вирощуванням картоплі, урожайність виражена в кілограмах з одного гектара, затрати праці — в годинах на один гектар за період збирання врожаю. Кожна ферма надає дві категорії інформації — рівень урожайності, пов'язаний з кількістю затраченої праці. Це можна зобразити графічно (рис. 2.3, хрестики).

На рис. 2.3 наведено приблизні дані на прикладі 10 ферм. Наприклад, ферма № 4 виробляє 2500 кг картоплі, затрачаючи 150 год праці, ферма № 6 — 3400 кг із затратами праці 250 год і т. д. Суцільна крива на графіку описує кращу середню позицію між цими розрізненими спостереженнями. І це саме те, що потрібно застосувати у статистичній процедурі, яка має назву регресійного аналізу і використовується для оцінювання виробничої функції. Так можна знайти пряму, яка мінімізує відхилення розрізнених спостережень від даної ферми.

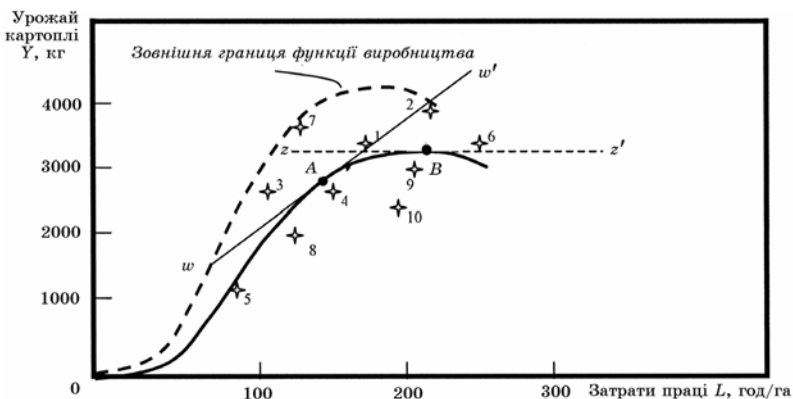


Рис. 2.3. Оцінювання виробничої функції на прикладі ферм

Оцінювання виробничої функції, наведене на рис. 2.3, використовують для розкриття сутності граничного фізичного продукту (MPP) для кожного ресурсу, що застосовується у виробництві. Як було пояснено у п. 1.1, граничний фізичний продукт — це кут нахилу виробничої функції, який зменшується зі збільшенням використання ресурсу. Рівень граничного фізичного продукту, який використовують для встановлення гіпотези ефективності праці селян, є *середнім* рівнем, за якого ферми здійснюють діяльність. На рис. 2.3 це показано точкою A , в якій оцінена виробнича функція.

В точці A середня ферма в нашому прикладі затрачає 150 год праці, щоб виробити 2700 кг картоплі. Середній фізичний продукт праці в цій точці — 18 кг картоплі, а граничний фізичний продукт праці (MPP_L) — 7 кг, тобто більше відпрацьованих днів довкола точки A забезпечить збільшення урожайності на 7 кг.

Проаналізувавши дані ціни ресурсу (рівень заробітної плати за годину) та ціни виробленої продукції, ми зможемо визначити, чи досягла наша середня ферма ефективного розподілу ресурсів. Це впливає з правила ефективності розподілу, що пов'язане з розподілом ресурсів, описаним у п. 1.1, яке стверджує, що кут нахилу виробничої функції (MPP) має дорівнювати оберненому відношенню ціни ресурсу до ціни виробленої продукції в точці максимізації прибутку:

$$MPPL = \frac{w}{p},$$

де w — рівень заробітної плати; p — ціна картоплі.

Взаємним множенням знаходимо:

$$\frac{MVPL}{w} = 1,$$

тобто гранична вартість продукту змінного ресурсу, поділена на ціну ресурсу, має дорівнювати одиниці, якщо простежується тенденція до досягнення ефективності розподілу ресурсів. Це відношення часто пов'язують з коефіцієнтом ефективності розподілу ресурсів для одного ресурсу, де

$$k = \frac{MVP_x}{P_x}$$

для будь-якого змінного ресурсу x .

Отже, концентруванням емпіричних досліджень з вивчення сільськогосподарської ефективності встановлено величину коефіцієнта k , який розраховують як середню позицію досліджуваних ферм, та оцінюванням того, наскільки ця величина близька до 1 для гіпотези ефективності, що буде обґрунтованим припущенням.

Повернемося до нашого прикладу. Умови, за яких матиме місце ефективність розподілу, будуть повністю задоволені, якщо, наприклад, ринковий рівень заробітної плати становитиме 5,8 грн/день, а ціна картоплі дорівнюватиме 0,83 грн за 1 кг. Відношення w/p тоді буде $5,8 / 0,83 = 7$, а це те саме, що й $MPP_L = 7$. Пряма відносно заробітної плати w/w' на рис. 2.3 — це дотична до операційної позиції середнього фермера в точці A на виробничій функції.

Жодне інше відношення цін витрат — випуску продукції не дасть такого самого кута дотику, і розміщення ресурсів середнього господарства в точці A не буде ефективним. Отже, якщо досліджувана ринкова заробітна плата буде 5,8 грн/день, а ціна картоплі — 1,66 грн, то відношення w/p дорівнюватиме 3,5,

що відповідає прямій відносної заробітної плати zz' , яка доти-кається до виробничої функції в точці B . MVP у точці A ($7 \text{ кг} \cdot 1,66 \text{ грн} = 11,62 \text{ грн}$) відповідає рівню заробітної плати $5,8 \text{ грн}$, а коефіцієнт ефективності розподілу ресурсів $k = 2$, тому діяльність «середнього» фермера в точці A є неефективною. Зауважимо, що навіть коли умови для ефективності розподілу ресурсів задоволені в точці A , це потребує деякої впевненості, щоб стверджувати, що діяльність фермерів у нашому прикладі не є ефективною. Вважається, що фермери прагнуть шляхом змінного успіху досягти точки A . Наше випробування — це в основному перевірка, чи намагаються індивідуальні ферми досягти ефективності. З'ясувавши, що «на середньому рівні» вони успішно досягають ефективності, ми можемо визначити високу ймовірність того, що індивідуально кожен з фермерів намагається здійснювати діяльність ефективно. Ці та інші дослідження дали змогу дійти висновку, що фермери добиваються ефективності в розподілі ресурсів тоді, коли існує тенденція, щоб точка граничної вартості кожного змінного ресурсу дорівнювала ринковій ціні ресурсу.

Проте є дві інші причини, які попереджують про дійсність процедури перевірки гіпотези ефективності. Перша робить незрозумілими змінні рівні технічної здатності між фермерами, акцентуючись на «середній» виробничій функції. Друга полягає в тому, що ефективність розподілу ресурсів в одній точці виробничої функції передбачає доволі значну перешкоду з погляду статистичної інтерпретації.

Технічна ефективність

Виробнича функція наближена до перевірки гіпотези ефективності, але вона ігнорує аспект технічної ефективності в загальному розумінні економічної ефективності. Це відбувається тому, що вона розраховує середню величину вертикальної відстані між фермами на прикладі, наведеному на рис. 2.1, і тими вертикальними відмінностями, які відбивають варіації урожайності, що мають місце в різних господарствах за даного рівня праці.

Вертикальний розкид ферм дає змогу зобразити графічно (див. рис. 2.3) всі приховані зовнішні граничні виробничі фу-

нкції штриховою кривою, що відбиває дійсну межу ефективності для аналізованих ферм. Не варто сперечатися про те, що ферма, яка знаходиться на або біля цієї зовнішньої кривої, намагається, але не може розміститися на нижчій «середній» виробничій функції. Це більше схоже на те, що деякі фермери краще за інших забезпечені технічно.

Ефективність, пов'язана з аллокацією (розподілом)

Середня позиція здійснення діяльності всіх ферм у прикладі, зображеному точкою A на рис. 2.3, не повинна збігатися з виробничою позицією для будь-якої ферми в загальному прикладі. Якщо точка A стане точкою ефективності ($k = 1$), тоді в усіх точках, за визначенням, ефективність не буде досягнута: ферма середнього розміру може бути ефективною тільки тоді, коли дійсні ферми не є ефективними через існування єдиної ціни ресурсу, з якою вони всі, як можна припустити, стикаються.

Ця проблема полягає у подвійному середньому механізмі, згідно з яким вважають, що всі фермери здійснюють діяльність у точці A . За першого середнього механізму виробнича функція мінімізує вертикальні відстані (варіації урожайності) ферм від кривої оцінки, і це вважається статистичною вправою. Проте точка A передбачає також другий середній механізм, що зменшує горизонтальні відмінності (варіації використання праці) між фермами та даною точкою. Доки немає статистичних зв'язків між витраченими ресурсами та випуском продукції, пропонується, що горизонтальні вихідні моменти від цієї точки відбивають невдалі спроби досягти середньої позиції.

Ці труднощі впливають з логічної проблеми, притаманної неокласичному поняттю економічної ефективності. Якби всі ферми в цьому прикладі справді володіли однаковою виробничою технологією (a), стикалися з тими самими цінами на ресурси та вироблену продукцію (b) і наслідували поведінку максимізації прибутку (c), то всі вони мали б справу з однаковою кількістю ресурсів та обсягами виробництва, тоді б не було варіацій між фермами, чию виробничу функцію можна оцінити. Водночас існування варіації дає змогу оцінити виробничу функцію, якщо одна або більше умов порушуються фермами.

Якщо порушується умова (а), то не може йтися про успішне досягнення ні технічної ефективності, ні ефективності розподілу ресурсів для ферм, які використовують різні технології (тобто здійснюють діяльність на характерній виробничій функції). Якщо порушується умова (b), то вважають, що ринки не працюють як слід, а різні ресурси і випуск продукції швидше відображатиметься в різних цінах, ніж у відносному рівні ефективності ферм. Якщо не дотримується умова (с), то можна казати про змінні, часткові або невдалі зусилля щодо максимізації прибутку, і це означає, що модель максимізації чисто го прибутку недостатньо пояснює поведінку фермера.

Загалом припущення, що ферми здійснюють ефективну діяльність з неокласичного погляду максимізації ресурсів не підтверджується ні як гіпотеза, ні як варіація, і причиною тому є економіка сільського господарства. Це потребує такого ж точного припущення про гомогенність ресурсів та умов виробництва для всіх ферм у нашому прикладі, а також про те, що рівень конкуренції на ринках, де ферми здійснюють діяльність, також є однаковим, а це навряд чи можливо і стосується сільського населення. Незрозумілі варіації та їхні причини також не допомагають економічному аналізу в сільському господарстві: якщо середня ферма функціонує ефективно, то проблем фермерського господарювання, тобто відхилення від середнього, немає. Отже, пошук середньої ефективності ферми різниться від концепції сільськогосподарської економіки, оскільки має на меті складні форми взаємозв'язків між господарствами різних економічних статусів на недосконалих ринках.

Проте відхилити гіпотезу ефективності в її чистій формі означає відкинути всю теорію максимізації прибутку. Більша частина непрямого доказу, особливо зважаючи на те, що фермери не реагують на зміни відносних ринкових цін на зерно, є вагомою складовою економічного розрахунку. Ймовірно, що більше стосується справи поняття граничної максимізації прибутку, ніж гіпотеза чистої ефективності. Обмеження максимізації прибутку можуть бути декількох видів. По-перше, існування ризику та невизначеності, по-друге — мета обміну між господарствами, по-третє — неоднакові відносини продуктивності між господарствами. Ринкові недосконалості при

виробництві продукції, кредитування та ринки ресурсів — це четверта причина.

2.2. Ризик та невизначеність

Ризик

Діяльності у сільському господарстві притаманний ризик. Ризик та невизначеність виникають тому, що виробництво у сільському господарстві — це не миттєвий процес. Невизначена ситуація не обов'язково призводить до ризику для всіх фермерів, що приймають рішення; ризик існує тільки для індивідуального підприємця або групи підприємців, коли наслідок такої ситуації вплине на їхню діяльність. Класифікація ризику та невизначеності не є досконалою.

Ризик пов'язують з ймовірністю, проте це суб'єктивна ймовірність, і вона стосується фермерів, що приймають рішення в умовах ймовірності різних подій. Аналіз ризику — це не просто дослідження цих ймовірностей, а й визначення також шляху, яким вони впливають на економічні рішення. Проте поняття *ризик* використовують для того, щоб описати загальном механізм, за яким фермери приймають рішення, враховуючи нестабільні обставини події.

Невизначеність

Невизначеність не відносять до ймовірностей або до їх відсутності взагалі. *Невизначеність* — це характеристика економічного середовища, що постає перед фермерами, це середовище, яке включатиме широке коло невизначених обставин, до яких фермери будуть пристосовуватись відповідно до їхнього суб'єктивного бачення ймовірності таких обставин.

Минає певний час між моментами, коли фермер приймає рішення про виробництво і коли продукт остаточно досягає ринку. Фермеру потрібно визначити суму податків, витрат та ціни, а також продуктивність перш ніж він почне діяти, і врахувати, що ці обставини можуть змінитися з часом. Розглянемо приклад виробництва ячменю, коли фермер посіяв зерно і справді важко працював протягом року.



Рис. 2.4. Ризик та невизначеність у сільському господарстві

Витрати на використані ним ресурси (добрива, засоби захисту, паливо тощо) можуть несподівано збільшитись; на ціну ячменю можуть вплинути обставини, які фермер неспроможний контролювати, наприклад спека, занадто велика кількість опадів або хвороби. Сільське господарство характеризується тим, що на виробництво продукції впливають кліматичні умови.

Таблиця 2.1. Розподіл виробниками важливості причин несталості у виробництві

Спеціалізація ферми	Вид несталості, ступінь важливості				
	Найважливіші	II	III	IV	V
Тільки зернові	Погода	Ціна продукту	Світові події	Витрати ресурсів	Інфляція
В основному виробництво зерна (мала частка тваринництва)	Те саме	Те саме	Хвороби	Інфляція	Витрати ресурсів
Тільки тваринництво	«	«	Витрати ресурсів	Охорона здоров'я	Інфляція
В основному тваринництво (мала частка виробництва зерна)	Ціна продукту	Витрати ресурсів	Погода	Хвороби	Охорона здоров'я

Джерело: Beverly Fleisher. Agricultural Risk Management. — 1990. — 150 p. (с. 28).

Причин ризику в сільському господарстві багато, починаючи з погодних умов та тварин і до процесу планування. В табл. 2.1 наведено ці причини із зазначенням їх важливості.

Будь-яка ситуація має враховувати різні розміри або складові ризикованих ситуацій. Жодну класифікацію не можна вважати оптимальною. Вибір конкретної системи для того, щоб розрізнити ризики, залежить від проблеми або цілей.

Існування ризику в неокласичній моделі виробництва у сільському господарстві розглянемо за графіком, наведеним на рис. 2.5. Це просто інший приклад графіка виробничої функції, що уже знайомий читачеві, який відбиває три різні реакції кривих випуску продукції за умови одного змінного ресурсу — кількості азотних добрив. Криві реакцій — це криві сукупної вартості продукту (TVP), які показують характерні ознаки прибутку або збитку.

Рис. 2.5 використовують для дослідження *зміни прибутку*.

Він також слугує для зображення принципу *уникнути лиха*. Ризикова ситуація, яку описує цей принцип, — ситуація невизначеності щодо погоди, за якої існують два варіанти подій, що можуть статися: погода може бути «сприятлива», потрібна для досягнення кращого врожаю зернових;

погода може бути «несприятлива» (нестача опадів), що призведе до низького врожаю. Альтернативні криві реакції виходу продукції описують результат цих двох подій; криві мають такі визначення:

TVP_1 — сукупна вартість продукту у відповідь на збільшення рівня використання азотних добрив у «сприятливому» році;

TVP_2 — сукупна вартість продукту у відповідь на збільшення рівня використання азотних добрив у «несприятливому» році;

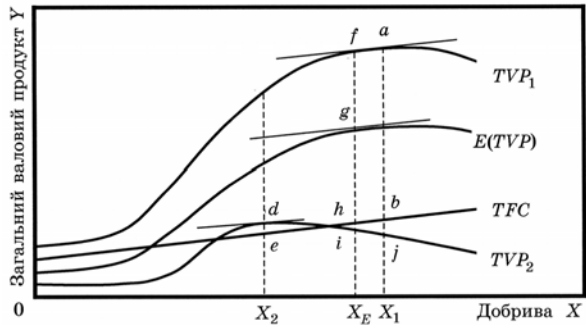


Рис. 2.5. Прийняття виробничих рішень в умовах ризику

$E(TVP)$ — очікувана фермером вартість продукту залежно від його погляду на ймовірну можливість «несприятливого» або «сприятливого» сезону.

У цьому прикладі фермер очікує, що три роки з п'яти будуть «сприятливими», а два — «несприятливими». Ймовірності та розрахунок очікуваної вартості продукту $E(TVP)$ такі:

P_1 (ймовірність «сприятливого» сезону) = 0,60;

P_2 (ймовірність «несприятливого» сезону) = 0,40;

$E(TVP) = 0,60(TVP_1) + 0,40(TVP_2)$.

Щоб кількісно описати ризик, ми розглянемо всі можливі наслідки окремої дії або події, що ймовірно трапиться. Існують загальні способи описування характеристик можливих наслідків залежно від вибору певної дії. Перший спосіб полягає в підсумку обставин невизначеної події з використанням очікуваної вартості. Очікувана вартість продукту, пов'язана з невизначеною ситуацією, — це середня компенсація або вартість витрат, що отримує фермер внаслідок можливих змін. Значення кожного наслідку є ймовірним. Проте очікувана вартість є виміром основної тенденції — компенсація та вартість, які ми очікуємо в середньому.

Отже, очікувана вартість — це середньозважена величина наслідків, де значення є ймовірними

Загалом, якщо існує n можливих наслідків X_1, X_2, \dots, X_n і дані ймовірності кожного наслідку P_1, P_2, \dots, P_n , то очікувана вартість дорівнює

$$E(X) = P_1X_1 + P_2X_2 + \dots + P_nX_n = \sum_{i=1}^n P_iX_i$$

Наступне поняття, яке потрібно розглянути, це варіація.

Варіація

Варіація — це оцінка дисперсії хаотичних та невизначених наслідків. Вона визначається як середньозважене відхилення від величини, значення якої є ймовірними; це оцінка дисперсії потенційних відхилень від очікуваної вартості, розглянутої вище

Коли оцінюють ризик, важливо також установити непостійність невизначеної ситуації відповідно до величини очікуваної вартості. Наприклад, один продукт може бути оцінений у гривнях за 1 т, а ціна іншого продукту може бути виражена у гривнях за 1 ц. Отже, ми не зможемо порівняти відносну непостійність різних підприємств у цьому прикладі. Щоб компенсувати цей недолік, встановимо стандартний розмір відхилення (квадратний корінь дисперсії) від величини очікуваної вартості. Це відношення називають *коефіцієнтом варіації*, він є зручною безрозмірною оцінкою взаємозв'язку між ефектом від змін та очікуваним ефектом. Що ж цей коефіцієнт дає фермеру? Розрахунок його для різних зернових, наприклад, інформує фермера про відносну величину невизначеності щодо кожного їх виду, щоб показати, що виробництво зерна має більшу вірогідність мінливості, ніж соєвих бобів, але ці виробництва мають однакові норми очікування. Проте коефіцієнт варіації, або мінливості, для зерна буде більший за аналогічний коефіцієнт для соєвих бобів. Це означає, що фермер, який вирощує зернові, краще обізнаний у випадках «сприятливого» та «несприятливого» років, ніж якби він вирощував соєві боби. Якщо, навпаки, припустити, що зерно має вищу очікувану норму, ніж соєві боби, але вони мають однакові дисперсії, то коефіцієнт варіації буде більшим для соєвих бобів, а не для зернових.

Отже, коефіцієнт варіації — це відношення стандартного відхилення (квадратного кореня дисперсії) до очікуваної вартості. Він оцінює ризик у розрахунку на 1 гривню очікуваного ефекту

Кореляція

Взаємозв'язок між двома невизначеними подіями також є важливим поняттям. *Кореляція* — це оцінка двох пов'язаних подій. Перш ніж розглянути приклад розрахунку коефіцієнта кореляції ми пропонуємо вам пригадати дещо зі статистики. Кілька кількісних аспектів кореляції потрібно пояснити. Навесні фермер обмірковує, чи вирощувати тільки зернові, чи тільки соєві боби, чи одночасно ці дві культури; він не знає напевне, якою буде ціна кожного товару. Проте більшість фе-

рмерів знають дещо про те, як зміна ціни на один продукт впливає на ціну іншого продукту. Якщо ціни соєвих бобів і зерна рухаються в одному напрямку, то їх кореляція позитивна, якщо в протилежних — кореляція негативна.

Коефіцієнт кореляції відбиває рівень кореляції, який змінюється від -1 до $+1$. Величина $+1$ (-1) є позитивною (негативною) кореляцією. Дві події незалежні, якщо коливання однієї з подій не пов'язані з коливаннями іншої. Так, якщо зерно і соєві боби незалежні (тобто коефіцієнт їх кореляції дорівнює 0), то можливість високої ціни зерна не впливає на ціну соєвих бобів.

Отже, кореляція — це оцінка двох пов'язаних між собою змінних. Вона коливається від -1 до $+1$. Негативна (позитивна) величина показує, що коливання двох змінних відбуваються у протилежних (однакових) напрямках. Якщо коефіцієнт кореляції дорівнює 0 , то не можна говорити про існування систематичного зв'язку між коливаннями двох змінних

Аналізуючи ризик, криві TVP_1 і TVP_2 описують наслідки подій або стан природи. В цьому прикладі форма кривих відбиває вплив «сприятливих» чи «несприятливих» погодних умов на випуск продукції з урахуванням змінного рівня внесення азотних добрив. Нестача опадів призводить до низького врожаю, що ілюструє лінія TVP_2 . Суб'єктивні ймовірності випадку «сприятливого» або «несприятливого» року описують P_1 та P_2 . Сума цих ймовірностей має дорівнювати 1 , оскільки в нашому прикладі можуть бути тільки два стани природи і один з них обов'язково є. $E(TVP)$ це зважене, або збалансоване, середнє двох наслідків — TVP_1 і TVP_2 , де величини P_1 та P_2 — ймовірності.

До того ж пряма сукупних витрат (TFC) показує підвищення сукупних витрат виробництва зі збільшенням внесення азотних добрив, а також вплив ризику на ефективність калькуляції фермера. Рис. 2.5 ілюструє три альтернативні виробничі позиції X_1 , X_E , X_2 , кожна з яких залежить від переваги фермера відносно ризику.

(а) Використання ресурсу X_1 — узгоджене з ефективністю розподілу ресурсів на кривій TVP_1 . Це означає, що TVP_1 — найбільш можливий розмір прибутку ab , який досягається. З іншого боку, якщо TVP_2 відбиває значні втрати bj , фермер вибирає діяльність у такій позиції, і її називають *ризикованою діяльністю*, або *ризикованою позицією*. Це відбувається тому, що він віддає перевагу шансу одержати найбільший розмір прибутку (навіть якщо вірогідність цього становить 0,60), замість зайняти безпечну позицію.

(б) Використання ресурсу X_2 — узгоджене з ефективністю розподілу ресурсів на кривій TVP_2 . Це означає, що пряма TVP_2 є розміром прибутку ce , якого досягають, і якщо TVP_2 має місце, то ферма продовжує отримувати малий прибуток de , як показано на графіку. Фермера, що обирає діяльність у такій ситуації, кваліфікують як несхильного до ризику. Це відбувається тому, що він віддає перевагу діяльності без ризику, якщо буде найменший розмір прибутку, і навіть якщо, на його думку, ймовірність цього лише 0,40.

(с) Використання ресурсу X_E — це ефективність розподілу ресурсів, узгоджена із збалансованим середнім наслідком «сприятливого» та «несприятливого» сезонів. Це означає, що TVP_1 ілюструє прибуток jh , але це не найбільш можливий розмір прибутку на кривій TVP_1 . Аналогічно, якщо витрати зображує hi , то це не є найменш можливими збитками на кривій TVP_2 . Фермера, який вибирає діяльність у такій ситуації, характеризують як нейтрального до ризику. Такий вибір узгоджується із середньою величиною наслідків «сприятливого» і «несприятливого» років.

Ми описали альтернативи, наведені на рис. 2.5, у зв'язку «дисперсія наслідків», наближені до ризику. TVP_1 і TVP_2 ілюструють варіацію або з боку середньої величини кривої реакції кількості виробленої продукції на кількість внесених добрив, або ж їх позиція на графіку визначається відповідно до рівня суб'єктивних ймовірностей, пов'язаних з кожною з них. Ситуація несхильності до ризику тут — як особистий вибір між декількома альтернативами. Можна також скористатись діаграмою, щоб показати ідею несхильності до ризику як відповідь на ймовірність лиха.

Наслідки ситуації неохильності до ризику для оптимального використання ресурсу або як для вибору позиції, або як виживання наведено на рис. 2.6. Економічна раціональність у чистому неокласичному розумінні потребує, щоб фермер здійснював діяльність у точці, де $E(MVP) = MFC$.

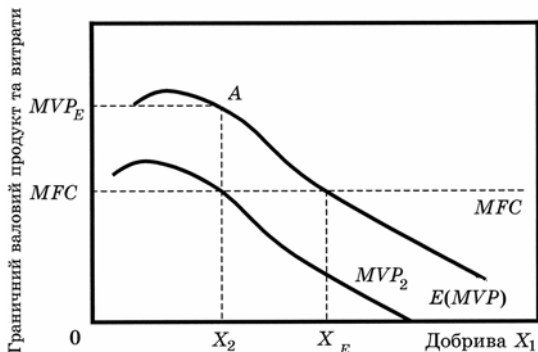


Рис. 2.6. Величина граничного продукту в умовах ризику

Величина середнього очікуваного граничного продукту добрив має дорівнювати ціні добрива. Це позиція максимізації прибутку, беручи до уваги зміну сезонів «сприятливого» та «несприятливого» років.

Замість того щоб оперувати в ситуації неохильності до ризику, фермер здійснює виробничу діяльність у позиції, де $MVP_2 = MFC$. Це гарантує те, що споживчі потреби господарства покриваються в будь-якому сезоні, навіть якщо прибуток не максимальний, виключаючи «несприятливі» сезони. Внаслідок цього величина середнього очікуваного продукту MVP_E (див. рис. 2.6, точка A на кривій $E(MVP)$), достатньо покриває граничні витрати: оптимальний рівень використання ресурсів незадовільний і прибуток не максимальний. Припущення, коли ситуація неохильності до ризику є причиною виникнення ситуації, за якої $MVP > MFC$, в принципі є пробною і формує основу декількох емпіричних досліджень впливу ризику на поведінку фермерського господарства.

2.3. Очікувана корисність та теорія прийняття рішень

Визначення ризику, яке «ґрунтується на вірі особи, яка приймає рішення про те, чи трапляться невизначені події, та на особистій оцінці потенційних наслідків», є стрижневим ко-

реним в розумінні економічної категорії особистої максимізації корисності. Поняття *максимізації корисності* полягає в тому, що індивіди приймають рішення відповідно до їх особистих цілей, звідси також збільшення їхнього особистого «добробуту».

У разі суб'єктивних невизначених подій підприємець максимізує *очікувану корисність* $E(U)$. Теорія очікуваної корисності дає змогу наблизитись до аналізу ризику, який називають *теорією прийняття рішень*. Спираючись на теорію корисності, очікувана корисність потребує, щоб індивіди дотримувались обраної альтернативи.

Рис. 2.7 ілюструє взаємозв'язок корисності (вертикальна вісь) та доходу (горизонтальна вісь). Він відбиває найпростішу можливу функцію корисності у вигляді $U = f(I)$, інакше кажучи, U є функцією доходу I .

Пряма DC на графіку відповідає простому лінійному зв'язку між корисністю та доходом, вона має додатний кут нахилу. I_1 та I_2 — це два різні

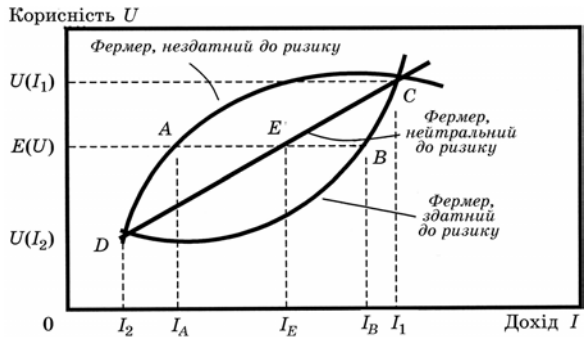


Рис. 2.7. Теорія корисності щодо вибору схильності до ризику

рівні ризикових доходів, які мають різні ймовірності трапитися; їм відповідають ймовірності P_1 та P_2 , сума яких дорівнює 1.

Ми побудували цей графік для порівняння з графіками, наведеними на рис. 2.5 і 2.6. Розглянемо деякі поняття та позиції щодо ризику.

Очікувана корисність:

$$E(U) = P_1 U(I_1) + P_2 U(I_2)$$

Очікувана корисність — це сума корисності, отриманої від доходів I_1 та I_2 , зважена відповідно до їхньої ймовірності статися.

Очікувана вартість грошей:

$$EMV = P_1 I_1 + P_2 I_2$$

Очікувана вартість грошей — це дохід, якого можна в середньому очікувати. Його також іноді називають дійсною вартістю I_1 та I_2 .

Несхильність до ризику. Введемо поняття конкретного доходу $I_A < EMV$, який має таку саму корисність, як і EMV . Це означає, що функція корисності має форму кривої DAC і зображує спадну граничну корисність доходу. Інший шлях — коли розмір доходу, встановлений заздалегідь $EMV - I_A$, гарантує премію людині, яка готова заплатити, щоб досягти визначеності.

Нейтральність до ризику. Ситуація, коли особа не зацікавлена у визначеному розмірі доходу I_E та очікуваній вартості грошей двох доходів EMV , тобто коли $U(I_E) = E(U)$, або корисність певного рівня доходу I_E така сама, як і очікувана корисність від двох невстановлених розмірів доходів, тоді має місце нейтральність до ризику. Це означає, що функцією корисності є пряма DC .

Прийняття ризику. Декілька людей віддають перевагу отриманню шансу досягти більшого розміру доходу I_1 . Такі люди не мають наміру встановлювати розмір свого доходу I_A та I_B , тому що прагнуть ризикувати. Отже, дохід, який вони розраховують отримати, є більшим за EMV , скажімо I_B . Цих людей вважають такими, що приймають ризик. Інший, точніший опис — це той, що така особа — азартна людина, і сума $I_B - EMV$ — це премія, яку вона готова платити за можливість ризикувати. Крива корисності такої людини зображена кривою ADC , яка відбиває збільшення граничної корисності доходу.

Очікувана корисність, наближена до аналізу ризику, вперше була визначена Андерсоном (1977), а легше та коротше її пояснення дали Діллон і Нардакер (1980) та ін.

Іншою причиною, чому розподіл факторів виробництва може не бути оптимальним, є те, що аналіз, який ґрунтується на ринкових цінах, не враховує інші витрати, такі як транс-

акційні витрати на випуск продукції, інформацію про ринкові ціни тощо.

2.4. Трансакційні витрати

Інформація — це цінна річ, і через існуючі обмеження на ринках трансакцій продавці та покупці не можуть діяти вільно. Додаткові витрати, спричинені економічною взаємодією, називають *трансакційними* — витратами понад або менше контрактних цін, включаючи витрати на цінну інформацію, моніторинг, спеціальні активи.

Трансакційні витрати — це витрати, пов'язані з проведенням трансакцій або, інакше кажучи, витрати на організацію трансакції

Найбільш очевидні трансакційні витрати — це всі витрати, пов'язані із знаходженням іноземних партнерів, фірм, цін, складових продуктів. За межами обмеження системи цін для фірм назріває потреба організації економічної активності, ефективного управління цими трансакційними витратами.

Угода — це «обмін, який відбувається між двома стадіями виробництва / канал розподілу / або права власника» (Hobbs, 1995, с. 17). Продавцю та покупцю не потрібні автономні економічні агенти, оскільки угода також може бути між двома виробничими підрозділами і навіть з одним підрозділом ферми. Угода може бути виробничою діяльністю, за якої продукти змінюють форму (наприклад, урожай зерна) або продажем результатів діяльності, що передають права власності продукту (продаж зерна). Зміна форми може бути дійсною зміною структури продукту (мелене зерно), а також зміна в часі (зберігання зерна) або зміна місцезнаходження (транспортування зерна). Права власності включають: (а) право користуватися активами (власник землі передає землю в оренду орендарю); (б) право привласнювати доходи від активів; (с) право змінити форму активу і/або речовини.

Перша, найважливіша, складова угоди — особливість активів. Особливість активів полягає в тому, як даний актив виконує спеціальне завдання, й отже, не може передислокуватися для альтернативного використання без нехтування його виробничою цінністю.

Особливість активів можна вважати найважливішим атрибутом, тому що він визначає обсяг трансакційних витрат. Неособливі активи — це стандартні активи, які можна використовувати для кількох потреб. Це є стандартом у тому розумінні, що інформація про активи прийнятна для інтерпретації і що виробнича цінність є відомою. Це означає, що угоди з неособливими активами мають найменші трансакційні витрати. Внаслідок цього частота операцій та невизначеність не зможуть вплинути на ці вже низькі трансакційні витрати.

Спеціальні активи представляють витрати, що не повертаються, а інвестор цього майна стає вразливим, щоб утримувати його в різних ситуаціях. Природа витрат, які не повертаються, спеціальних активів засвідчує, що партнери є залежними від виконання угоди. Отже, коли об'єктом угоди є спеціальні активи, особа, яка інвестує в ці активи, вимагатиме від іншого партнера певних гарантій, що договір буде виконаний, як обумовлено. Процедура адаптації угоди у випадку значних змін у навколишньому середовищі включатиметься в угоду для того, щоб передбачити поведінку сторін.

Ми визначимо розміри нашого спеціального майна у трансакційних витратах, як це зробив економіст Williamson, 1986:

1. Особливість місцезнаходження.
2. Фізична особливість активів.
3. Людська особливість активів.
4. Тимчасова особливість.
5. Призначені активи.
6. Бренд.

Особливість місцезнаходження стосується майна, що використовується для конкретної потреби залежно від його розміщення. Особливість місцезнаходження для угоди може бути викликана економічними або фізичними вимогами, які роблять її необхідною для партнерів угоди, щоб бути достатньо наближеними один до одного (наприклад, бійня та пташник

мають знаходитись якомога ближче) або бути розташовані в певному регіоні (тобто етикетка для продукції регіонів потребує, щоб виробництво товарів здійснювалось у цьому регіоні).

Фізична особливість активів є інвестиціями у машини, будівлі, матеріали, програмне забезпечення та забезпечення обладнанням, інше спеціальне обладнання для певної угоди. Особливість фізичних активів виявляється в нижчих виробничих витратах (низьких цінах), ніж ті, яких можна досягти в разі використання більш загальних активів або виробництва продуктів зі спеціальними характеристиками.

Людська особливість активів виникає тоді, коли людина в результаті навчання і спеціальної підготовки вдосконалює свої навички та вміння у вузькій галузі. Економісти називають у цьому разі досвід, здібності, підготовку та знання, отримані особою, людським капіталом. Особливість людського капіталу, наприклад, є дуже важливою, коли фірма має вирішити, чи вдаватись до послуг незалежних агентів з продажу, чи працівників за контрактом для продажу її продукції.

Тимчасова особливість означає, що угода є обмеженою в часі. Діяльність у сільському господарстві подібна до обмеженої в часі: садіння, засоби захисту, збирання врожаю — все це слід зробити вчасно, щоб запобігти зменшенню обсягів виробництва. Особливість часу не тільки робить партнерів залежними від часу, а й збільшує ризик.

Призначені активи є спеціальною категорією особливості активів. Призначені активи — це активи, що використовуються для загальних цілей, але призначені вони для певної угоди. Це означає, що коли угода не відбудеться, ці активи не матимуть прямого виробничого використання для партнера угоди, який інвестував у них. Якщо об'єктом угоди є велика сума призначених активів, то ці витрати будуть вищими порівняно із ситуацією, за якої об'єктом є невелика кількість призначених активів. Саме тому ці активи збільшують залежність між партнерами угоди і тому цю особливість слід брати до уваги у поєднанні з іншими.

Останній вид особливості активів — це *бренд*. Чим міцніше ім'я бренду, тим важливішою є якість продукції або послуг, що надаються за контрактом. Загальним прикладом особли-

вості бренду є використання спеціальної етикетки якості продукції для породи тварин, виробничої території тощо, а також ця особливість потребує контролю за системою перевірки, чи всі партнери дотримуються встановленої системи кодування.

Зазначимо, що не завжди можливо класифікувати активи за однією категорією особливості. Другою складовою угоди, що впливає на рівень трансакційних витрат, є невизначеність, до якої схильна угода. Розрізняють два види невизначеності: невизначеність навколишнього середовища, яка тягне за собою непередбачені зміни довколишніх обставин, і невизначеність поведінки, пов'язана з необхідністю та труднощами контролю за виконанням зобов'язань партнерами. В обох випадках невизначеність призводить до збільшення трансакційних витрат у зв'язку з інформаційним забезпеченням, проведенням переговорів та моніторингу витрат для встановлення гарантій проти можливої поведінки.

Третя складова — це частота угоди. В разі угод, що повторюються, партнери більш пізнають один одного, а також стають більш відомими товари, які є об'єктами угоди. Це і є прямим зв'язком у зменшенні трансакційних витрат, а також врівнює тенденцію невизначеності поведінки.

Трансакційні витрати та пошук ефективності — цікаві поняття, які допомагають нам зрозуміти поведінку фермера. Ці ідеї далекосяжні і забезпечують перевагу для фермера. Проте ефективність — один з необхідних компонентів сукупної величини максимізації. Ми визначаємо сукупну величину як суму всіх доходів партнерів від угоди. Вона може включати регулярні визначені суми доходу ферми та споживчі надлишки, а також елементи ризику мінімізації, стратегічні вигоди і неринкові доходи.

Взаємозв'язок між ефективністю, величиною максимізації та трансакційними витратами не є точним і характерним. Правду кажучи, величина максимізації не обов'язково означає мінімізацію трансакційних витрат, або, інакше, розподіл, що мінімізує трансакційні витрати, може або не може бути таким, що максимізує сукупну величину.



Література

1. Gail L. Cramer, Clarence W. Tensen. Agricultural economics and agribusiness. 5th edition. — 1991. — 530 p.
2. John B. Penson, Rulon D. Pope, Michael L. Cook. Introduction on Agricultural economics. — 1986. — 557 p.
3. Milton M. Snodgrass, L.T. Wallace. Agriculture, Economics and Resource Management. — 1975. — 521 p.
4. N. B. Hill. An Introduction to economics for student of Agriculture. — 1988. — 347 p.
5. Ястремський О., Гриценко О. Основи мікроекономіки. — 1998. — 714 с.
6. Robert B. Ekelund, Robert D. Tollison. Microeconomics. — 1986. — 562 p.
7. Robert S. Pindyck, Daniel L. Rubinfeld. Microeconomics. — 2001. — 700 p.
8. John M. Barron, Gerald J. Lynch. Economics. — 1986. — 510 p.
9. Richard G. Lipsey, Peter O. Steiner, Douglas D. Purvis. Economics. — 1987. — 942 p.
10. Frank Ellis. Peasant economics. — 1988. — 258 p.
11. Beverly Fleisher. Agricultural risk management. — 1990. — 150 p.
12. Zoltan J. ACS and Daniel A. Gerlowski. Managerial economics and organization. — 1996. — 465 p.
13. Williamson O. E. Transaction Cost Economics: How it works, where it is headed // *De Economist*. — 1995. — 146 (1). — P. 23 – 58.
14. Schmalensee R., Willing R. Handbook of Industrial Economics. — New York: North Holland, 1989.
15. Hobbs J. E. Evolving marketing channels for beef and lamb in the United Kingdom: a transaction cost approach // *Journal of International Food & Agribusiness Marketing*. — 1995. — 7 (4) . — P. 15 – 39.
16. Williamson O. E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives // *Administrative Science Quarterly*. — 1991. — 36. — P. 269 – 296.
17. Rindflesh A., Heide J. B. Transaction cost analysis: past, present, and future applications // *Journal of Marketing*. — 1997. — 61. — P. 30 – 54.
18. Ménard C. Inside the black box: the variety of hierarchical forms // *Transaction cost economics and beyond*. — Boston, Kluwer Academic Publishers, 1996. — P. 149 – 170.
19. Ménard C. On clusters, hybrids, and other strange forms: the case of the French poultry industry // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. — 1996. — 152 (1). — P. 154 – 183.
20. Verhaegen I. Hybrid governance structures for the production and supply of quality farm products: a transaction cost perspective. Thesis submitted in fulfillment of the requirements for the degree of PhD in Applied Biological Sciences, 2001.

Розділ 3

ОРГАНІЗАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Після введення поняття трансакційних витрат в попередньому розділі пояснимо основні зусилля при організації сільськогосподарського виробництва. Для цього з'ясуємо такі поняття, як економія на масштабі виробництва, економія на різноманітті, спеціалізація та диференціація. Далі розглянемо причину, чому існування фірми пояснюють із залученням поняття трансакційних витрат.

3.1. Основні поняття організації виробництва

Вивчення організації — це вивчення того, як розмістити людей, як мотивувати їхні дії для досягнення поставлених цілей. Успішна організація має декілька характерних ознак. Стимули — один з найважливіших елементів. Інша ознака — це тенденція зосередження відповідальності при прийнятті рішень у руках тих людей, які володіють належною інформацією. Втілення цього на практиці забезпечує відповідальність і гнучкість.

Наділення відповідальністю тих людей, яким потрібна інформація для прийняття правильного рішення, є важливою частиною доброї організації; потрібно поділити об'єкти організації між тими, хто приймає рішення. Мовою економіки стимулювання та наділення відповідальністю — це складові процесу організації виробництва: їх використовують разом, і кожна з них надає іншій більшій цінності. Оцінка цих додаткових складових, тобто роздуми над тим, як поєднати частки організації в одне ціле і як саме ці складові відповідають стратегії компанії — одна з основних і значних частин організаційного аналізу.

Стратегічне планування організації — це складний процес, який визначає, як потрібно розмістити ресурси фірми,

щоб забезпечити найвищу економічну активність. Стратегічне планування на рівні організації також потребує знання зовнішніх незалежних від фірми процесів. Ми можемо схарактеризувати декілька проблем, з якими стикаються фірми при прийнятті стратегічних рішень за допомогою інформації, якою володіє фірма. Деякі аспекти організаційних проблем теоретики називають *проблемами проекту*. Організаційні проблеми складових проекту є за двох умов. По-перше, необхідна значна частина інформації для того, щоб визначити для фірми кращу організаційну структуру або оптимальну систему прийняття рішення. По-друге, невелика помилка, допущена при прийнятті рішення, може призвести до значних втрат, тому що вплив цієї помилки поширюється на всі види діяльності. Інші аспекти організаційних проблем теоретики називають *інноваційними складовими*, які існують тоді, коли інформацію використовують для визначення кращої структури організації.

Певні елементи слугують доказом доброї стратегії, якщо використовуються обидві складові: проблема проекту та інноваційна складова. Один загальний елемент в процесі прийняття рішення для кожного з цих видів проблем передбачає розподіл інформації в організації, складові — поширення існуючої інформації, інноваційні складові — зовнішню інформацію і постачають її до організації. І тільки тоді, коли інформація поширюється на всю організацію, можна досягти успішного стратегічного планування.

Якщо процес стратегічного планування розглядають з урахуванням згаданих вище складових, можна виділити два погляди. Перший полягає в тому, що всі відділи організації мають бути поінформовані, а витрати виробництва — обговорені. Другий — що всі виконавці, які приймають рішення, мають підтримувати загальні погляди. Обидва ці фактори спрямовані на централізацію організаційної структури на основі ефективності. Корисність цін (таких, як трансфертні ціни) та децентралізована система координації призведуть до некерованої ситуації.

У нашому обговоренні організаційної стратегії ми сконцентруємо увагу на проблемі проекту, якій притаманне формулювання стратегії. Звернемося до двох важливих проблем

проекту, з якими ви вже знайомі: економія на масштабі виробництва та економія на різноманітті (економія в результаті диверсифікації виробництва).

3.2. Економія на масштабі виробництва (зростаюча віддача залежно від масштабу виробництва)

Добрим початком дискусії проблем проекту є поняття економії на масштабах. Ми почали розглядати це поняття в п. 1.1 (див. рис. 1.9).

Чому довгострокові середні сукупні витрати мають U-подібний вигляд? Відповідь полягає у двох поняттях: економії масштабу та від'ємному економічному ефекті, пов'язаному зі збільшенням масштабів виробництва. Початкове зменшення частини кривої *LRATC* викликане економією масштабу. До певної точки довгострокові одиниці витрат виробництва зменшуються зі збільшенням обсягу виробленої продукції, і фірма зростає. Є кілька причин того, чому більша за розмірами фірма має менші витрати. **1.** Більший обсяг операцій означає, що на фірмі можна здійснити більшу кількість спеціалізованих процесів. Індивідуальні працівники можуть набути досвіду у вузько визначеному завданні, а машини можна спеціально пристосувати до виконання конкретних процесів. **2.** Зі зростанням фірми збільшується кількість процедур, працівники та менеджери отримують досвід у виробничому процесі. З того моменту, як працівники та менеджери більшої фірми починають виробляти більший обсяг продукції, вони отримують вищий досвід, який може сприяти зменшенню витрат на одиницю продукції. **3.** Великі фірми можуть отримати перевагу у масовому виробництві, що потребує більших витрат. Такі витрати економніші, якщо вони поширюються на більший обсяг виробництва.

Економія на масштабі виробництва: взаємозв'язок між довгостроковими середніми сукупними витратами та величиною фірми полягає в тому, що зі збільшенням розміру фірми середні витрати виробництва зменшуються

Економію на масштабі часто оцінюють з погляду еластичності витрат — виходу продукції E_c . E_c є відсотковою зміною суми витрат виробництва в результаті збільшення обсягу виробленої продукції на 1 %:

$$E_c = \frac{(\Delta C / C)}{(\Delta Q / Q)} = \frac{\Delta C / \Delta Q}{C / Q} = \frac{MC}{AC}$$

Зрозуміло, що E_c дорівнює 1, коли граничні та середні витрати однакові. У цьому разі витрати зростають пропорційно випуску продукції, і тому немає ні економії на масштабі, ні від'ємного економічного ефекту, пов'язаного зі збільшенням масштабу виробництва (постійного ефекту масштабу досягають, якщо пропорції залучених ресурсів фіксовані). Коли є економія на масштабі (витрати зростають меншими темпами, ніж виробництво продукції), граничні витрати є меншими за середні витрати (розмір обох цих витрат зменшується) і $E_c < 1$. Нарешті, коли існує від'ємний економічний ефект, пов'язаний зі збільшенням масштабу виробництва, граничні витрати більші за середні і $E_c > 1$.

Економія на масштабі впливає з виду ресурсів, що використовуються у виробництві, деякі з яких є більш доречними у фермерстві, ніж інші. До них належать:

(а) *Економія при використанні землі.* За винятком деяких сільськогосподарських культур відомо, що збільшення вдвічі виробництва на підприємстві потребує такого ж збільшення площі земель, тому витрати на одиницю виробленої продукції з розширенням обсягів виробництва зменшуватимуться.

(б) *Більша ефективність використання праці.*

➤ Зі зростанням рівня спеціалізації праці, набуття вмінь і навичок виробляється більша кількість продукції. Спеціалізація (іноді її називають поділом праці) стає можливою тільки зі збільшенням розміру ферми. Наприклад, на фермі, де є тільки один найманий працівник, фермер може доїти корів, водити трактор і керувати фермою. На великій фермі можна найняти спеціалістів для кожного виду робіт, які краще впрацюються з конкретною роботою, ніж із загальною, а фермер зможе зосередити увагу на керуванні. У цьому разі є значна економія часу.

➤ З розширенням виробництва використовують більше сільськогосподарських машин.

(с) *Економія при використанні капіталу.* Більші за розміром машини та будівлі зазвичай коштують менше відносно того, що вони можуть зробити, ніж невеликі машини. Наприклад, огорожа завдовжки 40 м охоплює територію площею 100 м², а огорожа завдовжки 80 м — територію площею 400 м². Звідси витрати на встановлення огорожі *на 1 м²* зменшуються зі збільшенням розміру території. Аналогічно збільшення вдвічі всіх розмірів будинків (в тім числі й висоти) збільшить об'єм у вісім разів. Якщо використовувати одні й ті самі матеріали, більша за розміром будівля буде побудована з меншими витратами *на одиницю об'єму*. З цих самих причин ціна трактора за одиницю кінської сили зменшується зі збільшенням його розміру. Деякі одиниці капіталу є дорогими і саме цим пояснюється те, що їх використовують великі підприємства. Наприклад, велика ферма може повністю використовувати машину для зрошення полів, тоді як невелика ферма може найняти цю машину, що коштуватиме їй дорожче. Велика ферма потребує використання комп'ютера для ведення обліку, і витрати будуть меншими, ніж наймати людину, як це робиться на невеликих фермах.

(d) *Економія адміністрування.* Збільшення масштабу виробництва не обов'язково потребує пропорційного збільшення адміністративного персоналу. Клерк виписує замовлення на 50 т сировини так само легко, як і на 5 т. Менеджери можуть так само легко впоратись з великим бізнесом, як і з малим. Більші за розміром фірми також можуть дозволити собі вищу заробітну плату для управлінського персоналу.

(e) *Економія матеріалів.* Відходи виробництва великої фірми часто можуть принести прибуток, ставши тим товаром, що продається. Простим прикладом є те, що гній від одностійлової конюшні розподілити важко, а гній від утримання великої конюшні можна успішно використовувати як добриво при вирощуванні грибів.

(f) *Економія маркетингу.* Купівля великого обсягу ресурсів часто забезпечує отримання знижки. При продажу великі фірми часто використовують контракт, у зв'язку з чим вони

отримують можливість зменшити витрати. Наприклад, для деяких товарів важливою є рекламна підтримка, а за великого розміру фірми ці витрати поширюються на більшу кількість одиниць продукції.

(g) *Економія коштів*. Більші за розміром фірми часто можуть взяти позику під пільговий відсоток. Більшість ферм — це малі приватні підприємства, які неспроможні фінансувати справу випуском акцій, як це можуть робити великі компанії.

(h) *Економія при дослідженнях та розробках*. Великі фірми мають змогу дозволити собі ініціювати створення відділів досліджень та розробок, здатних надати їхнім продуктам конкурентної переваги.

(i) *Інші види економії*. Велика фірма може забезпечити соціальний та інший добробут і тим самим підтримати працівників організації.

У сільському господарстві невелика фірма зазнає збитків від того, що неспроможна повністю використати працю та значну частину потенціалу обладнання. Наприклад, мінімальні зусилля праці однієї людини (фермера) не можуть бути повністю використані через їх *нерозподіл*. Збільшення розмірів бізнесу може сприяти значній економії.

Проте крім цих переваг може бути ціла низка недоліків великого розміру виробництва, але не всі вони пов'язані з діяльністю у сільському господарстві.

3.3. Недоліки великого виробництва

(a) Із розширенням бізнесу часто потрібно вводити офіційну структуру організації. Правила та регулювання стають необхідними. Тісний зв'язок між менеджерами та робітниками втрачається, і витрати «невиробничих» менеджерів можуть звести нанівець економію на масштабі виробництва.

(b) Відокремлення менеджерів і робітників поступово переходить у ланцюг консультацій, тому зміни, що вводяться менеджментом, не можна відразу ж запровадити, ідеї не швидко передаються менеджерам. Як порівняння, на більшості ферм робітник може легко зв'язатися з власником, якщо він помітив негаразди з тваринами чи культурами.

(с) Оскільки на великій фірмі оплата як правило здійснюється менеджерами, а не власником, стимули для ефективної і важкої праці відсутні. Цього можна уникнути узгодженням розподілу прибутку або оплати за виконану роботу (тобто доярці платять залежно від того, скільки молока можна отримати від однієї корови).

(d) Великі спеціалізовані фірми потребують висококваліфікованих менеджерів. Нестача таких людей зазвичай обмежує найважливіший фактор розміру виробництва. Звичайна людина може допустити безліч помилок. У сільському господарстві можна навести приклад, коли доярка легко впорюється із 60 головами худоби, але може припуститись значних помилок, доглядаючи 100 голів худоби.

(е) Розподіл праці (спеціалізація) часто пов'язаний з виробництвом великого розміру, наприклад, передбачається зменшення виробництва моторів — прості робітники не зацікавлені у якості продукції, яку вони виробляють.

Зазначимо фактори, що сприяють збереженню малого розміру виробництва.

3.4. Переваги малого виробництва

(I) Ремісники пишаються якістю своєї роботи і можуть не мати бажання розширювати виробництво; виробник скрипок використовує традиційні методи, його діяльність різниться тим, що він отримує задоволення від того, що створює красу своїми руками, і він може уникати методів широкого виробництва, навіть якщо вони технічно прийнятніші (і використовуються декількома фірмами) для виробництва скрипок.

(II) Значної ваги набувають індивідуальні послуги, наприклад ручна робота ремісників є основною характеристикою продукції.

(III) Коли ринок даного продукту є обмеженим, тобто магазин у маленькому селі матиме тенденцію до збереження малого розміру бізнесу.

(IV) Найбільші за розміром фірми починали з малої фірми і декілька сьогодні малих фірм можуть розширитись.

Якщо розширення обсягу діяльності з метою отримання певних переваг, скажімо у рекламі продукту, призводить до

перевитрат та неефективності виробничого процесу, очікується, що фірми вживатимуть заходів для запобігання цьому. Проте при виробництві моторів деякі технічні процеси підпорядковуються іншим, зазвичай меншим фірмам. Також, коли очікуються перевитрати, в країні часто існує подвійне виробництво, тому його розмір не перевищується, а переваги фірми великого розміру можна використати для розміщення всіх ідентичних продуктів з різних заводів. У сільському господарстві фермери формують групи, щоб отримати переваги від обсягу виробництва шляхом купівлі або продажу; ці форми горизонтальної інтеграції дають змогу досягти переваг у ціні та витратах, зберігаючи велике незалежне підприємство.

Той факт, що крива $LRATC$ (див. рис. 1.9) спрямовується вгору після q , впливає з від'ємного економічного ефекту, пов'язаного зі збільшенням масштабів виробництва. У цьому разі фірма має розширити виробництво, щоб власник зміг ефективно контролювати. Менеджери не забезпечені змінною технологією зменшення витрат у дуже великій фірмі. До того ж одна фірма може виробляти значну частку світового виробництва конкретного продукту або послуги. Проте перевитрати важко відстежити у реальному житті, оскільки в інтересах фірми відкоригувати свої операції, щоб зменшити показник витрат. Великі фірми переорганізують складові частини, наймають нових менеджерів і шукають шляхи, за допомогою яких можна уникнути від'ємного економічного ефекту.

Від'ємний економічний ефект, пов'язаний зі збільшенням масштабів виробництва, відбиває взаємозв'язок між довгостроковими середніми сукупними витратами та розміром фірми, який передбачає, що збільшення розмірів фірми — це довгостроковий процес

Крива $LRATC$ на рис. 1.9 відповідає ідеальному розміру підприємства — q . На U -подібній кривій є тільки одна точка мінімуму. Це означає, що існує малий діапазон підприємств у сільському господарстві, що мають q -розмір.

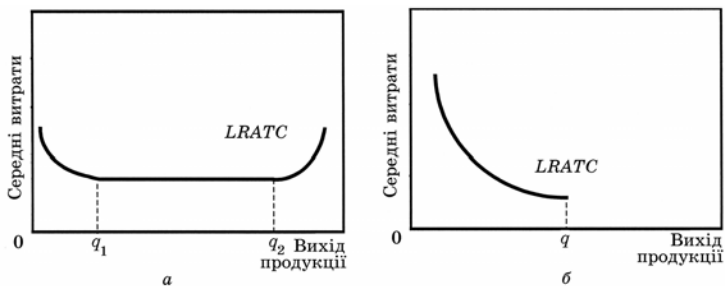


Рис. 3.1. Альтернативні *LRATC*-криві

Не всі *LRATC*-криві мають *U*-подібну форму. На рис 3.1, *а*, *б* наведено дві інші можливі форми кривої *LRATC*. Цей рисунок ілюструє постійний ефект масштабу. Дійсний розмір економії на масштабі переважає мінімальний розмір ефективності q_1 . За цією точкою широка варіація у розмірі фірми можлива без видимої різниці у витратах на одиницю продукції. Великі і малі фірми можуть здійснювати діяльність з тими самими витратами, коли рівень випуску продукції різниться від q_1 до q_2 . За точкою q_2 починається від'ємний ефект масштабу. Це відбувається мабуть тому, що загальна крива *LRATC* є дійсною, оскільки ми спостерігаємо за малими і великими фірмами в багатьох галузях промисловості, таких як друк та текстильна промисловість. На рис. 3.1, *б* наведено криву *LRATC*, що відбиває економію на масштабі на всій її довжині; це називають *зростаючим ефектом масштабу*. В таких випадках більші за розміром фірми мають менші витрати. Зображена крива *LRATC* відповідає таким промисловим галузям, як телефонні служби та ін.

3.5. Зростаюча віддача від масштабу виробництва

Природа деяких фізичних причин зростаючої віддачі від масштабу виробництва полягає у розмірі. Тісно пов'язаний технічний фактор, що пояснює існування зростаючого ефекту масштабу, це неподільність ресурсів. Загалом неподільність означає, що обладнання є доступним тільки в мінімальному

розмірі або в спеціальному вигляді. Зі зростанням віддачі від масштабу виробництва ферми фермер може перейти від використання обладнання мінімального розміру до більш ефективного. Отже, зростаюча віддача від масштабу виробництва є тим більшою, чим більше фермер має переваги у розмірі обладнання, яке не можна використовувати ефективно за умови меншого обсягу операцій. Інший технічний фактор, що приводить до зростаючої віддачі від масштабу виробництва, впливає з потенційних доходів від спеціалізації. Наприклад, чим більше фермер наймає працівників, тим краще він може розподілити завдання і звідси ефективніше використати працю найманих робітників. З розширенням обсягів виробництва фермер може придбати спеціалізоване обладнання.

Зростаюча віддача залежно від масштабу виробництва — це зв'язок, згідно з яким вважають, що зі збільшенням розміру ферми зменшуються довгострокові середні сукупні витрати

Грошові фактори також використовують для пояснення зростаючої віддачі від масштабу виробництва. Серед них об'єм знижок на велику партію такого необхідного для ферми ресурсу, як добрива. Нижчі ціни ресурсів, які платять великі фірми, можуть бути основною причиною того, чому середні витрати зменшуються зі збільшенням розміру ферми.

Враховуючи контекст теорії виробництва, наведеної в п. 1.1, всі або декілька змінних факторів виробництва можуть призводити до зменшення граничної продуктивності. Причиною цього є зміна витрат на одиницю продукції, тому що виробляються додаткові одиниці продукції з додаткових ресурсів, витрати збільшуються швидше, ніж зростає випуск продукції. Середні сукупні витрати також постійно змінюються: якщо фіксовані витрати більше пов'язані зі змінними витратами, то середні сукупні витрати мають тенденцію до зменшення.

3.6. Постійна віддача від масштабу виробництва

Зростаюча віддача від масштабу виробництва не може тривати невизначений час. В результаті ферма входить у фазу постійної віддачі від масштабу виробництва, де збільшення вдвічі всіх факторів виробництва приводить до простого збільшення вдвічі виробленої продукції. Фаза постійної віддачі від масштабу виробництва може бути короткою, а потім виявляється спадна економія на масштабі (спадна віддача залежно від масштабу виробництва). Щоб це довести, давайте розглянемо причину, яка характеризує спадну віддачу залежно від масштабу виробництва. Постійна віддача від масштабу не включає ні економію на масштабі, ні від'ємний ефект масштабу; саме тому будь-якого збільшення випуску продукції можна досягти пропорційним збільшенням кількості ресурсів. Коли виробництво характеризується так, кут нахилу функції граничних витрат фірми дорівнює 0, а граничні витрати — змінним витратам на рівні випуску продукції (див. рис. 3.1, *a*: крива *LRATC* стає горизонтальною лінією). Мінімальна точка кожної кривої короткострокових середніх витрат (розміри ферм або їх кількість) торкається кривої довгострокових середніх витрат.

Постійна віддача від масштабу: зміна розміру ферми не приводить до зміни довгострокових середніх сукупних витрат

3.7. Спадна економія на масштабі (спадна віддача залежно від масштабу виробництва)

Чи може фермер розраховувати на те, що зі збільшенням вдвічі кількості витрачених ресурсів випуск продукції зросте вдвічі? Відповідь — ні. Взагалі має простежуватись спадна економія на масштабі. Фермер може уявляти причину спад-

ного ефекту масштабу. Тому коли всі інші ресурси можуть збільшитись, фермер не обов'язково здатний впоратись із розширеним виробництвом. Його навички керування мають зростати пропорційно збільшенню розміру ферми.

Коли в результаті виробництва є ефект масштабу, рівень ефективності випуску продукції не можна визначати тільки за рівнем цін. У цьому разі кількість операцій стає проєктованою. Залежно від очікуваного обсягу операцій потрібно визначити виробничий потенціал, розмір продаж, управлінський персонал.

Проте насправді конкуренція не є досконалою, й технічні інновації та зміни у відносних цінах факторів виробництва продовжують відбуватися. У галузі, яка найбільш наближена до досконалої конкуренції, у сільському господарстві ефект масштабу виробництва можливий, коли розмір ферми потребує двох або трьох працівників.

3.8. Економія на різноманітті (економія в результаті диверсифікації виробництва)

Економія в результаті диверсифікації виробництва існує за умови, що виробляти декілька видів продукції разом дешевше, ніж виробляти їх окремо. Поняття економії від різноманіття допомагає зрозуміти, чому ферми часто здійснюють не один вид діяльності. Більшість ферм виробляють більше, ніж один продукт. Іноді продукти тісно пов'язані один з одним: наприклад, ферма з розведення курей виробляє м'ясо птиці та яйця, автомобільна компанія виробляє легкові та вантажні автомобілі, а результатом діяльності університету є навчання і дослідження. В іншому випадку фірми виробляють фізично незв'язані продукти. Проте в обох випадках фірму задовольняє виробництво або витрати, коли вона виробляє два чи більше продуктів. Ці переваги можуть походити від спільного використання ресурсів або виробничих потужностей, спільних маркетингових програм. Іноді виробництво одного продукту дає автоматичне й неминуче виробництво того продукту, що є доступним для фірми.

Для того щоб вивчити економічні переваги спільного виробництва, давайте розглянемо автомобільну компанію, яка ви-

пускає два види продукції: автомобілі і трактори. Для виробництва цих продуктів використовують капітал (заводи та машини), а також працю. Автомобілі і трактори звичайно не виробляють на одному й тому самому заводі, але використовують той самий управлінський персонал. Менеджери компанії мають вибрати, скільки кожного продукту виробляти. На рис. 3.4 наведено *криву трансформації продукту*, яка ілюструє різні комбінації кількості автомобілів і тракторів, які можна виробити за даного рівня робочої сили та обладнання. Крива O_1 описує всі комбінації двох видів продукції, яку можна виробляти з відносно невисоким рівнем витрат ресурсів, а крива O_2 — комбінації виробленої продукції у зв'язку з двома видами затрачених ресурсів.

Крива трансформації продукту: відбиває різні комбінації двох різних видів продукції, які можна виробити за даної кількості ресурсів

Крива трансформації продукту має від'ємний кут нахилу, оскільки для того щоб виробити більший обсяг продукції, фірма має відмовитися від інших видів продукції. Наприклад, фірма, що надає особливого значення виробництву автомобілів, менше уваги приділятиме виробництву тракторів. Взаємне розміщення кривих O_1 та O_2 на рис. 3.2 засвідчує, що виробничий процес даної фірми має постійну віддачу від масштабу при виробництві двох товарів.

Якби крива O_1 була прямою, спільне виробництво призвело б до збитків. Якась менша компанія, що спеціалізується на виробництві автомобілів, та інша, що спеціалізується на виробництві тракторів, виробляли б ту саму кількість товарів, що й наша компанія, яка виробляє обидва ці продукти. Проте крива трансформації продукту є *увігнутою*, тому що спільне ви-

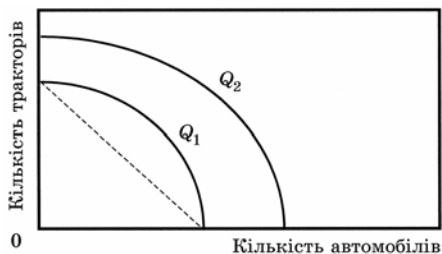


Рис. 3.2. Крива трансформації продукту

робництво зазвичай має переваги, яких не має компанія, що виробляє один вид продукції, тобто виробляє більше автомобілів і тракторів з тим самим обсягом ресурсів, що не під силу двом компаніям, які виробляють ці продукти окремо. Зазначені переваги виробництва передбачають спільний розподіл ресурсів. За допомогою єдиної системи менеджменту, наприклад, часто можна розподілити й організувати виробництво і керувати обліковими та фінансовими аспектами ефективніше, ніж у разі керування виробництвом кожного виду продукції.

Загалом економія на різноманітті існує тоді, коли спільний випуск продукції однієї фірми є більшим за кількість виробленої продукції, якої можуть досягти дві різні фірми, кожна з яких спеціалізується на одному продукті (за умови еквівалентного розподілу ресурсів виробництва між двома фірмами). Якщо спільно вироблена фірмою кількість продукції менша за ту, яку можуть виробити дві різні фірми, то її виробничий процес має від'ємний економічний ефект, пов'язаний з масштабом виробництва (якщо виробництво одного продукту якимось чином суперечить виробництву другого).

Економія на різноманітті: спільне виробництво однієї фірми є більшим за кількість виробленої продукції, яку можуть випустити дві різні фірми, коли кожна з них вироблятиме один продукт

Немає прямого зв'язку між економією на масштабі виробництва та економією від диверсифікації. Дві фірми можуть мати економію від диверсифікації, навіть якщо їх виробничий процес передбачає від'ємний ефект, пов'язаний з масштабом виробництва. Виробничий процес має бути забезпечений висококваліфікованою робочою силою, і він є найефективнішим за малого масштабу. Аналогічно спільне виробництво може досягти економії на масштабі для кожного конкретного продукту, не маючи економії від диверсифікації. Уявімо великий конгломерат, який володіє декількома фірмами, ефективно виробляє великий обсяг продукції, але це не дає йому переваги в економії від диверсифікації, тому що фірмами керують окремо.

Від'ємний ефект від диверсифікації виробництва: спільне виробництво однієї фірми є меншим за той обсяг продукції, який можуть випустити дві різні фірми, коли кожна з них вироблятиме один продукт

Економію від диверсифікації також можна визначити, вивчивши витрати фірми. Якщо комбінація ресурсів, яку використовує дана фірма, дає змогу виробляти більшу кількість продукції, ніж дві незалежні фірми, то витрати однієї фірми, яка виробляє обидва продукти, будуть меншими за витрати двох незалежних фірм. Щоб оцінити рівень економії на різноманітті (від диверсифікації), ми маємо знати, який відсоток витрат виробництва зберігається, коли виробляються два (або більше) продукти, а не один. Наведене нижче рівняння відбиває рівень економії на різноманітті (від диверсифікації) (SC), що оцінює ці заощадження:

$$SC = \frac{C(Q_1) + C(Q_2) - C(Q_1, Q_2)}{C(Q_1, Q_2)},$$

де $C(Q_1)$ — витрати на виробництво кількості продукції Q_1 ; $C(Q_2)$ — витрати на виробництво кількості продукції Q_2 ; $C(Q_1, Q_2)$ — витрати на спільне виробництво двох видів продукції.

Збільшення фізичної кількості одиниць продукції, як у прикладі автомобілів і тракторів, відбиває вираз $C(Q_1 + Q_2)$. За економії на різноманітті (від диверсифікації) спільні витрати менші за m індивідуальних витрат. Отже, SC є більшим за 0. За від'ємного ефекту від масштабу виробництва SC є від'ємним. Загалом, чим більша величина SC , тим вища економія на різноманітті (від диверсифікації).

Рівень економії на різноманітті (SC): відсоток заощаджених витрат швидше походить від спільного виробництва двох або більше продуктів, ніж за умови індивідуального виробництва

З погляду перспективи управління, економія на різноманітті має позитивний і негативний боки. З позитивного боку, коли ферма виробляє дуже малий обсяг продукції, щоб мати значну економію на масштабі виробництва для одного продукту вона може отримувати дохід від виробництва певних компонентів, які використовуються в кожному з цих продуктів. З негативного боку, економія на різноманітті має на меті більшу координацію діяльності.



Література

1. Gail L. Cramer, Clarence W. Tensen. Agricultural economics and agribusiness. 5th edition. — 1991. — 530 p.
2. John B. Penson, Rulon D. Pope, Michael L. Cook. Introduction on Agricultural economics. — 1986. — 557 p.
3. Milton M. Snodgrass, L. T. Wallace. Agriculture, Economics and Resource Management. — 1975. — 521 p.
4. Hill N. B. An Introduction to economics for student of Agriculture. — 1988. — 347 p.
5. Ястремський О., Гриценко О. Основи мікроекономіки. — 1998. — 714 с.
6. Robert B. Ekelund, Robert D. Tollison. Microeconomics. — 1986. — 562 p.
7. Robert S. Pindyck, Daniel L. Rubinfeld. Microeconomics. — 2001. — 700 p.
8. John M. Barron, Gerald J. Lynch. Economics. — 1986. — 510 p.
9. Richard G. Lipsey, Peter O. Steiner, Douglas D. Purvis. Economics. — 1987. — 942 p.
10. Zoltan J. ACS and Daniel A. Gerlowski. Managerial economics and organization. — 1996. — 465 p.
11. Kenneth L. Casavant, Craig L. Infanger, Deborah E. Bridges Agricultural Economics and Management. — 1999. — 433 p.
12. Tony Giles, Malcolm Stansfield. The Farmer as Manager, 1990. — 208 p.
13. Michael Boehlje Farm Management. — 1984. — 806 p.
14. Maurice Buckett An introduction to farm organization and Management. — 1981. — 313 p.
15. Michael R. Baye Managerial Economics and business strategy. — 1997. — 562 p.

Розділ 4

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ МЕНЕДЖМЕНТУ

Метою цього розділу є розгляд на основі теоретичних понять попереднього розділу кількох основних категорій, таких як ціна витрат і калькуляція доходу (що є основними елементами, чому потрібно проводити калькуляцію амортизації та відсоткової ставки), аналіз ціни — витрат, аналіз витрат, доходів і планування тощо, які можна використовувати для підтримання процесу прийняття рішення. Метою є не тільки детальне вивчення цих понять, а й введення основних методів калькуляції.

Як зазначалося вище, витрати виробництва можна класифікувати на фіксовані і змінні. Різниця між фіксованими і змінними витратами ґрунтується на економічному процесі прийняття рішень при керуванні фермерським бізнесом. Фіксовані витрати не змінюються зі зміною рівня виробництва. Фіксовані витрати для фермера, який планує наступний рік, включають амортизацію, податки, страхування та відсоток платежів. Змінні витрати варіюють зі зміною обсягів виробництва і при плануванні на наступний рік; вони включають витрати палива, насіння, добрив, кормів та ветеринарні витрати.

Зі зростанням періоду планування у категорію змінних витрат включається ще більше витрат. У довгостроковому періоді уявно всі ресурси можна змінити і таким чином зросте обсяг змінних витрат. Тільки на змінні витрати менеджери зважають при прийнятті виробничих рішень. Різні фірми, які спеціалізуються у різних галузях, мають різну структуру витрат відповідно до того, наскільки важливі фіксовані витрати у структурі сукупних витрат. Рис. 4.1 відбиває діяльність двох різних фірм, одна з яких має високі фіксовані витрати, а друга — низькі.

Авіа- та машинобудування є прикладами з дуже високими фіксованими витратами відносно змінних витрат. Для фірм, що працюють у промисловості, ціна різниться від точки беззбитковості до точки ліквідації. Зменшення ціни може призвести фірму з високими фіксованими витратами, яка розта-

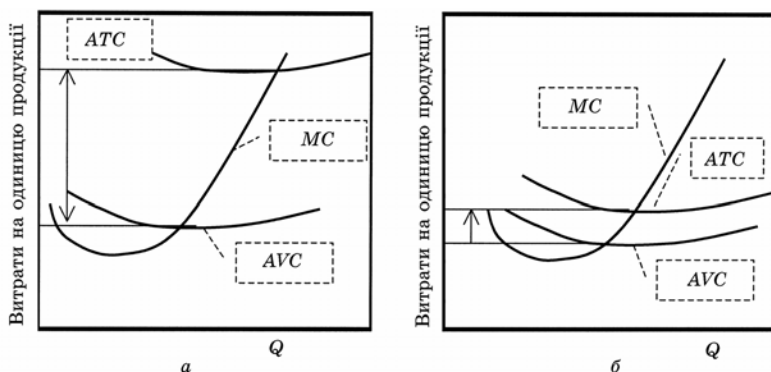


Рис. 4.1. Рівень зміни ціни до адаптації у довгостроковому періоді фірм з високими (а) та низькими (б) фіксованими витратами

шована нижче точки беззбитковості, до збитків, але це потребує значного зниження ціни, щоб вивести фірму з виробництва в точці ліквідації.

Розведення худоби є прикладом фірми з дуже малими фіксованими витратами (земля) і дуже високими змінними витратами (корми). Як наслідок, дуже мале зниження цін призведе або до дуже малих доходів, або до банкрутства, і це відбуватиметься доти, доки ціна не підвищиться.

Сільське господарство має достатньо прикладів фірм з різними структурами витрат — деякі з високими фіксованими витратами (розведення великої рогатої худоби, вирощування фруктових садів, лісове господарство). Низькі фіксовані витрати можна спостерігати при розведенні бройлерів, вирощуванні овочів тощо.

Особливістю ринку досконалої конкуренції є те, що фірми вільно входять та існують у галузі. За рівня цін над точкою беззбитковості фірма отримує економічний прибуток. Це приваблює інші фірми, крива ринкової пропозиції зміщується, що, в свою чергу, призводить до того, що ціни знижуються до рівня точки беззбитковості. За рівня цін нижче точки ліквідації фірми залишають галузь, однак вони швидко пристосовуються.

У результаті ми очікуємо побачити ринкові ціни, що змінюються від найвищих до найнижчих рівнів, що відбивають точки беззбитковості та ліквідації, зображені на рис. 4.1. Великі варіації цін — це дійсний факт, і за цих обставин фірми

з високими фіксованими витратами повільно входять у галузь або залишають її. Для фірм з низькими фіксованими витратами постійно очікується відносно невелика варіація цін, проте багато фірм входять і залишають галузь, оскільки має місце процес регулювання й адаптації. Отже, структура витрат типової фірми визначатиметься залежно від тенденції варіації ціни в цій галузі.

4.1. Аналіз витрат і результатів

Коли ринки зазнають невдачі у забезпеченні соціально-оптимальних рішень, економіст може спробувати оцінити соціально-оптимальну ціну/кількість, скориставшись технічним аналізом витрат і результатів (СВА).

СВА — це вид інвестиційного аналізу, за яким послідовно оцінюються всі приватні та соціальні витрати і доходи. Інвестиційний аналіз, який має на меті дослідження всіх майбутніх витрат і доходів, має зменшити нинішню вартість, використовуючи наближену ставку знижки.

Аналіз витрат та доходів: визначення, оцінка витрат і доходів проекту з метою прийняття рішення, чи потрібно йти далі

Порядок проведення

➤ Всі витрати та доходи визначені. Вони включають всі приватні й інші грошові та негрошові витрати і доходи.

➤ Грошова величина визначена для кожного розміру витрат і доходів. Це важливо, коли витрати і доходи мають бути додані, тому що потрібно використати загальну одиницю оцінки. Як очікується, визначення грошових величин схоже на гомін, забруднення і ускладнює якість життя.

➤ Потрібно взяти до уваги вірогідність витрат і доходів. Найпростіший спосіб — помножити грошову вартість витрат і доходів на ймовірність їх виникнення.

➤ Розрахунок враховує синхронність витрат і доходів.

➤ Деякі розрахунки передбачають розподіл витрат і доходів.

➤ Рекомендації щодо визначення величини витрат і доходів. У найпростішому випадку, коли доходи перевищують витрати, рекомендовано продовжувати проект (виробництво).

Кожен з цих етапів має труднощі. Це досліджено нижче.

Визначення витрат і доходів. Визначити витрати і доходи доволі легко, хоча існує декілька проблем у передбаченні, який вид внутрішнього ефекту матиме місце.

Витрати

Прямі (приватні) грошові витрати включають всі структури витрат, операційні та технічні витрати.

Зовнішні витрати поділяють на дві категорії: 1) грошові витрати, такі як втрати прибутку в результаті конкуренції, хоча у випадку СВА внутрішні грошові витрати включатимуть втрати прибутку від транспортних операцій; 2) негрошові витрати, такі як забруднення, шум, різні інші негаразди.

Доходи

Прямі (приватні) грошові доходи легко визначити. Вони складаються з доходів, отриманих від користувачів проекту.

Приватні негрошові доходи — це доходи споживачів, інакше кажучи, це надлишок споживача.

Зовнішні доходи — це доходи некористувачів проекту. Зазвичай ці доходи є негрошовими, але іноді можуть привести до прямого фінансового прибутку (тобто вищі доходи компанії від зменшення транспортних витрат).

Оцінка витрат та доходів. Витрати і доходи можна легко визначити: оцінити їх — це зовсім інша справа. Труднощі в оцінці залежать від виду витрат і доходів. Розрізняють чотири види оцінок.

Прямі приватні грошові витрати та доходи. Вони, здається, є простими фінансовими витратами і доходами. Проте тут існують дві проблеми:

➤ що собою являють ці фінансові витрати і доходи? Дуже зручним є використання для відповіді поточних цін, але ціни постійно зростають на невизначені і непередбачені величини; також дуже важко передбачити попит, а отже, прибуток; це має місце через значний елемент невизначеності;

➤ ціни часто спотворюються через існування монополістичної влади.

Негрошові приватні доходи: надлишок споживача. Споживчий надлишок є приватним доходом, але не частиною грошей, зароблених фірмою за проектом. *Є два способи оцінити надлишок споживача.*

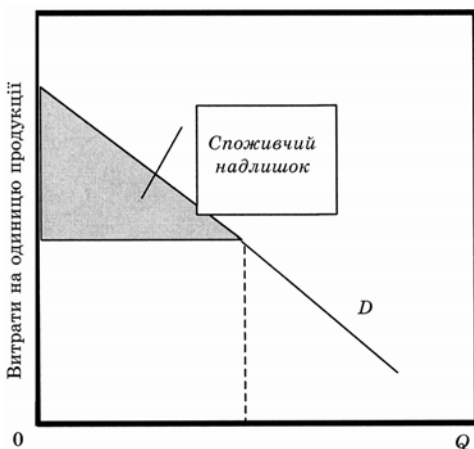


Рис. 4.2. Приватні негрошові доходи (споживчий надлишок)

Перший полягає в оцінці кривої попиту і в подальшій оцінці затемненої площі на рис. 4.2. Оцінка попиту є дуже важким процесом і залежить від ціни та доступності замінників.

Другий враховує те, що надлишок споживача, отриманий за проектом, може бути замінений, хоча й на менший споживчий надлишок від конкуренції. Альтернативний підхід полягає у зосередженні на деяких негрошово-кредит-

них вигодах споживача. Цей підхід є ефективнішим, коли має бути забезпечене вільне обслуговування і тому жодна оцінка кривої попиту не може бути зроблена.

Зовнішні ефекти, пов'язані з грошима. Як правило, вони виражені в номінальній вартості, хоча зовнішні грошові витрати від спорудження нового метрополітену включатимуть втрати прибутку автобусних компаній та таксі. Зовнішні грошові доходи від будівництва нових шляхів включатимуть доходи власників станцій техобслуговування.

Зовнішні ефекти, не пов'язані з грошима. Ці витрати важко оцінити. Загальний принцип оцінки має на меті з'ясувати, скільки людей готові заплатити, щоб досягти доходів або уникнути витрат. Тут існує два припущення, а з ними пов'язані дві проблеми:

- непоінформованість;
- нечесність.

Цих проблем можна уникнути, якщо опитувані люди вже мали подібний досвід.

Зробимо висновки щодо поведінки людей. Проблема цього припущення полягає у знаходженні будь-яких інших випадків, які значно різняться від даних

Дисконтування майбутніх витрат і доходів. Дисконтування — це процедура визначення вартості витрат і доходів, які будуть отримані в майбутньому.

Дисконтування у СВА-аналізі.

Порядок проведення

➤ Визначення величини витрат і доходів по кожному року життя проекту.

➤ Віднімання витрат від доходів по кожному року, щоб визначити чистий прибуток по кожному року.

➤ Дисконтування доходів по кожному року, щоб отримати теперішню вартість.

➤ Додавання всіх величин теперішньої вартості; в результаті отримуємо величину теперішньої вартості.

➤ Якщо $NPV > 0$, то доходи перевищують витрати: проект вартий уваги.

Вибір величини дисконтної ставки. Крім проблеми визначення величини витрат і доходів є проблема вибору дисконтної/відсоткової ставки.

Якщо цей проект розробляється у приватному секторі, то фірма, ймовірно, обере ринкову відсоткову ставку як величину дисконтної ставки. Це відсоткова ставка, яку фірма платить за отримані у борг кошти, потрібні для фінансування проекту. Проте у разі СВА уряду потрібно було б використовувати соціальні ставки дисконту. Ця ставка відбиває те, що суспільство віддає перевагу отриманню доходу сьогодні, а не майбутнім доходам. Однак що таке ця ставка? Чим вищим є рівень відсоткової ставки, тим на більшу величину чистий майбутній дохід буде дисконтований; довгостроковий проект буде менш привабливий, ніж проекти, які передбачають швидке повернення вкладених коштів. Держава несе відповідальність не тільки за нинішнє покоління, а й за майбутні. Доведено, що потрібно обирати якомога нижчий рівень відсоткової ставки.

Вибір дисконтної ставки є довільним. Аналіз можна провести за двома або трьома дисконтними ставками, щоб побачити, що дохід є стимулом для вибору дисконтної ставки.

Різниця між готівковими та безготівковими витратами також є важливою, зокрема при визначенні обставини обігу готівки при прийнятті підприємством рішення.

Менеджер фермерського господарства може використовувати інформацію про ведення бухгалтерського обліку ферми. Виділяють чотири основні мети цього: 1) отримати дані для планування; 2) отримати дані про виконання плану; 3) для контролю; 4) отримати необхідні дані для написання різних звітів. Система ведення бухгалтерського обліку у фермерському господарстві має включати звіт «Про доходи та витрати», баланс, звіт «Про фінансові результати». Звіт «Про доходи та витрати» використовують для визначення величин надходжень і витрат ферми за певний період часу. Звіт «Про доходи та витрати» можна доповнити, використавши готівкову систему або метод нарахувань; за готівкової системи банківські операції реєструють, коли відбувається зміна готівки у касі; система нарахувань враховує зміни у складі інвентаризації та визначає, що дохід отримується, коли відбувається виробництво, а витрати сплачуються в обумовлений день за борговим зобов'язанням (вексель) не тоді, коли змінюється величина готівки у касі. Мета складання звіту «Про доходи та витрати» полягає у досягненні точності проектування прибутку або збитку фермерського господарства, який власник може захотіти розподілити між безоплатною працею родини, капіталом та управлінням.

Більшість фермерів займається бізнесом, щоб отримати прибуток. Тому метою звіту «Про доходи та витрати» є визначення величини прибутку, отриманого від діяльності за певний період часу. Фермерські господарства зазвичай складають звіт «Про доходи та витрати» щорічно, для того щоб визначити прибутковість за попередній звітний період. Проте звіт «Про доходи та витрати» можна складати щомісяця, щокварталу або за інший період, якщо це буде потрібно.

Рух доходів можна оцінити, скориставшись двома різними системами: готівковою та системою нарахувань.

За *готівковою системою* доходи і витрати реєструють, коли відбуваються зміни величини готівки у касі або коли виписують чи отримують чеки. Наприклад, якщо такий фактор виробництва, як добрива був придбаний у грудні місяці, але до січня наступного року не був оплачений, то понесені витрати переносять на наступний рік. Аналогічно, якщо худоба була реалізована до кінця року, але чек надійшов після 1 січня, то

виручку від реалізації зараховують як дохід у наступному році. За готівкової системи ведення бухгалтерського обліку зміни у складі інвентарю не враховують, оскільки вони не відбивають готівкові банківські операції. Отже, за готівкової системи збільшення чи зменшення інвентарю не буде відображено у звіті «Про доходи та витрати». Так, готівкова система визнає тільки готівкові банківські операції за винятком амортизації, яку включають як статтю витрат. Оскільки всі зміни у складі інвентарю та відстрочена оплата придбаного або реалізованого обладнання буде зареєстрована як готівка за звітний період, у готівковій системі чітко визначена величина доходу від операційної діяльності за весь період. Проте за цією системою не можна визначити чистий дохід, отриманий за конкретний період часу, тому що обсяг виробництва у типовому фермерському господарстві змінюється з року в рік.

За альтернативною системою *нарахувань* визначають величину прибутку, банківські операції, що приводять до збільшення або зменшення доходу включають у звіт, коли відбувається виробництво або є боргове зобов'язання (вексель), а не коли змінюється величина готівки у касі. Наприклад, добрива замовлені у грудні, і навіть якщо вони не будуть поставлені до січня наступного року, то витрати на їх придбання будуть віднесені до статей витрат поточного року. Аналогічно виручка від реалізації худоби 31 грудня буде зарахована як стаття доходу цього року, навіть якщо чек буде отриманий у січні наступного року.

Система нарахувань при визначенні величини чистого доходу враховує також зміни у складі інвентарю. Якщо кількість кормів або голів худоби збільшується з початку і до кінця року, то це вважають збільшенням обсягу виробництва або величини прибутку протягом поточного року. І навпаки, зменшення у складі інвентарю впродовж звітної періоду означає, що було реалізовано більший обсяг продукції, ніж вироблено.

За системою нарахувань точніше відбивають дані про реальне виробництво та боргові зобов'язання, що відбувалися протягом звітної періоду. У короткостроковому періоді ця система забезпечує точніше визначення величини прибутку, отриманого від фізичних та фінансових ресурсів.

4.2. Складання звіту «Про доходи та витрати»

У табл. 4.1 наведено простий приклад складання звіту «Про доходи та витрати» для типового фермерського господарства за системою нарахувань. Першим і найважливішим розділом у звіті є надходження від операційної діяльності. Цей розділ включає всі готівкові надходження від реалізації виробленої фермою продукції. Сюди відносять зерно, фуражне зерно, худобу (велика рогата худоба, свині, птиця за винятком тварин на вирощуванні та відгодівлі), продукцію тваринництва (м'ясо, вовна, яйця), державні платежі, митні платежі та інші готівкові надходження, включаючи дивіденди. Загальна величина цих витрат дорівнює сукупним надходженням ферми від операційної діяльності.

Наступним важливим розділом у звіті «Про доходи та витрати» є витрати від операційної діяльності. Операційні витрати включають витрати на придбання добрив, насіння, кормів, хімічних засобів, оренду машинного обладнання, сховищ, придбання худоби, пального та мастил, витрати, пов'язані з розведенням худоби та ветеринарні витрати, податок на додану вартість, страхування, ренту, транспортні витрати, витрати на маркетинг, оплату праці, сплату відсотків. Якщо додати перелічені вище статті витрат, то отримаємо загальні витрати ферми від операційної діяльності. Різниця між загальною величиною доходів від операційної діяльності та сукупними операційними витратами є чистим доходом від операційної діяльності у грошовому виразі.

Щоб розрахувати величину чистого доходу за системою нарахувань, потрібно провести коригування безготівкових статей витрат. За допомогою першого коригування можна визначити вартість будь-якого продукту (м'яса, молока, яєць), який виробляється або використовується для власних потреб фермерського господарства без компенсації готівкою. Обсяг цієї продукції є обсягом виробництва і має бути доданий до чистого доходу від операційної діяльності. Витрати, пов'язані з виробництвом цієї продукції, включають до відповідного розділу операційних витрат фермера. Сукупна вартість виробленої продукції підсумована у рядку 7.

Таблиця 4.1. Звіт «Про доходи та витрати»

Звітний період _____ 20__ до _____ 20__

<i>Надходження ферми від операційної діяльності</i>				<i>Витрати ферми від операційної діяльності</i>			
Тваринництво та продукція тваринництва				Насіння	грн		
	статті			Добрива			
		грн		Хімічні засоби			
				Оренда обладнання			
				Запаси			
	Всього	грн	1				
Продаж зерна				Корми, придбані для виробництва тваринницької продукції			
		грн		Тварини на вирощуванні та відгодівлі			
				Ветеринарні витрати			
				Запаси продукції тваринництва			
	Всього	грн	2	Паливо та мастила			
Інші операційні витрати				Комунальні послуги			
				Ремонт машин			
				Інші ремонтні роботи			
				Податки, майно, продаж			
	Всього	грн	3	Страхування			
Сукупні надходження ферми: (1) + (2) + (3)				грн	4	Рента	
				Транспортні та маркетингові витрати			
				Оплата праці			
				Сплата відсотків			
				Інші			
				Сукупні витрати від операційної діяльності	грн	5	
				Чистий дохід від операційної діяльності у грошовому виразі (4) – (5)	грн	6	
Обсяг виробленої фермою продукції та спожитої домогосподарствами					грн	7	

Коригування змін у складі інвентарю								
	Корми та зерно	Ринок продукції тваринництва	Дебіторська заборгованість	Запаси та витрати на ремонт		Кредиторська заборгованість		
Інвентаризація на початок року					Початок			
Інвентаризація на кінець року					Кінець			
Чисте коригування							грн 8	
Коригування змін у складі активів								
	Тварини на вирощуванні та відгодівлі	Машини та обладнання	Споруди					
Інвентаризація на кінець періоду								
Реалізація								
<i>Всього</i>				9				
Інвентаризація на початок періоду								
Закупівля майна								
<i>Всього</i>				10				
Чисте коригування (9) — (10)							11	
Прибуток або збиток (6) + (7) + (8) + (11) (надходження від праці, капіталу та управління)								12
Дохід від діяльності, не пов'язаної з фермерською								13
Сукупний чистий дохід (12) + (13)								14
Відкликання з колообігу доходу								15
Додаткові надходження (14) – (15)								16

Друге коригування призначене для визначення змін у складі інвентарю впродовж року. Ці зміни можна визначити шляхом порівняння результатів інвентаризації на початок та кінець року. Як зазначено у табл. 4.1, статті інвентаризації включають корми та зерно, запаси господарства (корми, насіння, добрива та паливо), дебіторську заборгованість і готівку, вкладену у вирощування культур, кредиторську заборгованість. До кредиторської заборгованості відносять не тільки виробничі статті витрат кормів, добрив, машин та інші, а й накопичену величину ренти, відсотки та податкові платежі.

Якщо інвентарний склад на початок року перевищує інвентарний склад на кінець року, то потрібно провести позитивне коригування з метою відбити той факт, що деякі з продуктів, вироблених упродовж цього періоду, залишилися у складі інвентарю і не були продані. Якщо інвентаризаційний склад на кінець року перевищує склад інвентарю на початок року, то потрібно провести від'ємне коригування, яке означає, що крім виробленого протягом року обсягу продукції були продані і включені у дохід ферми деякі предмети. Щоб дотриматись обліку доходів, отриманих упродовж року за системою нарахувань, потрібно також провести коригування дебіторської та кредиторської заборгованості. Сукупне коригування визначають як алгебричну суму коригувань по п'яти статтях інвентаризації.

Третім коригуванням, яке потрібно провести для розрахунку чистого доходу за системою нарахувань, є облік змін в активах. Такі дії включають коригування оплати готівкою таких придбаних або реалізованих активів, як худоба, обладнання, машини, споруди та амортизації, яка відноситься до безготівкових операцій. Амортизація та відсотки — це основні статті витрат фермера. Метою включення амортизації та відсотків є відбиття суми коштів, яка буде достатньою для покриття витрат.

4.3. Розрахунок амортизації

Поняття економічного знецінення (зносу) є пропорційним співвідношенням витрат до активів протягом періоду їх використання. Це співвідношення відбиває приблизну норму, за якої споживаються послуги, що надаються цими активами.

Є три методи розрахунку амортизації: прямий, дигресивний та прогресивний.

Формула для розрахунку норми амортизації *прямим методом* така:

$$\text{Норма амортизації за рік} = \frac{\text{Вартість придбання} - \text{Первісна вартість}}{\text{Роки використання}}$$

Це найпростіший і найпоширеніший метод, що використовується у фермерських господарствах для визначення амортизації.

За *методом дигресивної амортизації* використовують фіксовану норму амортизації кожного року та вартість активів на початок року:

$$\text{Амортизація за певний рік} = \text{Норма амортизації} \times \frac{\text{Величина ненарахованої амортизації на початок року}}$$

Використовуючи цей метод, потрібно звернути увагу на те, що первісну вартість не віднімають від витрат на придбання.

Третім методом розрахунку амортизації є *прогресивний*. Суму амортизації за даний період визначають за такою формулою:

$$\text{Амортизація за певний рік} = \frac{\text{Кількість років експлуатації}}{\text{Величина прогресивної амортизації}} \times (\text{Витрати на придбання} - \text{Первісна вартість})$$

4.4. Розрахунок відсоткової ставки

Реальну відсоткову ставку (номінальну ставку за мінусом загальної ставки інфляції) знаходять множенням середньої величини інвестицій на відсоткову ставку, яку можна визначити за рівнянням

$$\text{Відсоток за рік} = \frac{\text{Витрати на придбання} + \text{Первісна вартість}}{2} \times \text{Відсоткова ставка}$$

Потребу коригування по кожній статті активів визначають додаванням реалізованих активів на кінець періоду та відніманням суми придбаних активів на початок періоду. Це коригування можна розглядати як визначення суми амортизації упродовж даного періоду. Загальну суму коригування визначають як алгебричну суму чистих Capital adjustment по трьох статтях і записують у рядок 11 табл. 4.1. *(Метою складання звіту «Про доходи та витрати» є визначення чистої величини надходжень. Фермер має уважно розрахувати вартість активів на початок та кінець року, щоб уникнути включення збільшення у складі машин та споруд до величини прибутку або збитку. Одним із способів є застосування балансової вартості активів, як це зазначено в табл. 4.1, також можна використовувати ринкову вартість цих активів на початок року.)*

Прибуток або збиток від діяльності — це сума чистого доходу від операційної діяльності, обсяг виробленої фермою продукції та обсяг спожитої продукції домогосподарствами, загальне коригування складу інвентарю та загальне коригування

Поняття «прибуток або збиток», яке використовують у звіті з погляду бухгалтерського обліку, не відповідає економічному визначенню цих категорій. Зазначений метод знаходження величини доходу, отриманого від безоплатної праці, включає ресурси операційної праці, капіталу та управління, прийнятні для фермера.

Позабалансовий прибуток фермера став важливим джерелом у загальній величині доходів для родини фермера. Дохід, отриманий від невиплаченої заробітної плати, від позафермерської діяльності та доходи від нефермерських інвестицій — все це приклади доходу від іншої діяльності, зведені у рядку 13 табл. 4.1.

У звітах деяких фермерських господарств заробітну плату працівників і членів родини вважають операційними витратами, і тому відпадає потреба у рядку 15. Проте багато родин фермерів отримують кошти за свою діяльність відносно невеликими, але постійними сумами, які потрібні для сплати витрат членів родини. Загальну суму цих надходжень, інвестиції не у розвиток ферми, податкові та соціальні платежі з прибутку підприємця, а також обсяг виробленої фермою продукції та спожитої домогосподарствами продукції (рядок 7) слід записати у рядок 15.

Важливим є те, що окремі родини можуть вести свої фінансові рахунки з використанням будь-якого методу. Особисті рахунки потрібні не тільки для складання звіту «Про фінансові результати», а й для складання балансової звітності. Певні особисті витрати, такі як медичні витрати, благодійні внески та інші, підлягають оподаткуванню. Зауважте, що обсяг виробленої та спожитої продукції — це надходження підприємця, вони мають бути додані в рядок 15.

Якщо підприємець включив усі надходження від позафермерської діяльності в рядок 15, то коли додати постійні заробітки, ми знайдемо суму, яка додається до чистого прибутку підприємця. Слід зазначити, що кошти потрібно інвестувати в активи, яких ферма потребує. Отже, активи, які не відносять до активів фермерського господарства, можуть збільшитись або зменшитись протягом звітного періоду. Такі зміни у величині особистого доходу обговоримо далі.

4.5. Розподіл надходжень за наявними ресурсами

Прибуток або збиток фермера (див. табл. 4.1, рядок 12) є надходженнями родини фермера. В багатьох випадках безоплатна праця включає не тільки працю робітників, а також забезпечується працею членів родини. Система запису ферми розподіляє прибуток або збиток між факторами виробництва: капіталом, управлінням та працею. Розподіл прибутку або збитку між трьома ресурсами або факторами виробництва є довільним.

Прибуток або збиток фермера розподіляють між надходженнями до капіталу, праці та управління зменшенням кількості одного та збільшенням іншого. Системи ведення запису на фермі зазвичай віднімають витрати капіталу і додають залишкові надходження праці та управління. Порядок проведення цих розрахунків наведено у табл. 4.2. Неоплачену працю членів родини записують окремо від праці робітників та іншої заробітної плати.

Таблиця 4.2. Порядок розподілу надходжень між факторами виробництва

Номер рядка		Розрахунок величини надходжень	Надлишок
		Наймана праця та управління	Капітал
1	Прибуток або збиток фермера (надходження від безоплатної праці членів родини, праці робітників, капіталу та управління) (табл. 4.1, рядок 12)		
2	Відсоток по капіталу грн _____ × _____ %		XXX
3	Альтернативні витрати безоплатної праці а) неоплачена праця робітників _____ місяць × грн _____ за місяць б) інша неоплачена праця _____ місяць × грн _____ за місяць	XXX	
4	Надлишкові надходження від праці робітників та управління (1) – (2) – (3б) а) надходження від неоплаченої праці робітників та управління за місяць б) ((4) ÷ _____ заробітна плата робітника за місяць)		XXX
5	Надлишкові надходження від капіталу (1) – (3а) – (3б) а) ставка надходжень від капіталу (5) ÷ грн _____ капітал	XXX XXX	XXX

Величини відсоткової ставки та рівня заробітної плати, які використовують у розрахунку, слід ретельно підбирати.

Норма відсоткової ставки — це ставка, яку фермер зміг заробити на альтернативному інвестуванні, маючи подібні ризики

Вартість неоплаченого робочого часу має ґрунтуватися на потенційній вартості, яку індивід міг би заробити на кращій альтернативній посаді. Це відбивають альтернативні витрати ресурсів неоплаченої праці та управління у фермерському господарстві.

Процедура, зазначена в табл. 4.2, показує порядок розрахунку надлишкових надходжень від праці найманих робітників та управління як за рік, так і щомісяця (рядки 4 та 4а відповідно). Крім того, альтернативні витрати робочої сили можна відняти (рядки 3а та 3б), щоб знайти сукупний надлишок повернення капіталу (рядок 5) та надлишок повернення в розрахунку на 1 грн інвестованого капіталу. Багато фермерських управлінських асоціацій та служб визначають для фермерів надходження від неоплаченої праці, управління та капіталу залежно від розміру і типу господарства.

У балансі підсумовано фінансові умови фірми за конкретний період часу. В основу балансу покладено рівність активів та пасивів, а також чистий прибуток.

Здійснення ефективного контролю за діяльністю фермерського господарства потребує знання джерел надходження та використання готівки. Деякі ферми, які складають як звіт «Про доходи та витрати», так і баланс, вважають складним акумулювання готівки, коли потрібно робити готівкові зобов'язання. У звіті «Про рух грошових коштів», який відомий також як звіт «Про джерела надходження та використання грошових коштів», підсумовують усі готівкові операції, які впливають на діяльність ферми протягом даного періоду (місяця, кварталу чи року). Звіт «Про рух грошових коштів» має важливе значення при визначенні фінансового стану фірми кожного періоду (щомісяця або щокварталу).

Іншими статтями або записами, які можуть бути корисними при збиранні інформації про ефективність та фінансовий стан підприємства, є щоденник надходжень і витрат, щоденник рахунків дебіторів та кредиторів, рахунки підприємства, амортизація обладнання та активи, які не підлягають амортизації, записи ліквідації активів. Ці записи та рахунки надають інформацію, яку можна використати у планах розвитку підприємства, у впровадженні цих планів та у визначенні фінансового стану і контролю за діяльністю ферми.

Складовою частиною процесу планування є плани інвестування та фінансові плани на майбутнє. Фінансове планування включає не тільки оцінку альтернативи інвестування та фінансування придбання активів, а й управління податковими зобов'язаннями фермерського господарства.

Аналіз альтернативи інвестування проводять у чотири основні етапи: 1) визначення варіантів можливого інвестування; 2) оцінка економічної прибутковості та фінансової відповідності кожної альтернативи; 3) переоцінка альтернатив з погляду отримання різного розміру доходу; 4) вибір альтернативи. При визначенні економічної ефективності інвестування можна використовувати різні методи, а також такі критерії, як період окупності капіталовкладень, проста ставка доходу, чиста теперішня вартість та внутрішня ставка доходу.

Період окупності капіталовкладень

Процедура визначення окупності капіталовкладень залежить від періоду, або кількості років, які потрібні для перевищення отриманих прибутків над початковими витратами, пов'язаними з інвестуванням. Формула для розрахунку окупності капіталовкладень така:

$$P = O / I,$$

де P — період окупності, роки; O — витрати на придбання предметів; I — середні річні прибутки після сплати податків (до нарахування амортизації), що очікуються від інвестицій.

Предмети, що мають короткий період окупності, є більш прийнятними, ніж ті, що мають довший період окупності.

Період окупності визначає переваги деяких альтернатив інвестування, проте він має певні значні недоліки. По-перше, коефіцієнт періоду окупності ігнорує економічну тривалість інвестицій або отриманого прибутку після його перевищення над початковими витратами. Насправді коефіцієнт періоду окупності не оцінює прибутковість інвестування, а показує, як швидко повертається інвестований капітал. По-друге, не існує логічних показників, які б допомогли прийняти рішення про те, чи погодитись, чи відмовитись від інвестування.

Отже, цей коефіцієнт не враховує поняття вартості грошей або, інакше кажучи, той факт, що вартість долара або гривні в обігу сьогодні є більшою за їх вартість у майбутньому

Проста ставка доходу

Просту ставку доходу можна визначити за рівнянням

$$R = \frac{I - D}{O},$$

де R — річна ставка доходу; I — середня величина доходів після сплати податкових платежів до нарахування амортизації, яка очікується від інвестицій; D — величина амортизацій за рік; O — витрати для здійснення інвестування.

За цією формулою можна визначити ставку доходу для різних проектів інвестування і потім порівняти її з мінімально прийнятною ставкою доходу в 10 %.

Таблиця 4.3. Порівняння періоду окупності капіталовкладень та простої ставки доходу

Показник	Альтернативи інвестування	
	Проект А, грн	Проект В, грн
Витрати капіталу	10 000	10 000
Середні прибутки після сплати податків		
Перший рік	2500	4000
Другий рік	2500	4000
Третій рік	2500	4000
Четвертий рік	2500	—
П'ятий рік	2500	—
Шостий рік	2500	—
Всього	15 000	12 000
Амортизація за рік	1667	3333
Період окупності капіталовкладень: $P = O / I$	$\frac{10\,000}{2500} = 4,0$ року	$\frac{10\,000}{4000} = 2,5$ року
Проста ставка доходу: $R = \frac{I - D}{O}$	$\frac{2500 - 1667}{10\,000} = 8,33\%$	$\frac{4000 - 3333}{10\,000} = 6,67\%$

В табл. 4.3 наведено розрахунок періоду окупності капіталовкладень та простої ставки доходу для двох проектів. Проект *A* потребує витрат у розмірі 10 000 грн і дає змогу отримати дохід у розмірі 2500 грн за шість років; проект *B* потребує такої самої величини витрат, але дохід за таких умов становить 4000 грн щорічно протягом трьох років. Зазначимо, що період окупності проекту *A* — чотири роки, а проекту *B* — усього 2,5 року. Отже, буде обраний проект *B*.

Зауважте, що ставка доходу проекту *A* становить 8,33 %, а проекту *B* — 6,67 %. Це означає, що перевага надається проекту *B*.

Отже, дохід, який отримують після повернення початкових капіталовкладень, відіграє важливу роль при визначенні ефективності інвестування

Проте значення простої ставки доходу не є критичним. Зокрема, для визначення простої ставки доходу можна використати багато методів і за деякими з них отримати такі значення ставок, які в реальному світі не застосовують. До них можна віднести відсоткові ставки або доходи від гри на біржі. Крім того, проста ставка доходу не враховує період витрат капіталу та доходи від інвестицій — вартість грошей у часі.

Чиста теперішня вартість

Третім методом, за допомогою якого можна оцінити ефективність інвестицій, є чиста теперішня вартість, або дисконтований рух готівки. Етапами визначення чистої теперішньої вартості є такі: 1) вибір наближеної дисконтної ставки, яка відбиває вартість грошей у часі; 2) розрахунок теперішньої вартості витрат капіталу, необхідних для придбання активів; 3) визначення величини доходів або річні надходження від використання активів упродовж їх експлуатаційного періоду; 4) розрахунок величини теперішньої вартості або річного обігу готівки; 5) визначення теперішньої чистої вартості відніманням витрат капіталу від готівки; 6) прийняття інвестування, якщо величина чистої теперішньої вартості є додатною, і відхилення інвестування, якщо її значення від'ємне. Якщо дисконтна ставка відбиває прийнятні витрати капіталу

для фірми, то додатна величина чистої теперішньої вартості означає, що інвестування гарантує отримання прибутку, і таким чином, проект є прибутковим. Якщо значення чистої теперішньої вартості є від'ємним, то інвестування швидше призведе до витрат, ніж до отримання прибутків. У цьому разі потрібно інвестувати кошти в інший проект.

Чисту теперішню вартість можна розрахувати за формулою

$$NPV = \sum_{n=1}^k \frac{I_n}{(1+d)^n} - O,$$

де NPV — чиста теперішня вартість; n — період часу; k — останній період; Σ — сума по всіх n періодах; I_n — надходження за період n ; d — дисконтна ставка; O — витрати капіталу для придбання активів.

Внутрішня ставка доходу

Четвертим методом, який можна використати в інвестиційному аналізі, є внутрішня ставка доходу. Її розраховують як ставку дисконту, що дорівнює величині теперішньої вартості коштів, за формулою

$$\sum_{n=1}^k \frac{I_n}{(1+r)^n} = O,$$

де r — внутрішня ставка доходу; n — період часу; k — останній період в аналізі; Σ — сума всіх k періодів; I_n — чисті надходження за кожен період; O — витрати капіталу.

Внутрішню ставку доходу можна порівняти з альтернативними ставками інвестування, щоб визначати, чи є прибутковим конкретний інвестиційний проект. Якщо r перевищує ставки по інвестиційних проектах або мінімальну ставку, то проект прибутковий і його можна прийняти; у протилежному випадку проект потрібно відхилити.

Чиста теперішня вартість та внутрішня ставка доходу мають подібні процедури розрахунку і в деяких випадках матимуть подібні значення. Якщо внутрішня ставка доходу дорів-

ное ставці дисконту, то чиста теперішня вартість дорівнює 0. Якщо внутрішня ставка доходу перевищує мінімальну ставку, і ця мінімальна ставка дорівнює витратам капіталу, то величина чистої теперішньої вартості буде додатною. Проте в обох випадках проект буде прийнятим. Аналогічно, якщо величина внутрішньої ставки доходу є меншою за мінімальну ставку, то величина чистої теперішньої вартості буде від'ємною, і проект слід відхилити.



Література

1. Gail L. Cramer, Clarence W. Tensen. Agricultural economics and agribusiness. 5th edition. — 1991. — 530 p.
2. Michael R. Baye. Managerial Economics and business strategy. — 1997. — 562 p.
3. John B. Penson, Rulon D. Pope, Michael L. Cook. Introduction on Agricultural economics. — 1986. — 557 p.
4. Tony Giles, Malcolm Stansfield. The Farmer as Manager, 1990. — 208 p.
5. Milton M. Snodgrass, Wallace L. T. Agriculture, Economics and Resource Management. — 1975. — 521 p.
6. Hill N. B. An Introduction to economics for student of Agriculture. — 1988. — 347 p.
7. Ястремський О., Гриценко О. Основи мікроекономіки. — 1998. — 714 с.
8. Kenneth L. Casavant, Craig L. Infanger, Deborah E. Bridges. Agricultural Economics and Management. — 1999. — 433 p.
9. Robert S. Pindyck, Daniel L. Rubinfeld. Microeconomics, 2001. — 700 p.
10. John M. Barron, Gerald J. Lynch. Economics. — 1986. — 510 p.
11. Richard G. Lipsey, Peter O. Steiner, Douglas D. Purvis. Economics. — 1987. — 942 p.
12. Zoltan J. ACS and Daniel A. Gerlowski. Managerial economics and organization. — 1996. — 465 p.
13. Michael Boehlje. Farm Management. — 1984. — 806 p.
14. Robert B. Ekelund, Robert D. Tollison. Microeconomics. — 1986. — 562 p.
15. Maurice Buckett. An introduction to farm organization and Management. — 1981. — 313 p.

2 ЧАСТИНА

ОРГАНІЗАЦІЯ РИНКУ

5

Основи функціонування ринку

6

Фактори, що впливають на процес ціноутворення

7

Альтернативи ринковій структурі управління

8

Державний вплив на формування цін та рівень доходів в аграрній сфері виробництва

9

Ринок землі

10

Ринок праці

Розділ 5

ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ

Матеріали розділу: визначають основні рівні економічного розвитку суспільства; допомагають зрозуміти типологію і характерні ознаки ринків; розкривають систему ринкових індикаторів і показників кон'юнктури.

Найпростіший обмін результатами господарської діяльності виник внаслідок суспільного розподілу праці й економічного відособлення виробників в умовах приватної форми власності на засоби виробництва. Оскільки формування ринкової системи відбувалося упродовж декількох тисячоліть, в економічному розвитку суспільства можна виділити три рівні розвитку: «виробництво», «економіка» і «ринкова економіка».

1. Виробництво. Назву першого рівня пояснюють тим фактом, що економічне життя вичерпувалося лише виробництвом продукції в рамках натурального господарства. З часом натуральне господарство видозмінювалося. Збільшення числа виробників привело до появи системи суспільного розподілу праці. Виник «розподіл», а потім «перерозподіл» — проміжні ланки між виробництвом і споживанням.

2. Економіка. Перехід від стадії «виробництва» до стадії «економіка» відбувається в момент появи еквівалентного обміну продуктами. Тільки такий обмін перетворює продукти праці на «товари», а сам обмін — на «ринок». Однак на цьому рівні ринок продовжує підкорятися виробництву, це «ринок продавця», а покупцеві доводиться миритися з диктатом цін.

3. Ринкова економіка означає якісні зміни в економічній історії людства. Сам по собі виробник — це ще не ринок. Таким він стає тільки з появою вільного покупця, що має можливість вибору.

Ринкова економіка довела, що їй немає альтернативи у вирішенні головних економічних завдань:

► ринок забезпечує взаємозв'язок виробництва і споживання;

- ринок гарантує суспільну оцінку результатів праці відособлених товаровиробників;
- ринок створює умови для високої ефективності виробництва.

У системі ринкових відносин покупці і продавці вільно обмінюються благами на багатьох конкурентних ринках. З урахуванням умов, в яких панує конкуренція, розрізняють декілька типів ринкової структури: «чиста, або довершена, конкуренція», «монополістична конкуренція», «олігополія», «монополія». Вивчення ринкової системи логічно почати з її спрощеної абстрактної — «ідеальної» моделі. Така модель отримала назву «*ринку довершеної конкуренції*» і має низку особливостей.

1. Заняття підприємницькою діяльністю доступне для будь-якого бажаючого. Свобода підприємницької діяльності потребує повної самостійності і незалежності економічних агентів, що передбачає також всю повноту відповідальності за результати господарської діяльності.

2. Матеріальні, фінансові і трудові ресурси абсолютно мобільні. Можливе вільне перетікання ресурсів з менш ефективних сфер виробництва у більш ефективні.

3. Вільне ціноутворення передає інформацію про коливання кон'юнктури, стимулює застосування найбільш економічних методів і технологій виробництва, розподіляє і перерозподіляє прибутки. Відсутність будь-яких видів монополії і повна свобода конкуренції позбавляє будь-якого виробника можливості впливати на ринкові ціни.

4. Кожен учасник ринкових відносин володіє всією повнотою інформації щодо попиту та пропозиції, цін, норм прибутку, положення на ринку праці і капіталу, що дає змогу зробити найкращий вибір при вкладанні капіталу та інших коштів, придбанні товарів на найвигідніших умовах.

Насправді реальний економічний ринок довершеної конкуренції практично не трапляється.

Довершена конкуренція є абстрактною ідеєю, якій реально існуючі ринки можуть відповідати тією чи іншою мірою

Ринок сільськогосподарської продукції відповідає більшості критеріїв даної ринкової структури. Тут кількість продавців і покупців настільки велика, що за рідкісним винятком жодна людина чи група людей неспроможна контролювати ринок щодо окремих видів сільськогосподарської продукції. Ідентичність товару і повна поінформованість виробників про зміну цін також підтверджують цю відповідність (табл. 5.1).

Монополістична конкуренція — це відносно велика кількість виробників, що пропонують подібну, але не ідентичну (з погляду покупців) продукцію.

Таблиця 5.1. Типологія ринків

Характерна ознака	Модель ринку			
	Чиста конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Чиста монополія
Кількість фірм	Велика кількість	Багато	Декілька	Одна
Тип продукту	Стандартизований	Диференційований	Стандартизований або диференційований	Унікальний
Контроль за ціною	Відсутній	У досить вузьких межах	Обмежений взаємозалежністю; істотний при змові	Значний
Умови вступу до галузі	Перешкоди відсутні	Порівняно легкі	Наявність значних перешкод	Блоковані
Нецінова конкуренція	Відсутня	Значний упор на рекламу, «бренди» тощо	Дуже типова, особливо при диференціації продукту	Здебільшого реклама зв'язків фірми з громадськими організаціями

Джерело: Макконнел Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. — К.: Хагор-Демос, 1993. — С. 451.

На ринку монополістичної конкуренції продукція може бути диференційована також за умовами післяреалізаційного обслуговування, за близькістю до покупців, за інтенсивністю реклами. Змагання фірм в умовах диференціації товару не

усуває монополістичної влади фірми над своїм видом товару, що дає змогу підприємству підвищувати (або знижувати) ціну на нього незалежно від конкурентів, хоча ця влада обмежена наявністю виробників аналогічних продуктів і значною свободою входу в галузь.

Олігополія є переважаючою формою сучасної ринкової структури. Термін «олігополія» застосовують в економіці для опису ринку, де існує декілька фірм, окремі з яких контролюють значну частку ринку

На олігополістичному ринку конкурують між собою декілька великих фірм і вступ на цей ринок нових фірм є складним. Продукція, що виробляється, може бути як однорідна, так і диференційована. Нечисленність фірм на олігополістичному ринку змушує ці фірми використовувати нецінову конкуренцію. Виробники знають, що коли вони знизять ціни, то їх конкуренти зроблять те ж саме, що може призвести до падіння прибутків. Тому замість цінової конкуренції, яка є результативною в умовах довшеної конкуренції, «олігополісти» використовують нецінові методи боротьби: технічну перевагу, якість і надійність виробу, методи збуту, характер послуг і гарантій, що надаються, диференціацію умов оплати, рекламу, економічне шпигунство. Характерна особливість олігополістичного ринку — залежність поведінки кожної фірми від реакції і поведінки конкурентів. Великі розміри і значний капітал фірм надто немобільні на ринку, і в цих умовах найбільші вигоди обіцяє змова між олігополістичними фірмами з метою підтримки цін і максимізації прибутку.

Монополія є повним антиподом довшеної конкуренції. Тут існує тільки один продавець, причому він виробляє товар, що не має близьких замінників

В умовах монополії виробник здатний повністю контролювати об'єм пропозиції товару, що дає йому змогу вибирати будь-яку ціну з можливих відповідно до кривої попиту, розра-

ховуючи при цьому отримати максимальний прибуток. Прагнення монополіста до максимізації прибутку шляхом встановлення контролю за ціною та об'ємом продажу є порушенням вільної конкуренції і затвердженням особливої влади на ринку. Отже, які ж основні ознаки монополії?

- Єдиний продавець (монополіст).
- Продукт, що реалізується, є унікальним, тому покупець змушений платити встановлену монополістом ціну (або відмовитися від купівлі даного товару).
- Повний контроль монополіста за ціною товару та об'ємом продажу.
- Для потенційних конкурентів монополіст встановлює важкопереборні перешкоди.

Ринок — надзвичайно динамічний, мінливий, його межі безперервно розширюються або звужуються, відбуваються різні структурні зрушення і, найголовніше, змінюються ціни та обсяги товарної маси, що циркулює на ринку

Характеристика ринкової ситуації як правило включає:

- ступінь збалансованості ринку (співвідношення попиту і пропозиції), що сформувався, намітився або змінився; тенденції його розвитку;
- силу і розмах конкурентної боротьби; рівень усталеності або змінюваності його основних параметрів;
- масштаби ринкових операцій і ступінь ділової активності;
- рівень комерційного (ринкового) ризику;
- положення ринку у визначеній точці економічного або сезонного циклу.

Як інструменти вимірювання й оцінювання кон'юнктури ринку використовують кон'юнктурні показники та індикатори: ціни, обсяги виробництва, продажу, експорту, імпорту, товарні запаси, показники ділової активності тощо, а також специфічні якісні та атрибутивні кон'юнктурні оцінки, що ґрунтуються на досвіді та поглядах фахівців (табл. 5.2).

Таблиця 5.2. Система ринкових індикаторів та показників

Об'єкт аналізу	Індикатор	Показник
Виробництво і пропозиція, попит і споживання, ціни та пропорційність ринку	Еластичність попиту та пропозиції Коефіцієнт еластичності Динаміка виробництва Динаміка споживання Індекси темпів росту (зниження) виробництва та споживання Індекси цін Рівень податкового навантаження	Обсяги виробництва Рентабельність Обсяги споживання Ціни на ресурси та сировину Податки та дотації Структурні зрушення Товарні запаси Валютний курс Ціни: індикативні, внутрішні, експортні, імпортні, біржові Галузева та товарна структура товарообігу
Рівень економічної концентрації, монополізації, конкуренції та масштабу ринку	Коефіцієнт концентрації Коефіцієнти Джині, Херфіндела — Хіршмана, Розенблюта, Лінда, Лернера	Кількість операторів (підприємств) на ринку Ринкові частки підприємств Обсяги продажу
Потенціал ринку	Місткість ринку Виробничий потенціал Споживчий потенціал	Обсяги виробництва Обсяги експорту, імпорту Товарні запаси Обсяги капітальних вкладень Коефіцієнт зносу, введення та вибуття основних фондів Ступінь завантаження виробничих потужностей Питома вага галузі
Торгівля	Сальдо торговельного балансу Зміни товарної структури Динаміка цін	Структурні зрушення Товарна структура товарообігу Обсяги експорту, імпорту Ціни
Ділова активність, економічні ризики	Динаміка індексів акцій Попит на акції Динаміка укладених контрактів (замовлень, угод)	Курс акцій Кількість угод Обсяги продажу Валютний курс Обсяги інвестицій

Показники, що виступають у ролі індикаторів кон'юнктури, залежно від поставлених цілей аналізу та особливостей розвитку ринку можуть бути як абсолютними, так і відносними величинами.

Висновки

Економічний розвиток суспільства умовно можна поділити на стадії «виробництво», «економіка», «ринкова економіка». З урахуванням умов, в яких іде конкуренція, розрізняють декілька типів ринкової структури: «чиста, або довершена, конкуренція», «монополістична конкуренція», «олігополія», «монополія». Головна мета вивчення ринку — виявлення основних його закономірностей і тенденцій, прогноз перспектив його подальшого розвитку. Основне при цьому — визначити характер і ступінь збалансованості ринку, насамперед співвідношення попиту і пропозиції.

Загалом суть дії ринкового механізму переважно виявляється в прагненні попиту і пропозиції до рівноваги. Однак цей процес має стохастичний, ймовірнісний характер і відбувається під постійним впливом множини суперечливих факторів. Це зумовлює постійні коливання та відхилення від основної тенденції розвитку ринку.

Аналіз можливих факторів, що впливають на процес ціноутворення, є темою наступного розділу.



Література

1. Розвиток секторів і товарних ринків України / За ред. В.О. Точиліна. — К., 2001. — 398 с.
2. Макконнел Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. — К.: Хагор-Демос, 1993. — С. 451.
3. The Food and Agricultural Policy Research Institute «FAPRI Agricultural Outlook 2001». — Web page www.fapri.iastate.edu
4. Современная экономика / Под ред. О. Ю. Мамедова. — Ростов-на-Дону, 2001. — 543 с.
5. United State Department of Agriculture «USDA Agricultural Outlook 2001». — Web page www.usda.gov

Розділ 6

ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ПРОЦЕС ЦІНОУТВОРЕННЯ

Матеріали розділу: дають визначення економічним категоріям «ціна», «цінність», «корисність», «гранична корисність», «попит», «пропозиція»; допомагають орієнтуватись у поглядах різних економічних теорій на процес ціноутворення; розкривають вплив факторів на рівень попиту та пропозиції; пропонують розрахунки та аналіз показників еластичності попиту та пропозиції залежно від різних факторів.

Ринок є механізмом взаємодії покупців і продавців, у ході якого вони, співвідносячи попит і пропозицію товару, визначають його ціну. Споживачі постійно порівнюють корисність різних благ, які є необхідні і доступні.

Корисність — це задоволення, яке благо приносить споживачеві

Щоб визначити міру корисності, кожен споживач визначає власну шкалу цінностей різних благ. Оцінка корисності залежить від суб'єктивних і об'єктивних обставин. На рівні індивіда вона часто вельми суб'єктивна. На рівні групи, колективу, країни суб'єктивізму в оцінці корисності менше, переважає усереднена і тому більш об'єктивна оцінка. Це дало змогу німецькому вченому Герману Госсену (1810 – 1858) сформулювати закони, що стосуються оцінки корисності.

У міру збільшення споживання блага його корисність меншає. Наприклад, у разі сильної спраги індивіда він найвище оцінює корисність першої склянки води, його оцінка корисності другої склянки менша, третьої — ще менша, а четверта склянка води має для нього дуже низьку корисність. Перший закон Госсена, відомий як закон *спадної граничної корисності*, засвідчує, що кожна наступна (гранична) порція блага все менш корисна з погляду індивіда, але сукупна корисність усього блага для нього не знижується.

Відштовхуючись від свого першого закону, Госсен сформулював другий закон, суть якого полягає в тому, що загальна кількість споживаних благ встановлюється такою, за якої

гранична корисність кожного блага є однаковою. Інакше кажучи, споживаючи одночасно багато благ, кожен індивід купує для себе такий набір їх, в якому гранична корисність кожного блага однакова або приносить йому однакове задоволення.

Цінність — це грошова оцінка споживачем корисності блага

Ціною називають кількість грошей, за яку продається і купується економічне благо. Ціна визначається на ринку внаслідок взаємодії покупців і продавців, у ході якої вони порівнюють пропозицію і попит на товар і встановлюють ціну. Оскільки ціна встановлюється на рівні, коли пропозиція товару дорівнює попиту на нього (пропозиція і попит перебувають у рівновазі), то ринкова ціна зазвичай є ціною рівноваги.

Чим же визначається попит і пропозиція, а отже, і рівень цін?

Різні напрями економічної теорії пропонують різні відповіді. Класична економічна теорія вважала, що в основі ціни, яка встановлюється в ході обміну одного товару на інші цінності (мінова ціна) лежать витрати на виробництво цього товару.

Отже, ціна товару визначається передусім витратами на його виробництво

Адам Сміт писав: «загалом ціна зводиться безпосередньо до трьох складових частин: до ренти, заробітної плати і прибутку». Давид Рікардо (1772 – 1823) розвинув трудову теорію вартості, згідно з якою головний фактор — це праця.

Маржиналістська концепція вважає, що в основі вартості товару лежить його корисність для споживача, точніше гранична корисність. Карл Менгер (1840 – 1921) і Євген Бем-Баверк (1851 – 1914) висунули і розвинули положення, що саме співвідношення граничної корисності товарів, що обмінюються, і зумовлює пропорції їхнього обміну, тобто ціни.

Неокласична теорія в особі її фундатора Альфреда Маршалла запропонувала свій погляд на ціну і ціноутворення. Підхід А. Маршалла є синтезом класичного і маржиналістського підходу до ціни. А. Маршалл виходив з того, що Д. Рікардо і Є. Бем-Баверк зосередили свою увагу на різних сторонах одного процесу — формування ціни.

Отже, згідно з неокласичним підходом, ціна товару визначається двома принципами: граничною корисністю і витратами виробництва

Ціна, яку покупець згодний сплатити за товар, обумовлюється мірою корисності товару. Ціна, яку призначає продавець, має в своїй основі

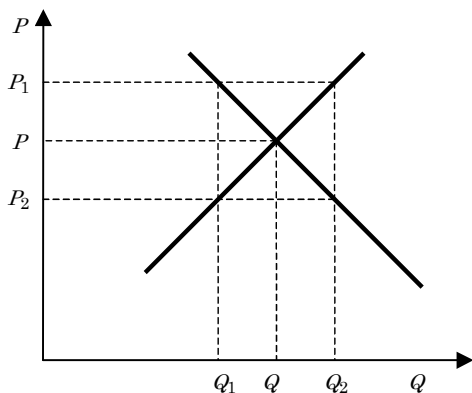


Рис. 6.1. Рівновага попиту і пропозиції:
 P — рівноважна ціна; Q — рівноважний обсяг продажу

готовність покупців придбати товар збігаються з бажанням і готовністю продавців його продати.

витрати на виробництво товару. Ціни формуються не за допомогою їх усереднення, а в ході своєрідного компромісу між покупцями і продавцями як гранично допустимі з боку попиту і з боку пропозиції.

Ціна рівноваги встановлюється під впливом попиту і пропозиції. На рис. 6.1 наведено графік рівноваги. За даної рівноважної ціни бажання і

Рівновага означає, що всі покупці, які можуть і хочуть придбати товар за ціною P , придбають його, а всі продавці, які бажають і готові продати товар за ціною P , продадуть його. При цьому на ринку не буде ні надлишків, ні дефіциту даного товару

Що станеться, коли ціна підвищиться до P_1 ? У цьому разі бажання продавців і покупців не збігатимуться. Покупці при такій ціні будуть готові придбати товар у кількості Q_1 , а продавці захочуть запропонувати його в кількості Q_2 . Продукція в обсязі $Q_2 - Q_1$ буде надлишком на ринку, який не буде куплений. Як поступлять продавці? Для того щоб продати надлишки, вони нададуть покупцям знижки, ціна почне падати доти, доки не встановиться на рівні P .

Аналогічна картина створиться, якщо ціна виявиться нижчою за ціну рівноваги, тобто дорівнюватиме P_2 . Неспівпадання інтересів продавців і покупців виразиться у виникненні дефіциту товару в обсязі $Q_1 - Q_2$. Бажаючі купити недоступний товар покупці будуть переплачувати доти, доки ціна не зросте до рівня ціни рівноваги P .

На ринку діє *закон ринкового ціноутворення*, який полягає в такому:

► ціна на ринку прагне досягти такого рівня, за якого попит дорівнює пропозиції.

► якщо під впливом нецінових факторів станеться зміна в попиті або пропозиції, то встановиться нова ціна рівноваги, що відповідає новому стану попиту і пропозиції.

При плануванні обсягу і структури виробництва менеджер фірми має врахувати зміну факторів, що впливають на обсяги попиту і пропозиції.

Фактори, що впливають на попит:

- ціна товару;
- ціна на товари-замінники (альтернативні товари);
- ціна на товари, що є взаємодоповнюючими, або комплексні товари (наприклад, автомобілі і бензин);
- якість товару;
- рівень прибутків потенційних споживачів;
- цінові очікування, що спричиняють надмірний попит або тимчасовий спад споживчого попиту в очікуванні «сезонних знижок».

Фактори, що впливають на пропозицію:

- рівень цін;
- цінові очікування, напрямок і величина передбачуваної зміни цін;
- ціни на ресурси;
- технологія виробництва;
- кількість продавців на ринку.

Нескладно визначити напрям зміни попиту або пропозиції в разі зміни одного з факторів (рис. 6.2, 6.3).

Загальновідомо, що зростання доходів споживачів, поліпшення якості товарів, зниження цін на післяпродажне обслуговування чи інші додаткові послуги і товари збільшують величину ринкового попиту.

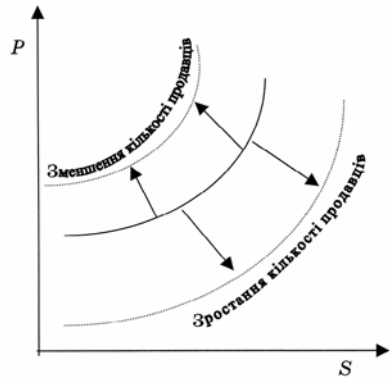
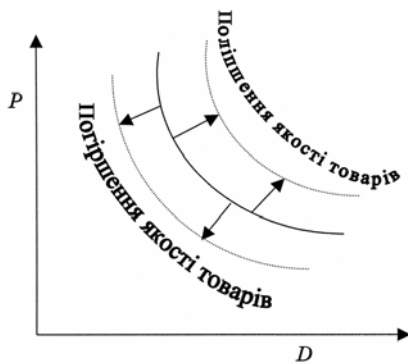
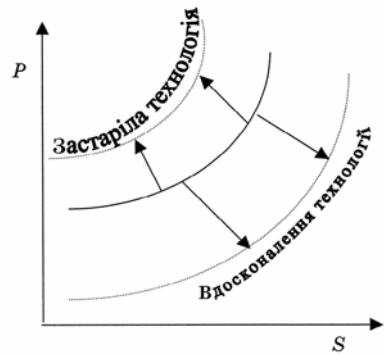
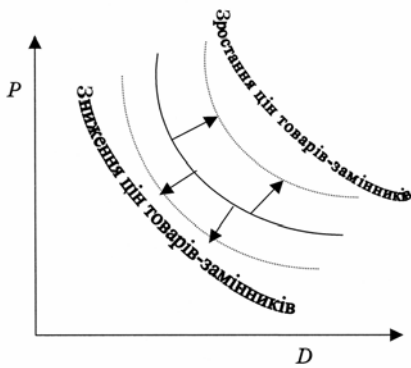
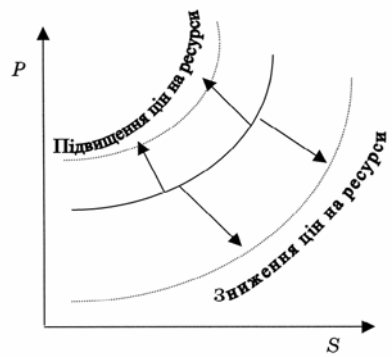
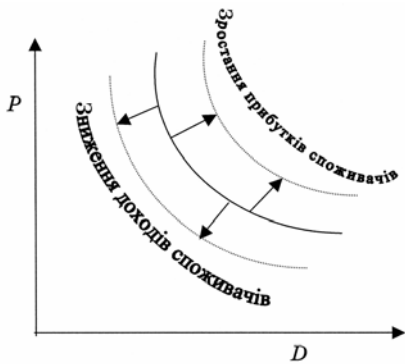


Рис. 6.2. Зміщення кривої попиту (Demand)

Рис. 6.3. Зміщення кривої пропозиції (Supply) під впливом виробничих і ринкових факторів

Зміщення кривої (див. рис. 6.3) вниз і праворуч відповідає зростанню ринкової пропозиції, вгору і ліворуч — скороченню пропозиції даного товару.

Складнішою є кількісна оцінка попиту або пропозиції у разі зміни одного або декількох факторів.

Еластичність відбиває чутливість реакції одного показника на зміну іншого. Вона показує, на скільки відсотків зміниться одна змінна економічна величина при зміні іншої на один відсоток.

Прикладом може бути еластичність попиту за ціною, або цінова еластичність попиту (Price Elasticity of Demand), яку визначають так:

$$E_P^D = \frac{\Delta D}{D} \cdot \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta D}{\Delta P} \cdot \frac{P}{D} \quad (6.1)$$

Цінова еластичність попиту — величина від’ємна, що відбиває протилежні напрями зміни економічних категорій — ціни і попиту. Як правило, використовують абсолютну величину показника (знак «мінус» упускають).

Збільшення ціни на одиницю товару з 300 до 500 грн (рис. 6.4, а) призвело до скорочення обсягу продажу із 40 до 20 одиниць. Попит є еластичним — зростання цін в

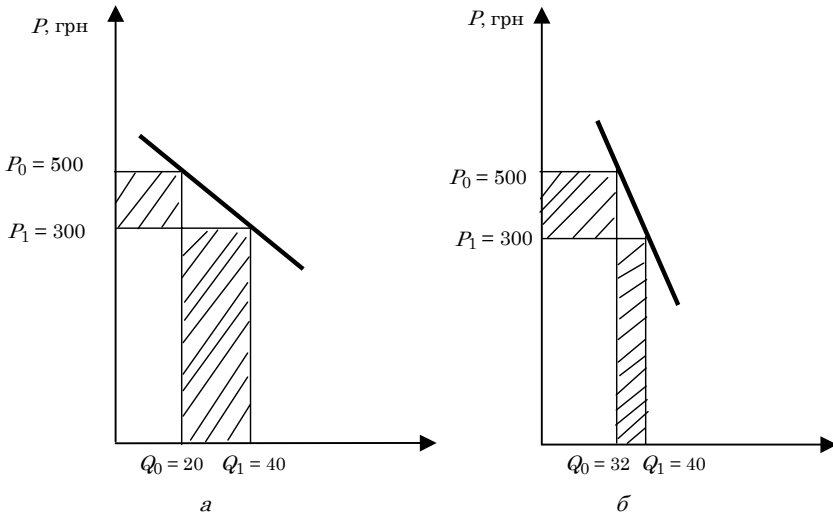


Рис. 6.4. Відносно еластичний (а) і відносно нееластичний (б) попит

1,2 раза призвело до скорочення обсягу продажу вдвічі. Заштриховані прямокутники відповідають скороченню загальної суми продажу зі збільшенням цін в умовах еластичного попиту. Рис. 6.4, б ілюструє приклад нееластичного попиту. Аналогічне підвищення цін призвело до скорочення обсягу продажу із 40 до 32 одиниць.

Сформулюємо загальне правило:

- $|\Sigma_p^D| > 1$ попит за ціною є еластичним
- $|\Sigma_p^D| = 1$ попит з одиничною еластичністю
- $|\Sigma_p^D| < 1$ попит за ціною є нееластичним

Визначення еластичності попиту. На рис. 6.5 зображено фрагменти чотирьох кривих попиту. Характерною особливістю їх є те, що кути нахилу кривих (тобто швидкість падіння попиту в разі зміни ціни) однакові, а еластичність різна.

При визначенні еластичності постає запитання: яку величину попиту і який рівень цін потрібно використати в розрахунках — ті, що існували до зміни чи після?

Як правило, використовують середню точку вибраного для розрахунків інтервалу. Отже, початкова формула зміниться:

$$E_P^D = \frac{\Delta D}{D} \cdot \frac{\Delta P}{P} = \frac{D_1 - D_0}{(D_1 - D_0)/2} \cdot \frac{P_1 - P_0}{(P_1 + P_0)/2} = \frac{D_1 - D_0}{D_1 + D_0} \cdot \frac{P_1 + P_0}{P_1 - P_0} \quad (6.2)$$

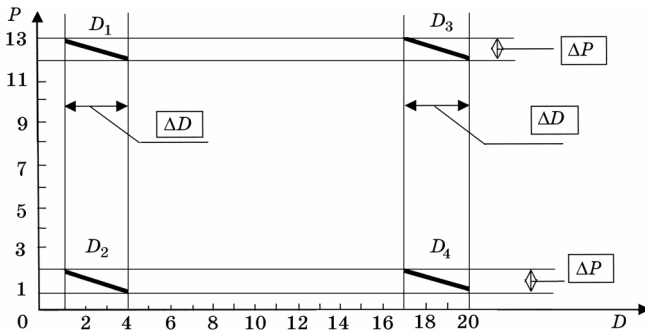


Рис. 6.5. Швидкість зміни та еластичність попиту (D) за ціною (P)

Розрахувавши коефіцієнти еластичності для кривих D_1 , D_2 , D_3 , D_4 , отримаємо

$$E_P^{D_1} = \frac{1-4}{1+4} \cdot \frac{13+12}{13-12} = -5$$

$$E_P^{D_2} = \frac{1-4}{1+4} \cdot \frac{2+1}{2-1} = -1,8$$

$$E_P^{D_3} = \frac{17-20}{17+20} \cdot \frac{13+13}{13-12} = -2,03$$

$$E_P^{D_4} = \frac{17-20}{17+20} \cdot \frac{2+1}{2-1} = -0,24$$

Отже, попит за ціною є еластичним для кривих D_1 , D_2 , D_3 і нееластичним для кривої D_4 .

Аналогічно розрахунку показника цінової еластичності попиту можна виділити й інші показники, що відбивають еластичність попиту залежно від інших факторів (табл. 6.1, 6.2):

- еластичність попиту за рівнем доходів споживачів;
- еластичність попиту за ціною комплементарних, взаємодоповнюючих товарів (або навпаки, за ціною альтернативних товарів-замінників), це так звана *перехресна еластичність*.

Еластичність попиту (D) за доходом споживачів (I) визначають за формулою

$$E_I^D = \frac{D_1 - D_0}{D_1 + D_0} \cdot \frac{I_1 + I_0}{I_1 - I_0} \quad (6.3)$$

Наведені дані засвідчують різке зниження за останнє десятиліття купівельної спроможності населення України і як наслідок — скорочення попиту навіть на основні продукти харчування. Попит на м'ясо і м'ясопродукти найбільш чутливий до зміни реальної заробітної плати (середня еластичність +1,05). Еластичність попиту на зерно, крупи, молоко і цукор коливається в межах (+0,64) — (+0,77). Нееластичність попиту на олію за рівнем доходів пояснюють одночасним скороченням

зарплати і зростанням цін на тваринні жири, що раніше переважали в раціоні українського споживача. У цьому разі попит на олію підвищився внаслідок зростання цін на товари-замінники.

Таблиця 6.1. Вихідні дані для розрахунку еластичності попиту за доходом на основні види продовольства і сільськогосподарської продукції в Україні за період 1990 – 2000 рр.*

Рік	Номінальна заробітна плата	Індекс споживчих цін у поточному році до попереднього (число разів)	Реальна заробітна плата в цінах 1990 р., крб.	Попит на основні види продовольства і сільськогосподарської продукції в Україні на душу населення, кг				
				Зерно	М'ясо	Молоко	Цукор	Олія
1990	248 крб.	—	248,0	834,2	66,4	373,2	66,1	11,4
1991	474 крб.	1,9	249,5	730,1	62,1	380,4	62,1	11,2
1992	6,65 тис. крб.	16,3	215,1	763,7	60,1	358,6	62,4	11,0
1993	155 тис. крб.	48,4	104,0	805,0	51,0	336,5	66,9	13,2
1994	1377 тис. крб.	9,9	93,0	736,0	50,0	360,9	57,0	11,5
1995	7300 тис. крб.	4,8	103,4	662,3	44,6	344,4	78,5	14,8
1996	126 грн	1,8	99,0	607,0	43,7	315,3	64,0	14,4
1997	143 грн	1,16	112,3	591,5	39,5	272,2	32,9	8,9
1998	153,4 грн	1,106	94,1	618,7	36,6	272,9	39,5	8,2
1999	178,5 грн	1,227	88,7	490,0	33,0	207,0	32,6	8,9
2000	231,0 грн	1,282	88,9	434,0	28,2	208,0	31,0	9,5

* Показники 1990 – 1998 рр. — за даними Інституту Економічного прогнозування Національної академії наук України «Розвиток секторів і товарних ринків України» за ред. В. О. Точиліна. — К., 2001; показники 1999 – 2000 рр. — зі звітів Інституту аграрної економіки на офіційному сайті Міністерства аграрної політики України <http://www.minagro.kiev.ua/analtic>

Коефіцієнт перехресної еластичності — це відношення відсоткової зміни попиту на товар *A* до відсоткової зміни ціни товару *B*.

$$E_{Cr}^D = \frac{D_1^A - D_0^A}{D_1^A + D_0^A} \cdot \frac{P_1^B + P_0^B}{P_1^B - P_0^B} \quad (6.4)$$

Додатний знак коефіцієнта перехресної еластичності підтверджує той факт, що товари взаємозамінні. Це наочно демонструють розрахунки еластичності попиту українських споживачів на різні сорти м'яса (табл. 6.3).

Таблиця 6.2. Розрахунок еластичності попиту за доходами на основні види продовольства та сільськогосподарської продукції в Україні за період 1990 – 2000 рр.

Рік	Темпи падіння (приросту) рівня реальної заробітної плати (ланцюговий метод), %	Темпи падіння (приросту) внутрішнього попиту на основні види продовольства і сільськогосподарської продукції в Україні на душу населення, розраховані за ланцюговим методом, %					Еластичність споживчого попиту на основні види продовольства за рівнем доходів				
		Зерно	М'ясо	Мо-локо	Цу-кор	Олія	Зерно	М'ясо	Мо-локо	Цу-кор	Олія
1990	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1991	+0,6	-12,5	-6,5	+1,9	-6,1	-1,8	-20,8	-10,8	+3,2	-10,2	-3,0
1992	-13,8	+4,6	-3,2	-5,7	+0,5	-1,8	-0,3	+0,2	+0,4	-0,0	+0,1
1993	-51,7	+5,4	-15,1	-6,2	+7,2	+20,0	-0,1	+0,3	+0,1	-0,1	-0,4
1994	-10,6	-8,6	-2,0	+7,3	-14,8	-12,9	+0,8	+0,2	-0,7	+1,4	+1,2
1995	+11,1	-10,0	-10,8	-4,6	+37,7	+28,7	-0,9	-0,9	-0,4	+3,4	+2,6
1996	-4,3	-8,3	-2,0	-8,4	-18,5	-2,7	+1,9	+0,5	+2,0	+4,3	+0,6
1997	+13,4	-2,6	-9,6	-13,7	-48,6	-38,2	-0,2	-0,7	-1,0	-3,6	-2,9
1998	-16,2	+4,6	-7,4	+0,3	+20,1	-7,9	-0,3	+0,5	-0,0	-1,2	+0,5
1999	-5,7	-20,8	-9,8	-24,1	-17,5	+8,5	+3,6	+1,7	+4,2	+3,1	-1,5
2000	+0,2	-11,4	-14,5	+0,5	-4,9	+6,7	-57,0	+72,5	+2,5	-24,5	+33,5
В се-ред-ньому	-7,7	-5,96	-8,09	-5,27	-4,49	-0,14	+0,77	+1,05	+0,68	+0,64	+0,02

Таблиця 6.3. Вихідні дані для розрахунку перехресної еластичності попиту на товари-замінники в Україні

Показник	1998 р.	1999 р.
Середня реалізаційна ціна за 1 т живої маси, грн великої рогатої худоби	1239,6	1498,3
свиней	2603,8	2657,5
Загальний внутрішній попит на виробництво м'яса (жива маса, тис. т)		
великої рогатої худоби	1125,5	1076,9
свиней	967,1	1000,7

Еластичність попиту на яловичину від зміни цін на свинину засвідчує, що в разі підвищення цін на свинину на 1 % попит на яловичину зростає на 9,26 %:

$$E = \frac{1498,3 - 1239,6}{1498,3 + 1239,6} \cdot \frac{2657,5 - 2603,8}{2657,5 + 2603,8} = 9,26$$

Водночас еластичність попиту на свинину від зміни цін на яловичину становить 0,181:

$$E = \frac{1000,7 - 967,1}{1000,7 + 967,1} \cdot \frac{1498,3 - 1239,6}{1498,3 + 1239,6} = 0,181$$

Аналогічно еластичності попиту можна визначити еластичність пропозиції.

Еластичність пропозиції (Supply) за ціною (Price) — це відносна зміна пропозиції, що виникла при відносній зміні ціни на одиницю:

$$E_P^S = \frac{S_1 - S_0}{S_1 + S_0} \cdot \frac{P_1 + P_0}{P_1 - P_0}$$

Показник еластичності пропозиції за ціною має додатний знак. Підвищення цін спричинює збільшення пропозиції товару і навпаки. Оскільки пропозиція пов'язана з виробництвом, вона повільніше ніж попит пристосовується до зміни ціни.

Еластичність пропозиції (Supply) від зміни вартості факторів виробництва (Inputs) відбиває зацікавленість підприємців у виробництві того чи іншого товару. Зі зростанням відносної вартості витрат на виробництво зменшуються кількість виробників і загальна пропозиція товару. Ця ситуація є характерною для України. Середньорічні темпи зростання вартості затрат на виробництво сільськогосподарської продукції в 1995 – 1999 рр. становили 131 %, а середньорічний спад обсягів виробництва — 7 % (табл. 6.4).

Під час оцінювання еластичності пропозиції виділяють три тимчасових періоди: короткостроковий, середньостроковий і довгостроковий.

Під *короткостроковим* розуміють період, дуже короткий для здійснення змін в обсязі продукції, що випускається. Наприклад, садівник, який виростив фрукти і реалізовує їх на ринку, не може змінити кількість товару, що пропонується, яка б не склалася ринкова ціна. У цьому разі пропозиція є нееластичною.

Середньостроковий період достатній для розширення або скорочення виробництва на вже існуючих виробничих площах, але недостатній для введення нових потужностей. Еластичність пропозиції в цьому разі підвищується.

Таблиця 6.4. Розрахунок еластичності пропозиції продукції сільського господарства України від зміни вартості факторів виробництва за період 1995 — 1999 рр.

Показник	1995	1996	1997	1998	1999	В середньому
Валова продукція сільськогосподарства України в цінах зіставлення 1996 р., млн грн	31 634	28 643	28 112	25 360	23 603	X
Ланцюгові індекси зміни вартості валової сільськогосподарської продукції України в цінах зіставлення 1996 р., %	—	90,5	98,1	90,2	93,1	93,0
Загальні ланцюгові індекси зміни вартості затрат на виробництво сільськогосподарської продукції, %	—	177,6	111,9	108,6	125,7	131,0
Загальна еластичність пропозиції продукції сільського господарства України від зміни вартості факторів виробництва	—	-0,12	-0,16	-1,14	-0,27	-0,23
Загальні ланцюгові індекси зміни вартості матеріально-технічних ресурсів, що використовуються в сільському господарстві	—	171,4	112,0	110,5	132,3	131,6
Загальна еластичність пропозиції продукції сільського господарства від зміни вартості матеріально-технічних ресурсів промислового походження	—	-0,13	-0,16	-0,93	-0,21	-0,22

Джерело: офіційний сайт Міністерства аграрної політики України
<http://minagro.kiev.ua/stat/index.php3>

Довгостроковий період дає змогу розширення або скорочення фірмою виробничих потужностей, а також влиття нових фірм у галузь в разі підвищення попиту на дану продукцію чи вихід з неї при скороченні попиту. Еластичність пропозиції буде вищою, ніж у двох попередніх випадках.

Висновки

Ціна економічного блага на ринку формується під впливом попиту та пропозиції. Різні економічні теорії пропонують свій погляд на процес ціноутворення.

➤ Згідно з класичною економічною теорією основу ціни становлять витрати на виробництво.

► Маржиналістська концепція стверджує, що пропорції обміну товарів (тобто ціни) зумовлюються співвідношенням граничної корисності.

► Неокласична теорія є синтезом класичного і маржиналістського поглядів на ціну та ціноутворення.

Формування цін діє як механізм перетікання капіталу та розподілу ресурсів. Головними факторами, що впливають на попит, є: ціна товару; ціна на товари-замінники; ціна на товари, що є взаємодоповнюючими; якість товару; рівень доходів потенційних споживачів; цінові очікування. Фактори, що впливають на пропозицію: рівень цін; цінові очікування, напрям і величина передбачуваної зміни цін; ціни на ресурси; технологія виробництва; кількість продавців на ринку.

Знання факторів допоможе виявити напрям зміни попиту і пропозиції. Складнішою є кількісна оцінка у разі зміни одного чи декількох показників. Еластичність відображує чутливість реакції одного показника на зміну іншого.



Література

1. Точилин В. А. Развитие секторов и товарных рынков Украины. — К., 2001. — 398 с.
2. Padberg, D., Ritson, C. and Albisu, L. (eds.). Agro-food marketing. Wallingford: CAB International. — 492 p.
3. Экономика / Под ред. А. С. Булатова. — М.: Юристъ, 2001. — 894 с.
4. Ястремський О., Гриценко О. — Основи мікроекономіки. — К.: Знання, 1998. — 673 с.
5. Розвиток секторів і товарних ринків України / За ред. В.О. Точиліна. — К., 2001. — 398 с.
6. Офіційний сайт Міністерства Аграрної політики України. — <http://www.minagro.kiev.ua>
7. Соколик М. П. Основні макропоказники рівня життя населення України: тенденції та перспективи. Сайт Національної академії управління при президенті України http://nam.kiev.ua/ukr/libr/issues/ape/n_01_34/sokolik.htm
8. Статистичний щорічник України за 1995 р. — К.: Техніка, 1996. — 376 с.
9. Статистичний щорічник України за 1996 р. — К.: Українська енциклопедія, 1997. — 415 с.
10. Статистичний щорічник України за 1998 р. — К.: Техніка, 1999. — С. 389.
11. Статистичний щорічник України за 1999 р. — К.: Техніка, 2000. — С. 413, 427.
12. Тенденції української економіки. — Тасіс: Українсько-Європейський консультативний центр з питань законодавства.

Розділ 7

АЛЬТЕРНАТИВИ РИНКОВІЙ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ

Матеріали розділу: розкривають засади нової інституціональної економіки; визначають склад трансакційних (операційних) витрат, головні фактори, що впливають на їх розмір та методи мінімізації; допомагають з'ясувати особливості різних типів структур управління згідно з класифікацією Вільямса та форми їх адаптації в умовах невизначеності та ризику; розкривають особливості класичного, неокласичного та відносного контрактів.

Нова інституціональна економіка (НІЕ) своєю назвою зобов'язана школі інституціоналізму та її фундаторам — Торстейну Веблену (Thorstein Veblen) і Джону Гелбрейту (John Galbraith). Інституціональна економіка піддала критиці неокласичну теорію, яка, взявши за основу раціональність прийняття рішень і збереження статистичної рівноваги, відкидала можливість зміни поведінки споживача та ігнорувала вплив соціальних, економічних і урядових інститутів. Увага інституціоналістів саме й була зосереджена на впливі цих інститутів на економічні процеси.

Разом зі школою інституціоналізму нова інституціональна економіка критикує неокласичну модель, але замість розробки нової теорії НІЕ для пояснення реальних економічних явищ доповнює і змінює вже існуючу неокласичну структуру.

Основні положення нової інституціональної економіки

► Вводиться поняття «трансакційних, або операційних, витрат», величина яких визначається як ринковими факторами, так і структурою управління підприємством. Однією з найважливіших складових «трансакційних витрат» є витрати на пошук і обробку інформації.

► Підприємницька діяльність схильна до ризику. Здебільшого ризик і невизначеність залежать від поведінки економічних агентів.

➤ Створенням певних інститутів економічні агенти намагаються знизити цей ризик і невизначеність.

Оскільки нова інституціональна економіка адаптує неокласичну теорію для економічного аналізу, не обмеженого одним сектором економіки або одним типом економічної проблеми, вона є універсальною.

Нова інституціональна економіка об'єднує низку шкіл і напрямів досліджень. Найбільш відомі з них «Transaction Costs School» — школа трансакційних витрат, а також «Imperfect Information School» — школа недосконалої інформації і «Collective Action School» — школа колективних дій.

Економіка операційних витрат має два напрями. Перший вивчає інституціональне оточення згідно з Дугласом Норттом (Douglas North), який визначає інститути як «суспільні правила гри», створені для зменшення ризику і невизначеності людських взаємовідносин. Другий напрям ґрунтується на праці Олівера Вільямсона (Oliver E. Williamson) «Економіка трансакційних витрат» і вивчає інституціональні методи впливу і механізми управління.

Операційні витрати згідно з Вільямсоном (Williamson) — це витрати, пов'язані з плануванням, адаптацією і моніторингом завдань, поставлених структурами управління. Хоббс (Hobbs, 1995; Mehard, 2000) визначав операційні витрати як витрати, пов'язані з організацією і виконанням операції. Їх поділяють на:

➤ *інформаційні* (тобто витрати на пошук потенційних партнерів, отримання інформації про якість виробу чи іншого об'єкта операції, про рівень цін);

➤ *витрати на організацію і ведення переговорів* (трудова витрати осіб, що ведуть переговори, оплата послуг юриста, витрати на ділові сніданки, фуршети тощо);

➤ *витрати, безпосередньо пов'язані із здійсненням операції*;

➤ *витрати на здійснення контролю за ходом проведення операції* (контроль поведінки ділових партнерів, судові витрати у разі невиконання партнерами зобов'язань);

➤ *невизначені операційні витрати*, що з'являються у вигляді упущеної вигоди в разі прийняття неоптимальних управлінських рішень, втрати, зумовлені авантюристичною

поведінкою контрагентів, витрати на повернення інвестицій внаслідок ненадійності контрагентів.

Основна сума операційних витрат пов'язана з ринковим оточенням і договірною роботою, але важливо передбачити, що внутрішня організація операції також створює операційні витрати. Внутрішня організація операції на фірмі передбачає розробку чітких внутрішніх норм і стандартів, структуру управління ходом операції, контролю. Вибір оптимальної системи управління може мінімізувати операційні витрати. Під час обговорення факторів, що впливають на суму операційних витрат, потрібно мати чітке уявлення про поняття «операція» або «транзакція». Згідно з Хоббсом «транзакція», або «операція», об'єднує виробничу діяльність і (або) передачу (переміщення) прав власності.

Операція — це «обмін, який відбувається між двома стадіями виробництва або виробництвом і розподілом, за якого змінюється форма виробу і (або) право власності на нього»

Наведемо приклади операцій, що відбуваються у виробничій сфері:

- у ході проведення операції з'являються зміни первинної форми виробу (обмолот зерна);
- зміни у часі (зберігання зерна);
- зміни місця знаходження виробу (транспортування зерна).

Операції, що впливають на право власності, згідно з Вільямсоном (Williamson) включають:

- передачу права використання активу (договір оренди);
- надання права використання продукції, що виробляється за допомогою певного активу;
- надання права змінювати форму активу.

Існує безліч операцій, що включають різні елементи виробничої діяльності і різні елементи прав власності. Визначимо загальні ознаки операцій та їх вплив на рівень операційних витрат.

Ознаки операції, що визначають рівень операційних (трансакційних) витрат:

- специфіка активу, що є об'єктом операції;
- невизначеність операції та фактори ризику;
- частота угод, що здійснюються з конкретним партнером (налагодженість постійних зв'язків).

Специфічність активу визначається можливістю його використання альтернативними користувачами без збитків ринковій вартості самого активу. Специфічні активи, як правило, призводять до вищих операційних витрат. Специфіка активу включає географічну, часову і матеріальну специфіку, специфіку людського капіталу, спеціалізовані залучені або виділені активи і специфіку «бренду» — фірмового найменування або знака. Географічні характеристики активу пов'язані з його місцезнаходженням, розташуванням операційних партнерів і мірою мобільності. Не можна змінити розміщення вже збудованого об'єкта — заводу чи фабрики, тому операційні витрати при продажу нерухомості будуть більшими, ніж наприклад при продажу або здачі в оренду автомобіля. Необхідність розміщення виробництва сировини поблизу операційного партнера, як правило біля переробного комплексу, також підвищує географічну специфіку активу.

Часові або фізичні обмеження накладаються діями, які мають бути зроблені в певній формі або в певний час, для того щоб запобігти скороченню обсягу виробництва чи вартості продукції. Обмеження у часі можуть мати технологічну природу (наприклад, обробка посівів сільськогосподарських культур гербіцидами) або економічну природу (наприклад, мода на одяг), що також зумовлює необхідність швидкого реагування. Специфіка людського капіталу полягає в тому, що операція, яка потребує висококваліфікованого персоналу, має вищі операційні витрати, ніж операція, що залучає робочу силу низької кваліфікації.

Спеціалізовані (виділені або залучені) активи складаються з будівель, матеріалів, механізмів, програмного забезпечення, які характерні для певної операції і тому менш корисні в інших діях. Чим більше активів, залучених в операцію, тим більша їх специфіка. Залучені активи збільшують взаємозалежність партнерів по операції і підвищують ризик втрат через авантюристичну поведінку одного з контрагентів.

Останній вид специфіки активу — специфіка «бренду» — фірмового найменування або знака. Популярність «бренду» спричинює підвищення вимог до якості продукції, до персоналу, посилене витрачання коштів на моніторинг, контроль, підвищені вимоги до технологічних особливостей виробництва.

Невизначеність — друга ознака операції, яка впливає на рівень операційних витрат. Вона включає:

► невизначеність зовнішнього і внутрішнього середовища (зміни попиту, цін, пропозиції товарів — субститутів);

► невизначеність поведінки контрагентів операції (можливість авантюристичної поведінки).

Частота угод, що здійснюються з певним партнером, наявність постійних виробничих і торгових зв'язків полегшує ведення договірної роботи, знижує витрати на підписання угод та їх контроль, це також знижує схильність контрагентів до авантюристичної поведінки. Цей показник також важливий при виборі оптимальної структури управління.

Структура управління — набір встановлених правил і заходів, у межах яких організована угода. Оптимальна структура управління сприяє максималізації прибутку контрагентів за одночасної мінімізації ризику виникнення конфліктної ситуації. Для оцінки управлінської структури професор Хагедорн виділяє як основний критерій — співвідношення заходів *стимулювання* і *примушення* (табл. 7.1). Для ринкового управління характерні стимулюючі дії, які і визначають вільний вибір операційних партнерів. Ринкове управління або ринковий механізм розподілу ресурсів за допомогою ціноутворення є особливо могутнім стимулом, бо кінцевий фінансовий результат залежить лише від дій найбільш економічних агентів. Особливістю адміністративного управління є посилення ролі примушення — використання адміністративного контролю, системи штрафних санкцій, контрактного і господарського права, можливості апеляції до вищих органів. У ситуації, коли немає прямої залежності між вхідними ресурсами і працею, з одного боку, і виходом продукції або заохоченням — з іншого, доцільно застосовувати адміністративні заходи контролю і спонукання. Наприклад, погодинна оплата праці під час збирання врожаю дає змогу найманим працівникам брати активну участь в організаційно-підготовчих

процедурах і транспортуванні продукції. Платня за одиницю зібраного врожаю акцентує увагу працівників лише на основному процесі роботи.

Таблиця 7.1. Характеристика ринкового, змішаного та адміністративного типів управління

Характеристика	Тип управління		
	Ринковий	Змішаний	Адміністративний
Інструменти управління			
➤ стимулювання	++	+	0
➤ адміністративний контроль	0	+	++
Механізм адаптації			
➤ автономний	++	+	0
➤ координаційний	0	+	++
Право власності	Автономна власність	Автономна власність з передачею партнерові частини повноважень	Спільна власність

Позначення: ++ — сильний вплив; + — середній вплив; 0 — слабкий вплив.

Фактори невизначеності і диспропорцій потребують створення адаптованої системи управління. *Ринкові, адміністративні і змішані структури управління* мають різний механізм адаптації до умов, що змінюються. Ринок вільної конкуренції характеризується наявністю безлічі незалежних фірм з автономним правом власності, вільним обміном і доступом до інформації, випуском стандартних (неспецифічних) товарів. Механізм адаптації виявляється автономно за допомогою зміни цін.

У ситуації взаємозалежності економічних агентів, їх інтеграції або взаємної власності, інформаційної асиметрії і випуску диференційованих товарів автономна ринкова адаптація матиме низьку ефективність, перевагу потрібно віддавати координації взаємних дій партнерів за допомогою угод, статутів, положень, договорів. У ринковій структурі управління така координація взагалі неможлива, вона спричинює витрати на нескінченне ведення переговорів, бо незалежні операційні

партнери переслідують різні цілі. Змішані управлінські структури поєднують у собі автономний механізм адаптації і систему координаційних дій.

Розвиток змішаних структур є виправданим у разі проведення операцій зі специфічними активами, однак рівень їх специфічності недостатній для інтеграції економічних агентів. Контрагенти операції мають свою автономну власність, але частина прав — прав на користування, розпорядження або розподілу активів передана операційному партнеру. Автономія власності сприяє розвитку автономного механізму адаптації. Водночас, передавши частку прав або активів, партнери погоджуються передати і частину владних повноважень спільному координаційному органу управління.

Рис. 7.1 ілюструє залежність рівня операційних витрат від ступеня специфічності активу і вибраного типу управління. За специфічності активу менше k_1 мінімізації операційних витрат сприяє ринковий тип управління. Зі збільшенням ступеня специфічності активів потрібно віддавати перевагу змішаному або адміністративному типу управління.

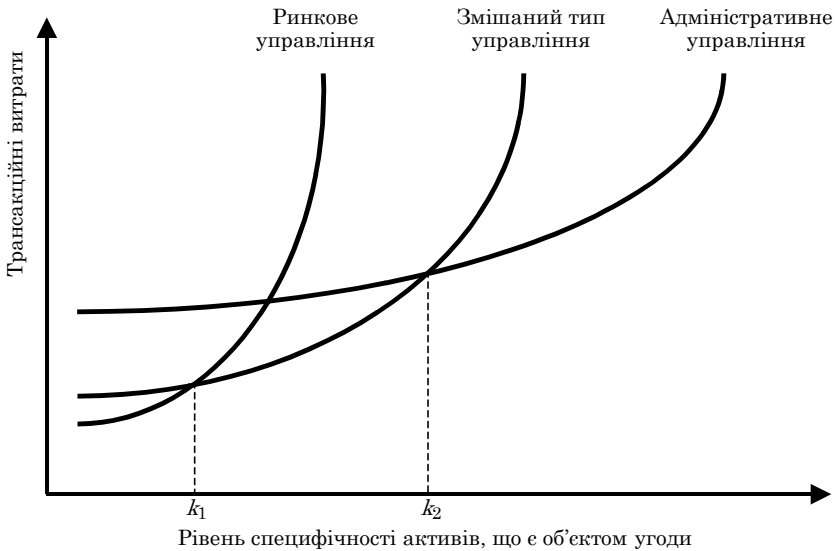


Рис. 7.1. Рівень операційних витрат здійснення угод на активи різного ступеня специфічності в умовах ринкового, адміністративного та змішаного типів управління

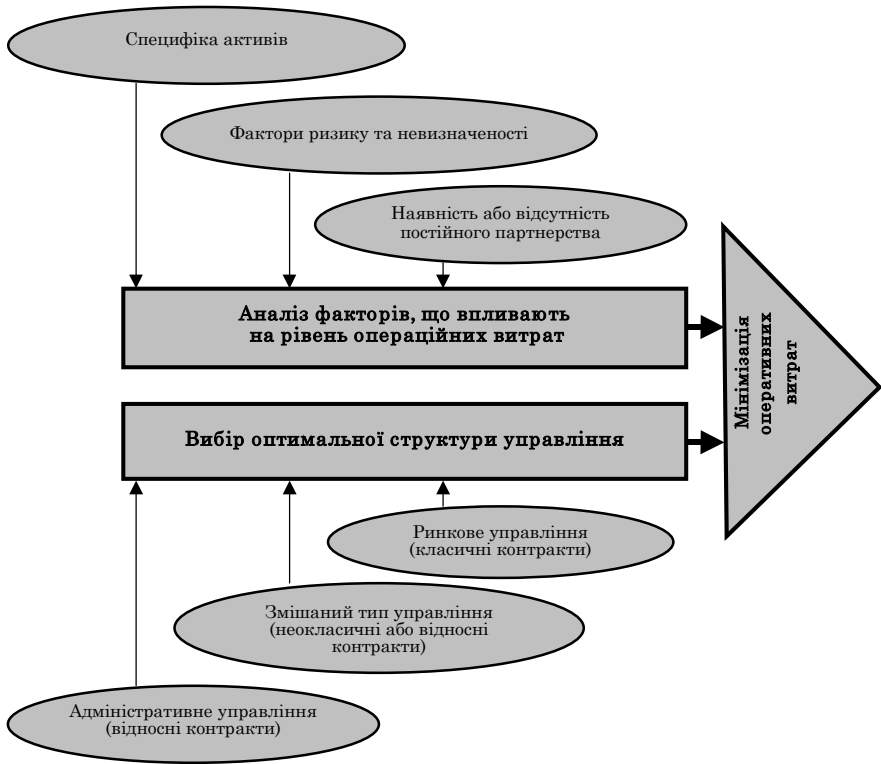


Рис. 7.2. Блок-схема мінімізації трансакційних витрат

Кожному типу управлінської структури відповідає свій тип контракту, який переважно укладається між економічними агентами. Форма контракту засвідчує тісність зв'язків між операційними партнерами. Виділяють класичний, неокласичний і відносний контракти, які різняться термінами, на які вони укладаються, характером і повнотою опису процедур операції.

Класичний контракт укладають як правило на короткий термін, характер угоди і всі супутні процедури чітко розмежовані й описані в формальних документах; спори, що можуть виникнути між учасниками, вирішуються в судовому порядку.

В умовах налагоджених постійних зв'язків партнерів і їх взаємної залежності підписання безлічі короткострокових класичних угод — процедура дуже дорога.

Неокласичний контракт — це довготривала угода, яка може бути представлена неповною формою. Для довгострокової співпраці важливіше зазначити не рівень цін або конкретні терміни постачання продукції, а механізм їх визначення і можливого коригування. У спорах між учасниками операції може брати участь третя сторона, як правило це арбітражний або господарський суд. Неокласичні контракти типові для змішаних структур управління.

Для адміністративних структур управління характерні **відносні контракти**. Їх особливістю є конфіденційність, внутрішнє вирішення спорів, неповнота опису процедур, контракт лише гарантує, що подальша співпраця розвиватиметься в потрібному напрямі. Судовий розгляд справ за відносними контрактами може призвести до розголошення комерційної таємниці операційних партнерів і значних фінансових втрат.

Специфічність об'єкта операції, фактори ризику і невизначеності, переважання в операціях або відмова від постійного партнерства визначають величину операційних витрат, в той час як стимулюючі заходи, вибір оптимальної структури управління і типу контракту їх мінімізує (рис. 7.2).

Висновки

Різні структури управління мають різну можливість гарантування операцій і мінімізації операційних витрат. Неспецифічні трансакції (мають на увазі, що об'єктом операції є однотипні, стандартні товари, а можливі операційні партнери — вільні і численні) мають відносно низькі операційні витрати. У цьому випадку незначні витрати на пошук і обробку інформації, контрагенти — незалежні один від одного і в разі авантюристичних дій одного з них нескладно знайти нового операційного партнера. У довготривалій співпраці немає жодної потреби, бо ринкова структура управління дає змогу укладати короткі контракти і швидко реагувати на появу вигіднішої пропозиції.

Коли в операцію залучені високоспецифічні активи, з'являється надзвичайна залежність операційних партнерів. Це пов'язано з тим, що операція має високі витрати на інформацію, процедуру пошуку потенційного партнера і підписання угоди. В разі розриву вже підписаної угоди пошук нового операційного партнера призводить до значних фінансових втрат.

Адміністративне управління може знизити їх рівень шляхом централізації всіх джерел інформації, створення спільних органів управління з певними функціями і повноваженнями, переважно внутрішнього вирішення спорів і конфліктів, посилення контролю, що спрямований проти авантюристичної поведінки.

Якщо специфічність активів, що беруть участь в операції, не дуже висока, операційні витрати можуть бути зменшені використанням змішаної структури управління, тобто поєднанням стимулювання, автономного і координаційного механізмів адаптації. У цьому випадку оптимальним є застосування неокласичного і відносного контрактів у документальному оформленні відносин між партнерами.

Отже, збільшення специфіки активу веде до інтеграції. Специфічність активу — головний, але не єдиний фактор, що визначає вибір оптимальної структури управління. Зростання факторів невизначеності посилює адміністративний контроль; в той час як частота підписання угод з одним і тим самим партнером або довготривала співпраця зменшують витрати на укладення угоди, а взаємна довіра знижує потребу в контролі.



Література

1. Verhaegen I. Hybrid governance structures for the production and supply of quality farm products: a transaction cost perspective. — 2001. — 204 p.
2. Williamson, O. E. The mechanisms of Governance. — New York: Oxford University Press, 1996.
3. Williamson O. E. Transaction Cost Economics: How it works, where it is headed // *De Economist*. — 1998. — 146 (1). — P. 23 – 58
4. Houck J.P. Elements of agricultural trade policies. — Waveland Press, 1986. — 191 p.
5. Hagedorn K., Hintzsche K., Peters U. Institutional Arrangements for Environmental Co-operatives: a Conceptual Framework // Paper presented at the 64th EAAE Seminar Co-operative Strategies to Cope with Agricultural Environmental Problems. — Berlin, 1999. — October, 27 – 29.

Розділ 8

ДЕРЖАВНИЙ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ЦІН ТА РІВЕНЬ ДОХОДІВ В АГРАРНІЙ СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА

Матеріали розділу: висвітлюють причини, які зумовлюють необхідність державного впливу на рівень цін та доходів в аграрному виробництві; дають перелік форм державного впливу в умовах перевиробництва та дефіциту аграрної продукції; розкривають зміст державних програм закупівлі, обмеження виробництва, сплати дефіциту, урядового контролю цін, методів тарифного регулювання, субсидування або обмеження експорту і споживання, маркетингових угод та статутів.

Необхідність державного впливу на формування цін на аграрну продукцію зумовлена їхнім низьким рівнем, значними коливаннями і відсутністю паритету цін на аграрну і промислову продукцію. Динаміка та індекси цін на сільськогосподарську продукцію (табл. 8.1, рис. 8.1, 8.2) демонструють загальносвітову тенденцію падіння рівня цін.

Таблиця 8.1. Індекси експортних цін основних сільськогосподарських товарів

Товар	Загальносвітова тенденція			В тім числі					
				розвинені країни			країни, що розвиваються		
	1998	1999	% зміни	1998	1999	% зміни	1998	1999	% зміни
Зерно	99,4	83,1	-16,4	95,4	80,8	-15,3	107,7	87,7	-18,5
М'ясо	62,6	61,7	-1,3	63,4	62,9	-0,8	60,4	58,7	-2,8
Молочні вироби	115,6	102,0	-11,8	115,7	101,9	-11,9	115,5	103,1	-10,7
Банани	93,0	71,2	-23,5	93,0	71,2	-23,5	93,0	71,2	-23,5
Цукор	71,1	49,9	-29,9	71,1	49,9	-29,9	71,1	49,9	-29,9
Насіння олійних культур, олія, шрот	138,7	105,7	-23,8	116,4	88,7	-23,8	153,2	116,8	-23,8
Основні продовольчі товари	80,0	73,0	-8,7	78,9	73,3	-7,1	82,7	72,1	-12,8
Всі сільськогосподарські товари	87,1	75,9	-12,9	77,9	70,6	-9,4	101,0	83,8	-17,0

Джерело: Food and Agriculture Organization of the United Nations. Web page www.fao.org
Індекс розраховували як середньозважений рівень експортних цін, де за базу взято середній обсяг експорту за період 1992 – 1994 рр. (1990 — 100 %).

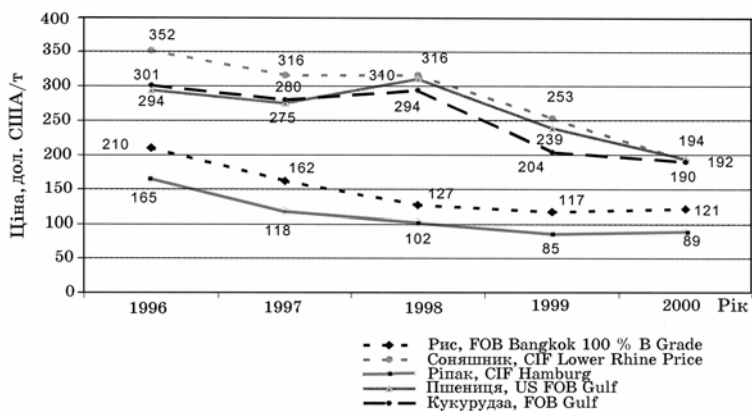


Рис. 8.1. Рівень експортних цін на продукцію зернових та олійних культур (рис, сояшник, ріпак, пшеницю, кукурудзу)

Джерело: The Food and Agricultural Policy Research Institute «FAPRI Agricultural Outlook 2001» Web page www.fapri.iastate.edu

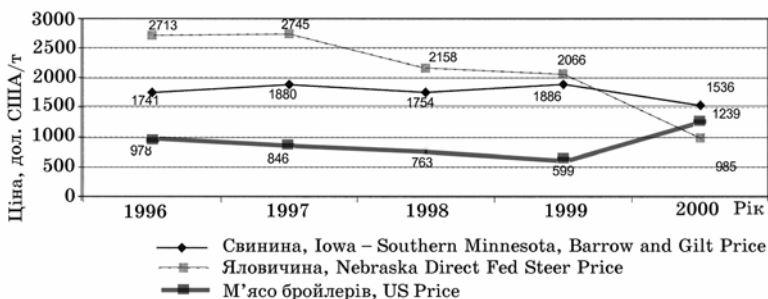


Рис. 8.2. Рівень експортних цін на свинину, яловичину, м'ясо бройлерів

Можна виділити декілька причин стабільного зниження цін на сільськогосподарську продукцію:

- «нееластичність» попиту на продовольство відносно попиту на непродовольчі товари, тобто зі зростанням прибутків населення попит на продовольчі товари росте повільніше, ніж на промислову продукцію; причина цього — певна «традиційність» споживання;

- неможливість оперативно реагувати на ринковий попит через сезонність виробництва, залежність від природних факторів, інертності або низької мобільності ресурсів;

► велика залежність від інших галузей виробництва, що надають сільському господарству понад 90 % необхідних ресурсів; виробники ресурсів мають можливість диктату цін.

Для підтвердження останнього положення можна навести такі дані: в Україні для придбання 1 т бензину потрібно продати 410 кг яловичини або 2600 кг молока. Ціновий еквівалент найпопулярнішого трактора Т-150К — 364 т пшениці. У період найбільшої інфляції 1991 – 1995 рр. ціни на основні види аграрної продукції зросли в 35,5 тис. разів, а на промислову продукцію, що споживається сільським господарством, в 227 тис. разів, тобто еквівалентність обміну погіршилася в 6,4 раза.

Вибір конкретної форми державного впливу на ціноутворення (табл. 8.2) залежить від можливостей державного бюджету і напряду впливу (тобто необхідності підвищити або, навпаки, стримати зростання цін).

Таблиця 8.2. **Форми державного впливу на ціноутворення**

Форми державного впливу на ціноутворення в аграрному секторі в умовах	
перевиробництва	дефіциту аграрної продукції
<ul style="list-style-type: none"> ► Державні програми закупівлі (<i>Government purchase or government commodity programmes</i>) ► Програми обмеження виробництва (<i>Programmes of limiting production: limiting use of inputs, land retirement programmes</i>) ► Тарифні та імпорتنі обмеження (<i>Tariffs and import restrictions</i>) ► Субсидування експорту і споживання (<i>Consumption or export subsidies</i>) ► Програми сплати дефіциту (<i>Deficiency payments</i>) ► Маркетингові угоди і статuti (<i>Marketing agreements and statutes</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> ► Урядовий контроль цін (<i>Government price control</i>) ► Обмеження експорту (<i>Limiting of export</i>) ► Стимулювання імпорту (<i>Stimulation of import</i>)

8.1. Державні програми закупівлі

США мають багаторічний досвід державної підтримки сільськогосподарського виробника. Програма, яку здійснює товарно-кредитна корпорація США (Commodity Credit Corporation), — це кредитування фермерів невдовзі після збирання врожаю під заставу сільськогосподарської продукції, що підлягає тривалому зберіганню (storable commodities), — зерно, бавовна. Оцінюють закладену продукцію за певною ціною (loan rate), рівень якої встановлюється Secretary of Agriculture. За несприятливої ринкової кон'юнктури фермер не виконує зобов'язання по позиції, кредит не повертається, а закладений врожай вилучається як забезпечення позики. У випадку, коли ринкові ціни вищі за рівень заставних цін (loan rate), фермер реалізовує продукцію на вільному ринку, а частина виручки йде в рахунок погашення позики.

Аналогічні програми характерні для сільськогосподарської політики країн Спільного ринку (Common Agricultural Policy (CAP) of European Union). У країнах ЄС програми закупівлі здійснюють національні агентства по інтервенції.

Індикатором необхідності втручання (інтервенції або закупівлі надлишків сільськогосподарської продукції) слугують базисні ціни. В разі падіння ринкової ціни нижче базисного рівня закупівля надлишків продукції агентствами по інтервенції є обов'язковою. Закуплену продукцію як правило спрямовують на субсидований експорт, різні соціальні програми або на допомогу споживачам. Цінова підтримка поширюється на певну лімітовану кількість товару, реалізація ж товарів понад ліміти і квоти здійснюється за цінами вільного ринку.

Цей механізм цінової підтримки може давати певні збої. Базисні ціни щорічно затверджує Рада Міністрів ЄС. Принцип спільного фінансування єдиної аграрної політики приводить до того, що кожна країна наполягає на встановленні підвищених базисних цін на ті види продукції, які вона переважно виробляє.

Економічний вплив цінової програми підтримки ілюструє рис. 8.3.

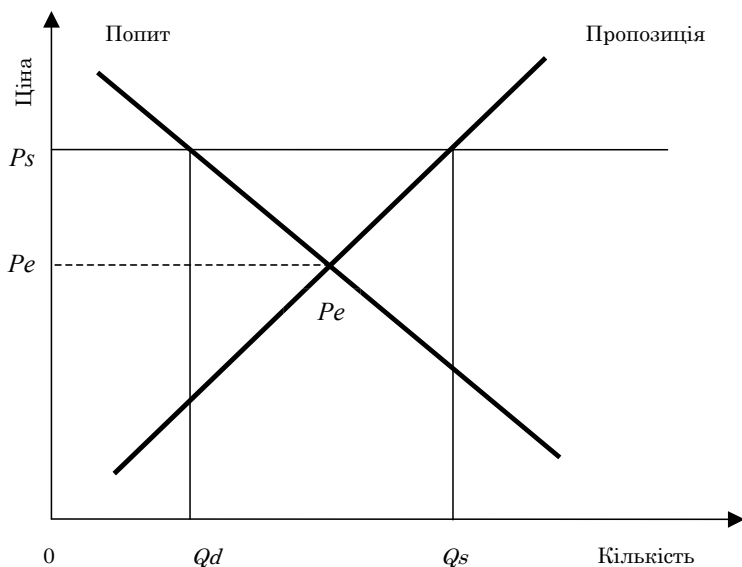


Рис. 8.3. Економічний ефект програми цінової підтримки шляхом державної закупівлі

Припустимо, що уряд вирішив підтримувати ціну товару на рівні P_s , який вищий за ціну рівноваги P_e . Щоб забезпечити рівень цін P_s , уряд повинен купити кількість товару Q_s мінус Q_d на загальну суму $P_s(Q_s - Q_d)$.

Графік, наведений на рис. 8.3, підтверджує той факт, що витрати держави на цю підтримувальну програму залежать від цінової еластичності попиту і пропозиції, а також зафіксованого рівня цін підтримки. Чим вища цінова еластичність попиту, тим дорожче ця програма обходиться уряду.

Інший метод регулювання цін — обмеження виробництва — дає змогу стабілізувати рівень цін без значних урядових витрат.

8.2. Програми обмеження виробництва

У США використовують два підходи до обмеження виробництва.

1. Визначення ліміту продажу кожному виробнику і системи штрафних санкцій у разі перевищення ліміту.

2. Обмеження використання засобів виробництва (limiting use of inputs).

Як правило, застосовують контроль площ (acreage control) або програму вилучення земель з виробничого обороту (land retirement programmes).

Одна з останніх acreage reduction programs — програма обмеження комерційного використання земель включає:

- реєстрацію еродованих земельних ділянок;
- проведення ґрунтозахисних заходів терміном на 10 років (наприклад, відведення цих ділянок під посиви багаторічних трав і заборону їх використання в будь-якій формі як сінокоси, пасовища і т.д.);
- виплату за рахунок USDA річної ренти в розрахунку на акр землі і відшкодування половини вартості ґрунтозахисних заходів.

Розмір ренти визначається угодою між фермером і місцевим комітетом Служби стабілізації сільського господарства.

Економічний ефект контролю обмеження пропозиції сільськогосподарської продукції ілюструє рис. 8.4.

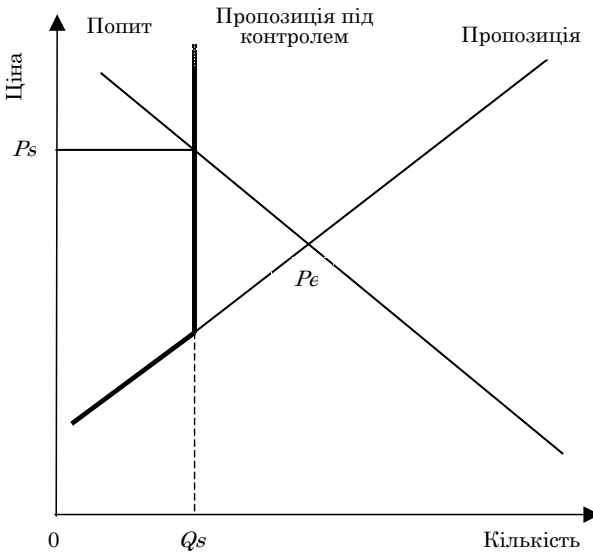


Рис. 8.4. Економічний ефект програми контролю пропозиції продукції

Загальна кількість товару, що пропонується, обмежується кількістю Q_s , внаслідок чого виникає нова ціна рівноваги P_s .

Отже, витрати уряду щодо регулювання цін шляхом обмеження виробництва значно менші, ніж у разі забезпечення цін підтримки і здійснення інтервенції. Така ситуація може тривати доти, доки споживачі платитимуть цю ринкову ціну. Отож, дані програми можуть використовуватися в короткостроковому періоді і при наявності нееластичного попиту на даний вид продукції. Так, довгострокова цінова підтримка виробників бавовни в США призвела до втрати низки ринків через витіснення бавовни товарами-замінниками із синтетичних волокон.

8.3. Тарифні та імпортні обмеження

Суть митного протекціонізму полягає в застосуванні фінансових митних заходів, що обмежують імпорт і підтримують внутрішнього виробника. Зробити імпорт не вигідним, підвищити ціну імпортованих товарів можна за допомогою мита

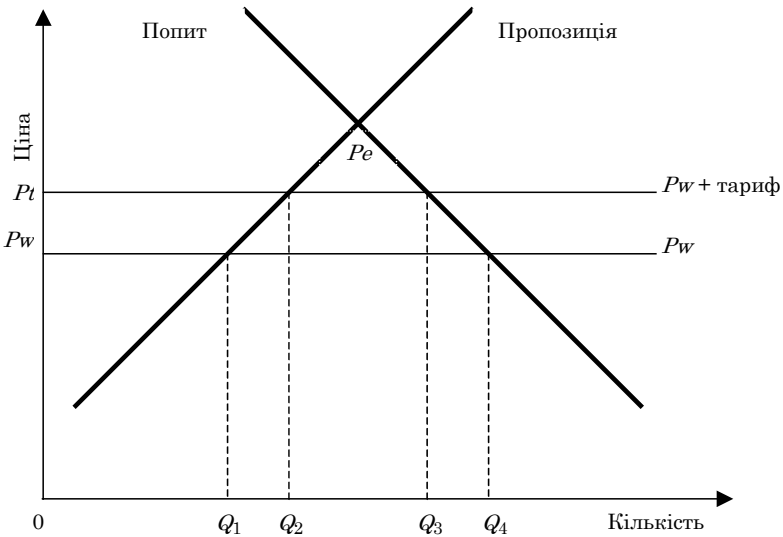


Рис. 8.5. Економічний ефект підвищення цін внутрішнього ринку і вживання заходів митного протекціонізму

та митних зборів, а також за допомогою примусового завищення цін на внутрішньому ринку.

За відсутності митних платежів внутрішнє виробництво могло б забезпечити пропозицію товару Q_1 , споживач хоче придбати кількість Q_4 . Різницю між внутрішнім попитом і споживанням можна покрити за рахунок імпорту за такою ж ціною P_w (обсяг імпорту дорівнює $Q_4 - Q_1$).

У разі підтримування цін внутрішнього ринку вищими за рівень світових цін при застосуванні митних тарифів на ввезення товарів ціна імпорту підвищується до рівня внутрішніх цін P_t . (Наприклад, у країнах ЄС внутрішні ціни традиційно на 20 – 30 % вищі за світові.) За даною ціною P_t внутрішні виробники готові запропонувати продукцію обсягом Q_2 , а споживачі готові придбати її кількість Q_3 . У результаті обсяг імпорту істотно знижується ($Q_3 - Q_2$).

8.4. Субсидування експорту і споживання

Програми підтримки споживачів (як правило — соціальні) спрямовані на збільшення споживання шляхом застосування продовольчих талонів і субсидій, введення пільгового харчування школярів і т.д.

Підтримка експорту національних виробників здійснюється за допомогою прямих державних субсидій і пільгового експортного кредитування.

8.5. Програми сплати дефіциту

У цьому випадку уряд компенсує фермеру різницю між гарантованою і ринковою ціною, не вводячи жодних кількісних обмежень попиту і пропозиції. Незважаючи на значні урядові витрати, перевагою цієї цінової підтримки є можливість завоювання нових товарних ринків.

Встановлення ціни гарантування на рівні P_s спричинило пропозицію на ринку товару в кількості Q_s і формування ринкової ціни P_c . Уряд компенсує фермерам різницю $P_s - P_c$. Загальна сума відшкодування становитиме $Q_s(P_s - P_c)$.

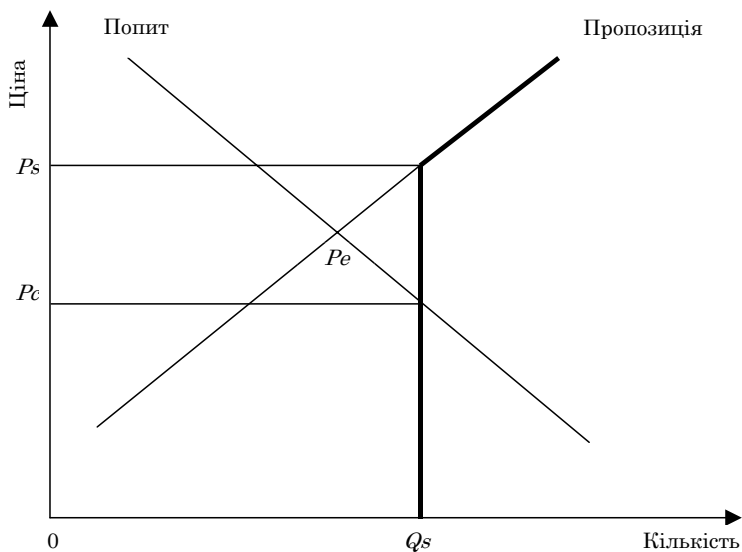


Рис. 8.6. Економічний ефект цінової підтримки шляхом сплати дефіциту

8.6. Урядовий контроль за цінами

Урядовий контроль застосовують в умовах дефіциту продукції і стрімкого зростання цін. Щоб не допустити стихійного збільшення цін, уряд фіксує їх рівень на певну дату, перевищення якого не допускається.

Взаємодія первинного попиту D і пропозиції S (рис. 8.7) приводять до виникнення ціни рівноваги P_e .

Виникнення ажіотажного попиту (або різке скорочення виробництва) дають новий, вищий рівень ціни рівноваги. Державний контроль, що обмежує ціни на рівні P_e , призводить до виникнення дефіциту товару в розмірі $(Q_c - Q_e)$. Звичайно, проблема дефіциту може вирішуватися шляхом введення системи карток і талонів, однак це здатне викликати виникнення «чорного ринку» товарів.

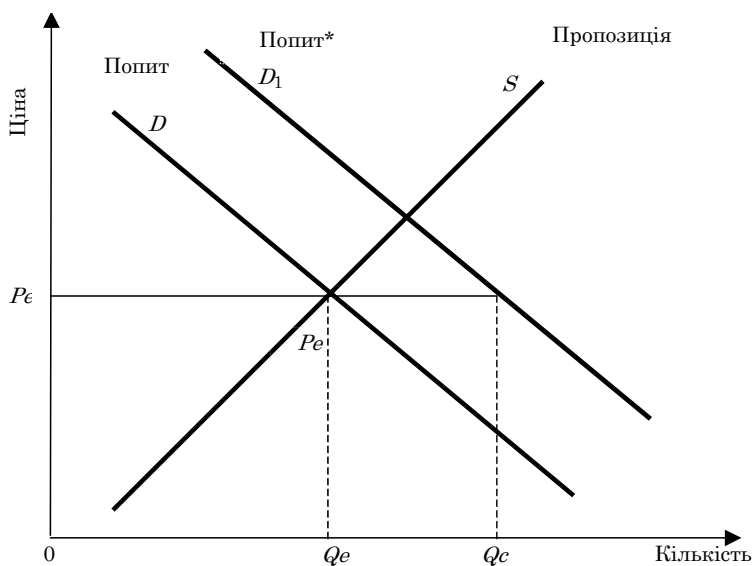


Рис. 8.7. Економічний ефект введення фіксованих цін в умовах стрімкого зростання попиту

8.7. Маркетингові угоди і статuti

Регулювання аграрного ринку і державна підтримка рівня прибутків аграрного сектору є комплексним механізмом узгодження інтересів усіх агентів продовольчого ринку.

Одним з ринкових механізмів регулювання американського аграрного ринку є так звані маркетингові угоди і статuti, які об'єднують понад 100 територіальних систем регулювання ринків окремих продуктів. Нижче наведено основні етапи укладання маркетингової угоди.

Етапи укладання маркетингової угоди між міністерством сільського господарства США (USDA) з одного боку і виробниками аграрної продукції і представниками торгівлі з іншого

1. Ініціалізація угоди (робота над майбутньою угодою проводиться як з ініціативи USDA, так і з ініціативи групи фермерів).

2. Попередній розгляд умов угоди Службою сільськогосподарського маркетингу.

3. Цивільне слухання в зоні майбутньої дії угоди.

4. Публікація положень угоди в засобах масової інформації.

5. Попереднє укладання угоди з представниками торгівлі. Цей етап вважається завершеним лише в тому разі, коли угода підписана торговими структурами, що контролюють не менш як половину ринку цієї продукції.

6. Угода набирає чинності після її підтримання не менш ніж 2/3 голосів на референдумі фермерів даної територіальної одиниці. Порушення угоди тягне за собою цивільну і кримінальну відповідальність.

Основні питання, що регулюються угодою

- Класифікація продукції.
- Встановлення єдиних цін, диференційованих за якістю.
- Визначення порядку розрахунків за продукцію.
- Координація цін.
- Лімітування обсягу постачання продукції на ринок.
- Встановлення календарного графіка постачання продукції.
- Визначення стандартів якості, переробки, упаковки, транспортування.
- Встановлення заходів боротьби з недобросовісною конкуренцією.
- Державна підтримка наукових досліджень, навчання фермерів.

Сполучені Штати Америки мають найбільш розгалужену мережу державних і громадських організацій, що здійснюють цінове регулювання аграрного ринку. До їх числа належать:

- Товарно-кредитна корпорація (Commodity Credit Corporation).
- Служба стабілізації сільського господарства і консервації земель (Commodity Stabilization Service).
- Корпорація страхування урожаю (Federal crop Insurance Corporation).
- Адміністрація фермерського кредиту.
- Адміністрація у справах фермерів.

Згідно з рис. 8.8, державні витрати США на фінансування заходів і програм підтримки фермерів неухильно ростуть. За даними фінансового звіту USDA (Міністерства сільського господарства США) за 2001 фінансовий рік, у 1999 р. вони становили 21,5 млрд дол. США. (На жаль, у звіті відсутні дані пізніших періодів.) Поширеною формою цінового регулювання залишається кредитування фермерів Товарно-кредитною корпорацією — Commodity Credit Corporation. Забезпеченням кредиту слугує застава сільськогосподарської продукції. ССС видає кредити, як правило, під заставу зернових — під зібраний урожай кукурудзи, пшениці, а також під заставу бавовни і тютюну. Сума кредитів, виданих упродовж року, схильна до сезонних коливань, як і сільське господарство загалом. Однак за останнє десятиліття кредитування фермерів з метою підтримки паритету цін скоротилося в 3 – 4 рази, що наочно ілюструє рис. 8.9. Причина передусім полягає в дорожнечі і низькій ефективності цього методу цінового регулювання.

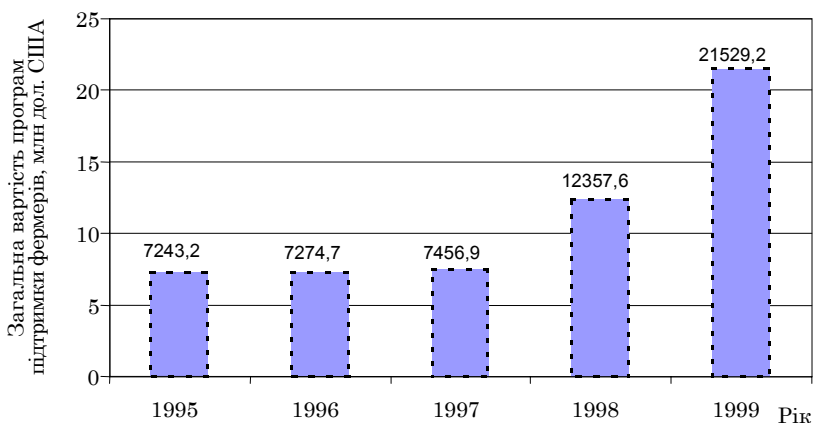


Рис. 8.8. Динаміка загальної вартості програм, що впроваджуються американським агентством обслуговування фермерів (Farm Service Agency programs)
(цифри — виплати окремим виробникам і за окремими програмами та товарами)

Скорочення площі земель у комерційному сільськогосподарському обороті дає змогу вирішувати два завдання — недопущення перевиробництва і відновлення родючості землі.

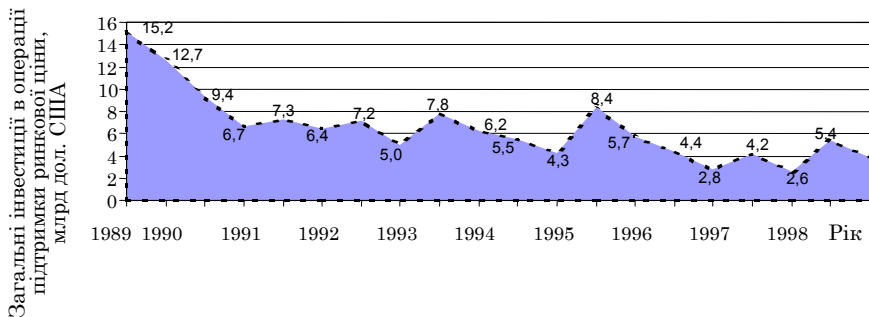


Рис. 8.9. Інвестиції товарної кредитної корпорації США (Commodity Credit Corporation) в операції підтримки ринкової ціни

За менших витрат досягається довготривалий ефект регулювання ринкової пропозиції.

Число маркетингових угод у 1999 – 2000 рр. тільки в рослинництві становило 36. Угоди об'єднують основну масу виробників сільгосппродукції. Наведу кілька прикладів. Маркетингова угода «Арахіс», що діє на території 16 штатів (Alabama, Florida, Georgia, Mississippi, South Carolina, Arizona, Arkansas, California, Louisiana, New Mexico, Oklahoma, Texas, Missouri, North Carolina, Tennessee and Virginia), об'єднує 95 % виробників арахісу і торгових структур, а саме — 23 000. Угода «Флорида-цитрусові» діє на території одного штату, об'єднує 11 000 виробників цитрусових і торгових підприємств. Угода «Каліфорнія-ізіюм» об'єднує 4500 виробників цього продукту¹.

У багатьох країнах в період існування адміністративно-командної економіки ціни на товари жорстко фіксувалися. Передбачалося, що науково обґрунтоване планування і своєчасне забезпечення цих планів дасть змогу уникнути невідповідності попиту і пропозиції. Однак найчастіше це призвело до незадоволеного попиту і виникнення «чорного ринку».

У цей час ціновий контроль аграрного ринку здійснюють спеціалізовані державні структури (рис. 8.10). Вибір же конкретних форм впливу визначається, як правило, можливостями бюджету цих країн.

¹ Джерело: United State Department of Agriculture «USDA Agricultural Outlook 2001». — Web page www.usda.gov

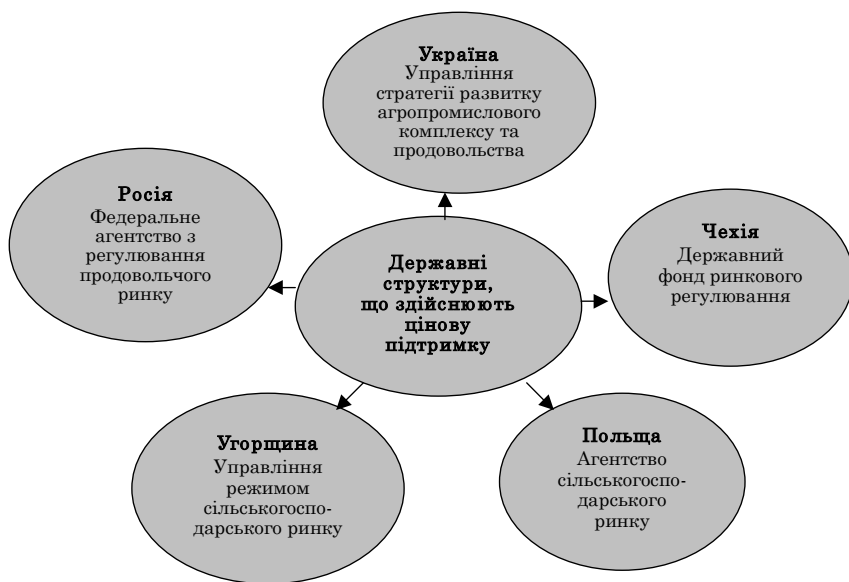


Рис. 8.10. Державні структури Європейських постсоціалістичних країн, що здійснюють цінове регулювання ринку сільськогосподарської продукції

В Україні можна виділити три історичних етапи зміни форм державного впливу на ціноутворення (табл. 8.3).

Таблиця 8.3. Регулювання цін на сільськогосподарську продукцію в Україні: етапи і методи

Період	Методи цінового регулювання
До 1990 р. (період адміністративно-командної економіки)	Штучне заниження цін на сільськогосподарську продукцію. Паритет цін періодично відновлювався шляхом списання банківської заборгованості сільськогосподарських підприємств, а також виділення дотацій і ресурсів сільському господарству
1991 – 1995 рр.	Вільне ринкове ціноутворення. Фіксування цін на обмежений перелік харчових товарів у короткостроковому періоді. Регулювання цін на аграрну продукцію практично відсутній, як наслідок — ціни на основні види агропродукції зросли в 35,5 тис. разів
З 1996 р.	Розвиток біржового механізму ціноутворення, встановлення «індикативних цін» на основні види сільськогосподарської продукції. Зменшення диспаритету цін між сільськогосподарською і промисловою продукцією шляхом списання податкової заборгованості

Закон України № 2238-III від 18.01.2001 «Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001 – 2004 рр.» визначив цілі та основні методи регулювання ціноутворення в сільському господарстві. Цінова політика України будуватиметься на принципах вільного ціноутворення, державного контролю і підтримки рівня прибутковості сільськогосподарських виробників, дотримання антимонопольного законодавства.

Основні методи регулювання:

- введення заставних цін (або цін підтримки) на певні види сільгосппродукції;
- підтримка рівня прибутків фермерів за допомогою системи державних дотацій і субсидій;
- встановлення граничного рівня цін (тарифів) на електроенергію, газ і нафтопродукти вітчизняного виробництва, споживаних сільським господарством;
- створення системи моніторингу цін на сільгосппродукцію і матеріально-технічні ресурси, що використовуються в сільському господарстві.

Висновки

Державне втручання в процес ціноутворення зумовлений низьким рівнем цін, значною амплітудою їх коливання та диспаритетом цін промислової й аграрної продукції, а також сезонністю виробництва і «нееластичністю» попиту на продовольство відносно попиту на непродовольчі товари. Загальносвітова тенденція падіння рівня цін лише підтверджує необхідність державної підтримки аграрного товаровиробника.

Державні методи регулювання в умовах перевиробництва можна умовно поділити на дії, що потребують значного державного фінансування, і дії, що дають змогу стабілізувати рівень цін без значних урядових витрат. До першої групи методів слід віднести державні програми закупівлі, субсидування експорту і споживання, програми сплати дефіциту. Більш «економними» методами є програми обмеження виробництва, тарифні та імпорتنі обмеження, маркетингові угоди і статuti. Дефіцит аграрної продукції, як правило, супроводжується дефіцитом державного бюджету. В цьому разі перевагу мають адміністративні методи підтримки рівня цін та доходів, які слід використовувати у короткостроковому періоді.



Література

1. Точилин В. А. Развитие секторов и товарных рынков Украины. — К., 2001. — 398 с.
2. Padberg D., Ritson C. and Albisu L. (eds.). Agro-food marketing. — Wallingford: CAB International. — 492 p.
3. Houck J. P. Elements of agricultural trade policies. — Waveland Press, 1986. — 191 p.
4. Corden M. W. Trade policy and economic welfare. 2-nd ed. — Clarendon Press, 1997. — 301 p.; Journal articles on WTO and GATT.
5. Food and Agriculture Organization of the United Nations. — Web page www.fao.org
6. The Food and Agricultural Policy Research Institute «FAPRI Agricultural Outlook 2001». — Web page www.fapri.iastate.edu
7. United State Department of Agriculture «USDA Agricultural Outlook 2001». — Web page www.usda.gov

Розділ 9

РИНОК ЗЕМЛІ

Ми розглянули ринок ресурсів та товарний ринок, а також фермерське господарство з двох боків. З одного — як постачальника товарів та послуг, з другого — як споживача таких ресурсів, як земля, праця, капітал та управління. Господарство, яке ми описали, є як постачальником ресурсів, так і споживачем товарів і послуг. Саме до цього моменту в нашому вивченні мікроекономіки ми акцентували увагу на верхній частині моделі колообігу та проаналізували, як визначаються ціни на кінцеві продукти. Тепер звернемося до нижньої частини моделі з метою розглянути її з погляду споживачів та постачальників таких ресурсів, як праця, земля, капітал. Зокрема, ми дослідимо, як визначаються ціни на всі ресурси, починаючи від заробітної плати працівника або інженера за один день до ціни машинного обладнання. Тепер ми розуміємо економічний процес, за допомогою якого визначають вартість ресурсу.

Ринки, на яких встановлюються ціни на ресурси, називають *ринками ресурсів* або *факторами виробництва*. Ціна таких факторів, як заробітна плата, рента та відсотки визначається на основі попиту та пропозиції. Крім того, теорія формування ціни на фактори виробництва, як і подібна теорія попиту і пропозиції, пов'язана з самими факторами виробництва.

Фактори виробництва. Ринок, на якому ціна на ресурси (фактори виробництва або ресурси) встановлюється в результаті взаємодії покупців ресурсів та господарств, що їх постачають. Такий ринок також називають ринком ресурсів

Наведена діаграма (рис. 9.1) показує колообіг економічної активності і називається *діаграмою колообігу ресурсів*. Цей

рисунок відбиває колообіг товарів і послуг: ресурси праці, які постачаються домогосподарствами, переходять у власність фірм, а товари та послуги, що виробляють фірми — до домогосподарств. Водночас переміщуються і грошові потоки (на рисунку не зображено), тобто відбувається оплата домогосподарствами товарів та послуг, отриманих від фірм, а ресурси переходять від фірм до домогосподарств.

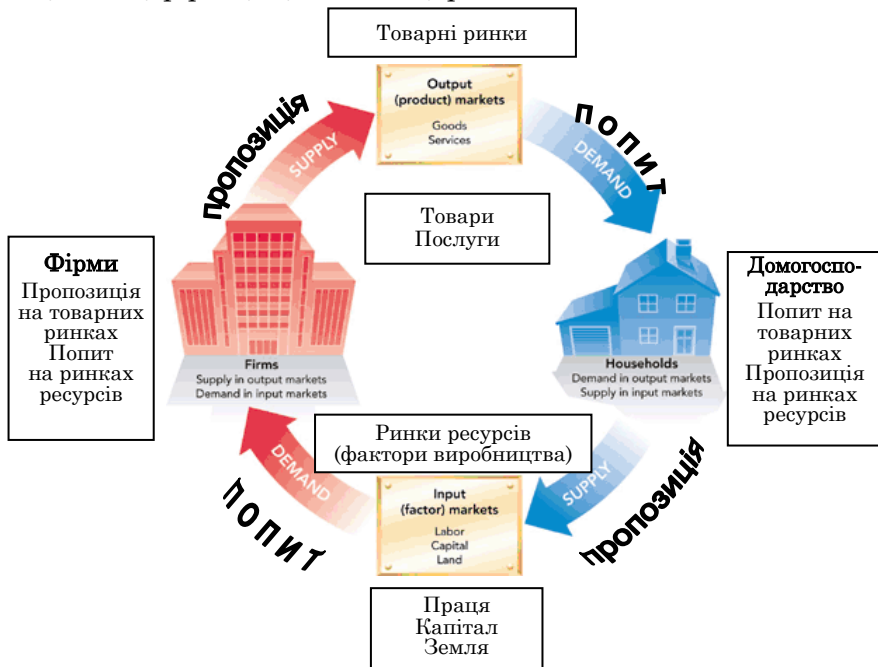


Рис. 9.1. Колообіг економічної діяльності

На ринки ресурсів домогосподарства постачають ресурси. Більшість домогосподарств отримують доходи в результаті постачання фірмам своєї праці на ринки праці, які формують попит на працю і платять працівникам за затрачений на роботу час та їхні навички. Господарства можуть також надавати фірмам у борг свої накопичені чи успадковані заощадження за певні відсотки або обмінювати свої заощадження на акції корпорації і також отримувати дохід у вигляді дивідендів.

На ринки капіталу домогосподарства постачають фонди грошових коштів, які фірми використовують для придбання товарів виробничого призначення. Домогосподарства також можуть бути постачальниками на ринок землі земельних ресурсів або іншої реальної власності в обмін на рентні платежі.

Повернемося тепер до земельних ресурсів і перш за все до земельної ренти.

Рента — це доходи від економічних ресурсів

Економісти давно почали цікавитись рентними відносинами. Зокрема, в аналізі рентних платежів приділялася увага земельній ренті та іншим постійним факторам виробництва. Це не дивно, адже вже давно підприємці отримують доходи від передачі землі у користування. Нині під рентою розуміють чек, який надсилається землевласнику. Це поняття ренти поширилось на багато прикладів.

Ефективна поведінка може призводити до отримання рентних платежів і цим доходом не слід нехтувати в будь-якому бізнесі, де рента може бути супутнім доходом.

Рента — це «дещо для нічого» або не отриманий бонус. Так, підприємці, які намагаються раціонально вести свою діяльність, прагнуть отримувати ренту. Спираючись на цю думку, рента може впливати на збільшення або зменшення ефективності.

Економісти розрізняють два види ренти: економічну та диференційну, а також таке нове поняття, як «квазирента».

Економічна рента — це дохід від економічної діяльності, що отримується від ресурсу, якого є більше, ніж потрібно у виробництві

Економічна рента є доречною при прийнятті «вхідних» рішень. Якщо приватний підприємець або організація намагається обрати вид діяльності, щоб визначитись з деякими обмеженими ресурсами, вони завжди оберуть діяльність, пов'язану з отриманням найбільшої величини економічної ренти. Поняття «квазирента» дещо інше, воно приділяє увагу рішенням про «вихід».

Квазірента — це доходи від діяльності, отримані від використання ресурсу, якого на підприємстві є мінімальна кількість, потрібна для підтримки поточного його використання

Вчені-економісти вважають, що рента пов'язана зі сплатою за користування будь-яким фактором виробництва — землею, працею чи капіталом — понад альтернативні витрати. Приблизно кожен фактор має альтернативу використання. Так, гектар землі можна використати не тільки для ведення сільськогосподарських робіт, а й як місце для розміщення автопарку.

Економісти виділяють декілька видів економічної ренти. *Чиста економічна рента* — це дохід від надання у користування фактора виробництва, попит на який є нееластичним і, відповідно, характеризується кривою нееластичного попиту. В цьому разі ціна ресурсу визначається рівнем попиту на нього, оскільки пропозиція є сталою величиною і не змінюється зі зміною ціни. Загалом земля є класичним прикладом ресурсу і доходи від неї характеризуються як чиста економічна рента.

Інший вид економічної ренти сплачується за фактори виробництва, попит на які характеризується кривою еластичного попиту. Цю ренту називають *маржинальною*, і вона є оплатою факторів виробництва понад або менше альтернативних витрат, яка відбивається на ціні пропозиції. Проте всі фактори виробництва приносять маржинальну ренту.

Існують категорії ренти, яку отримують власники ресурсів. *Квазірента* — це рента, яка сплачується власнику фірми у конкурентній промисловості понад альтернативні витрати, які він інвестував у капітал.

Є також декілька специфічних аспектів щодо земельних ресурсів. Як ми вже знаємо, крива попиту на землю ґрунтується на її граничній продуктивності. В цьому разі крива попиту на землю — це те саме, що й крива попиту на будь-який інший фактор виробництва, оскільки в її основу покладено очікуваний граничний прибуток від землі як від фактора виробництва.

Коли земельні ресурси підлягають сплаті ренти, рента сплачується землевласнику і дорівнює граничному прибутку від використання землі орендарем.

9.1. Чиста економічна рента

Досліджуючи зв'язок між пропозицією землі та її ціною, припустимо, що земля здається в оренду щороку. Ми визначили, що рента має сплачуватись за колообіг послуг, отриманих від землі за рік. Ми не розглянули питання ціни такої кількості земельних ресурсів. Є два погляди на процес утворення ціни на послуги, які отримують від користування земельними ресурсами. З одного боку, земля — це ресурс, від якого отримують послуги весь час. Ціна землі відбиватиме теперішню вартість цього майбутнього колообігу послуг. З іншого боку, ставка рентного платежу від користування землею відображатиме вартість колообігу послуг за певний період часу. З того моменту, як ми зацікавились земельною рентою, ми кажемо про ціну колообігу послуг, отриманих від користування землею за заданий період часу.

Потрібно також зазначити відмінність між постійною пропозицією землі та її потенційним розподілом для різних потреб використання. На рис. 9.2, *а* крива пропозиції землі зображена для всіх видів земельних угідь або показує загальну

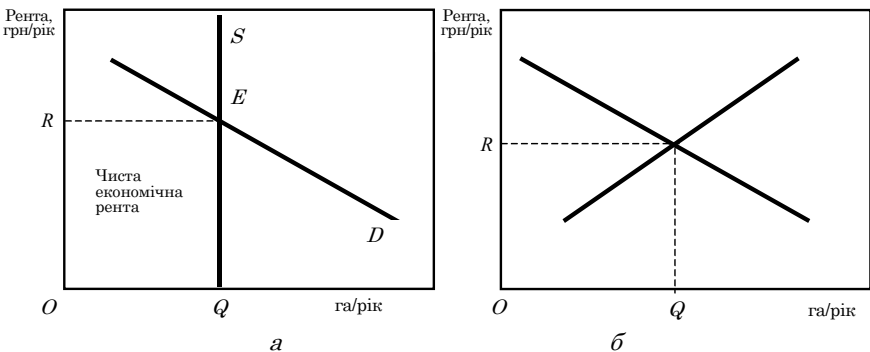


Рис. 9.2. Чиста економічна рента та пропозиція землі в разі загального (а) та альтернативного (б) використання

пропозицію землі. Вона є вертикальною лінією. Отже, пропозиція землі загалом є постійною величиною. Кількість земельних ділянок є сталою, вона дана природою і її не можна змінити. Зокрема, здоровий глузд підказує, що нееластична пропозиція земельних ресурсів не є справжньою. Пропозиція оброблюваної землі може збільшитись за рахунок осушення боліт або зменшення ерозії. Проте можна вважати загальну криву пропозиції землі ідеально еластичною (див. рис. 9.2).

Якими ж економічними причинами зумовлений кут нахилу кривої пропозиції землі? По-перше, досконало нееластична пропозиція земель означає, що пропозиція земельних угідь не відповідає ціні землі. Пропозиція землі не зміниться навіть, якщо ціна землі буде 1 грн/га за рік чи 1 млн грн/га за рік. В економічному плані ця постійна величина Q на рис. 9.2, *a* означає, що величина ренти визначатиметься рівнем попиту. Отже, величина ренти, відкладена на вертикальній осі, встановлюється в точці перетину кривої попиту на землю та кривої пропозиції землі.

Чиста економічна рента — це прибуток від користування земельними угіддями

Щоб зрозуміти це поняття, відкинемо той факт, що економічна рента визначається як плата за дозвіл або альтернативні витрати фактора виробництва. Вертикальна крива пропозиції така, як зображено на рис. 9.2, *a*, означає, що земля не має альтернативних витрат, тому що не має альтернативи використання. Простіше кажучи, сукупний прибуток від використання землі це і є чиста економічна рента. На рис. 9.2, *a* величині чистої економічної ренти відповідає чотирикутник $REQO$.

Крива пропозиції землі загалом є досконало еластичною.

Крива пропозиції різних видів земельних угідь нахилена вгору і вправо. Кут нахилу кривої підтверджує той факт, що земля може використовуватись по-різному і те, що ціна землі, або рента, відіграє важливу роль при визначенні мети використання землі (див. рис. 9.2, *б*).

Поняття чистої економічної ренти зазвичай асоціюється з кривою пропозиції земельних угідь. Проте попит на інші ресурси також може бути нееластичним, і тому за їх використання також має сплачуватись рента.

9.2. Пропозиція землі та альтернатива її використання

Оскільки прибуток від використання землі є чистою економічною рентою, то ціна землі не впливає на її пропозицію. Пропозиція землі — це постійна величина Q , на яку не впливає рівень ренти R . Так як пропозиція землі не залежить від ціни, ми можемо стверджувати, що ціна не виконує свою розподільну функцію.

Чому не замінити всі рентні платежі, які складають так званий «надлишок» землевласника, на єдиний податок? Привабливість такого податку є очевидною, тому що він приведе до збільшення доходів.

У 1879 р. Генрі Джордж у своїй відомій праці «Прогрес та власність» запропонував замість земельної ренти використовувати єдиний податок у розмірі 10 %. Він упродовж усього життя доводив ефективність впливу єдиного податку на продуктивність землі. Зростання ціни землі в його праці визначалося загальним економічним ростом і збільшенням попиту на землю. Отже, податок на землю не впливав би на кількість земельних ресурсів, а перешкоджав збагаченню землевласників в той час як безземельні залишалися б бідними. Г. Джордж вважав, що єдиний податок на землю забезпечить доходи держави й усуне необхідність інших податків. Проте вчений не враховував той факт, що пропозиція землі є нееластичною. Він виходив з того, що земля не має альтернативи використання. Це припущення є справедливим, коли йдеться про сукупні земельні ресурси. Однак поміркуйте, що трапиться, наприклад, коли місто почне збільшуватись у розмірах. Тоді сільськогосподарські землі будуть відводитись для розміщення будівель, магазинів, тобто земля буде використовуватись з іншою метою. Ринковий процес розділить землі на більш і менш цінні, на сільськогосподарські землі та землі міста.

Крива пропозиції землі для конкретного використання нахилена вгору і вправо (рис. 9.2, б). Чим більше земля придатна для запланованої мети її використання, тим вищою буде ставка рентної плати. Ті, хто вважає дану земельну ділянку найпривабливішою для своєї діяльності, запропонують вищу величину ренти, ніж інші. Зосередимо увагу на темі «Земля, рента, розміщення та ціна зерна», в якій детально розглянуто цей процес. У цьому випадку рента діє як будь-яка інша ціна, що сповіщає про наміри покупців та продавців на ринку землі. Рента в цьому розумінні не є чистим надлишком, вона виконує корисне завдання, і введення податку може викликати нестачу та інші витрати.

9.3. Земля, рента, розміщення ділянки та ціна зерна

Ставка рентної плати за землю залежить від розміщення та продуктивності землі. Розмір ренти може не бути однаковим, оскільки дві земельні ділянки можуть різнитися за територією розміщення та продуктивністю (родючістю). Щоб це зрозуміти, уявімо собі прямий шлях, що з'єднує місто та сільську місцевість. Вздовж цього шляху розташовані ферми однакового розміру, які виробляють один і той самий вид продукції, наприклад вирощують зернові.

Кожна ферма транспортує своє зерно у місто і включає транспортні витрати у ціну кожного центнера. Зрозуміло, що відстань від кожної ферми до міста є різною, і транспортні витрати збільшуються зі збільшенням відстані перевезення. Отже, ферма, що знаходиться ближче до міста, має нижчі середні та граничні витрати, ніж ферми, які розташовані далі від міста.

На рис. 9.3 показані криві витрат чотирьох ферм, які знаходяться на відстані 50 км одна від одної, а перша — на відстані 50 км від міста. Так, ферма *A* розташована ближче до міста ніж ферма *B*; *B* — ближче ніж *C*; *C* — ближче ніж *D*. Чим ближче ферма знаходиться до міста, тим менші її виробничі витрати, і використання такої землі можна вважати ефективним. На ринку ферми стикаються з однією ціною. Прибуток кожної з них зображено на рис. 9.3 заштриховани-

ми прямокутниками. Земельна ділянка, розташована ближче до міста, є більш прибутковою, тому що вона має перевагу у розміщенні, і її продукція користується більшим попитом. Попит на землю зменшується зі збільшенням відстані. Ферма *D* не має прибутку, тут немає попиту на землю. Прибуток кожної ферми є неоднаковим, він викликаний відмінностями у величині попиту, а також величиною рентної ставки, яка залежить від розміщення ділянок. Заштрихована площа у кожному випадку — це ставка рентної плати.

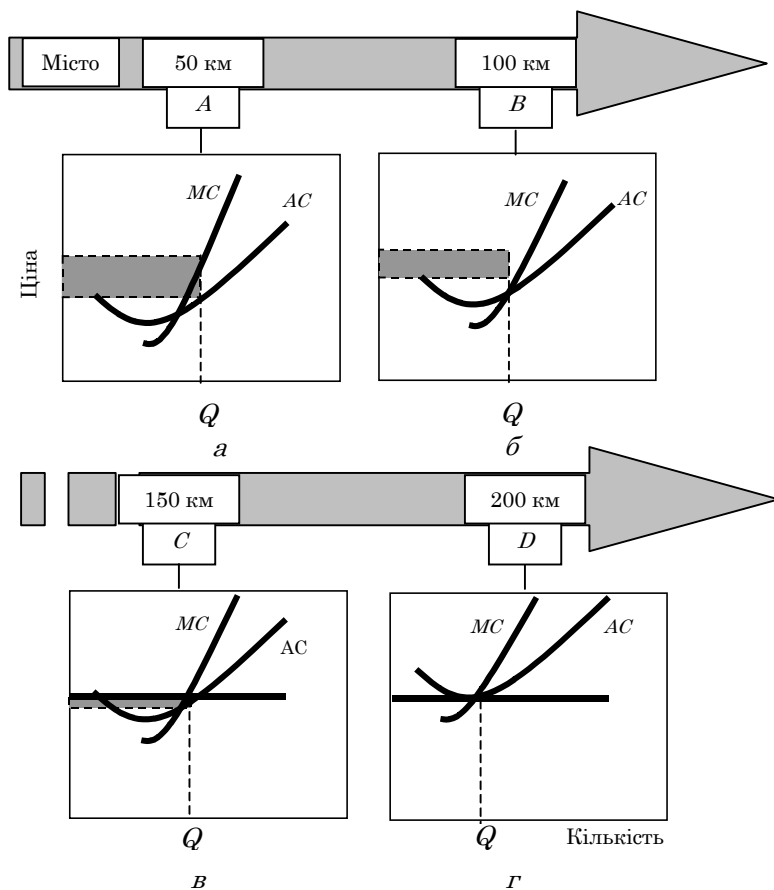


Рис. 9.3. Важливість розміщення ділянки землі при визначенні ренти

Що станеться з рентою, якщо попит на зерно, а отже, і його ціна, зростуть? Вища ціна зерна призведе до збільшення прибутку. Тоді навіть ферма *D*, яка розташована найдалі від міста, вироблятиме продукцію й отримуватиме прибуток. Зі збільшенням прибутку попит на землю підвищиться, а разом з цим збільшиться і ставка ренти. Зменшення попиту на зерно і відповідно зменшення ціни на нього приведуть до зворотної ситуації. Прибуток зменшиться, а найдалі розташовані ферми припинять свою діяльність, рентна ставка зменшиться і відновиться нормальна ставка ренти.

На рис. 9.3, *a – г* зображено криві витрат для чотирьох різних ферм, які знаходяться на різних відстанях. Ферма *A* розташована найближче до міста, а ферма *D* — найдалі. Транспортні витрати збільшуються зі збільшенням відстані між містом та фермою. Так, ферма *A* має нижчі витрати і вищу ефективність, ніж будь-яка з ферм-конкурентів.

Якщо розглядати земельні ресурси загалом або як ресурс, що має альтернативу використання, то рента виконує функцію розподілу земель між покупцями.

Земля та граничний продукт у грошовому виразі

Як крива попиту для будь-якого іншого фактора виробництва, крива попиту послуг на землю є похідною від кривої попиту. Вона залежить від величини обсягу продукції, що можна виробити на землі, використовуючи її у поєднанні з іншими учасниками виробництва. Підприємці залучатимуть земельні ресурси доти, доки граничний продукт землі у грошовому виразі не перевищить ставку ренти. В разі, коли попит і пропозиція землі є однаковими, як це показано на рис. 9.2, *б*, ставка ренти дорівнює граничному продукту землі у грошовому виразі. Як ми вже зазначали, принципи теорії граничної продуктивності поширюються на будь-який фактор виробництва, включаючи землю.

Рента — винагорода землевласників

Прибуток, який отримують землевласники, і є рентою. Землекористувачі сплачують її землевласнику. Ця рента визначається на основі співвідношення попиту і пропозиції.

Що ж відрізняє землю від інших факторів виробництва? Це те, що на ній існує нееластична пропозиція. З одного боку, це очевидно. Загальна пропозиція землі є величиною фіксованою, тому що земля — це ресурс, який не можна перемістити з одного місця в інше.

З іншого боку, пропозиція не зовсім нееластична. Земля може мати вищу родючість, тобто її використання буде ефективнішим. Наприклад, земля може бути незабур'янена, осушена, родюча і т.д. Отже, пропозиція певного виду земельних угідь може зростати зі збільшенням зусиль людини щодо підвищення її продуктивності. Питання полягають у тому, чи збільшилась кількість землі, чи залежить підвищення продуктивності землі від обсягу інвестованого капіталу і, якщо так, то чи буде більшою рента від передачі такої земельної ділянки в оренду.

Щоб полегшити поставлене завдання, припустимо, що кількість земельних ресурсів є фіксованою величиною. Розглянемо земельну ділянку площею 10 000 гектарів, що знаходиться біля села Бузова. На рис. 9.4 нашій умові відповідає вертикальна пряма. Крива попиту на цю земельну ділянку буде такою самою, як і крива попиту на всі інші фактори виробництва. У нашому прикладі це крива *MRP*, і чим менший дохід від землі, тим вона більше нахилиється вниз. Зрівноваженій ренті відповідатиме точка r_e , в якій перетинаються криві попиту і пропозиції.

Зауважте, що величина ренти повністю залежить від попиту. Якщо у селі Бузова має місце нововведення, то це, можливо, призведе до збільшення площі земель, зайнятих поблизу міста, і кривій попиту відповідатиме крива *D*, зрівноваженій ренті — значення r_e^* . Проте пропозиція землі залишиться не-

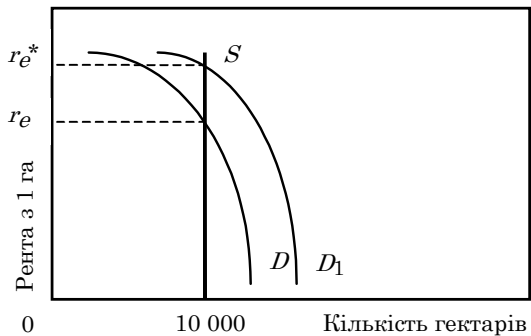


Рис. 9.4. Визначення величини ренти

змінною на позначці 10 000 гектарів. Землевласник отримає вищу ренту, це його чистий вигравш.

Попит на землю залежить від граничного продукту у грошовому виразі. Отже, є відмінності у *MRP* землі, які пояснюють відмінностями у величині ренти, яку можна отримати від різних видів земель. Виділяють дві причини таких відмінностей у *MRP*. Запам'ятайте, що

$$MRP = MPP \left(\begin{array}{l} \text{Граничний} \\ \text{продукт} \\ \text{фактора} \\ \text{виробництва} \\ \text{у фізичному} \\ \text{виразі} \end{array} \right) \times MR \left(\begin{array}{l} \text{Граничний} \\ \text{прибуток} \\ \text{від продукту,} \\ \text{що виробляється} \\ \text{з цього ресурсу} \end{array} \right)$$

Зміни у *MPP*. Землі відрізняються за продуктивністю. Чим вища родючість землі, тим більший обсяг продукції можна отримати.

Зміни у *MR*. Чим більший попит на конкретний продукт, тим вищі його ціна і граничний прибуток, але тим вищими є рента та попит на землю, на якій продукт виробляється. Так, якщо попит на землю збільшується відповідно до підвищення попиту на продовольчі товари, то рента на землю, яка, наприклад, придатна для будівництва споруд, зростатиме відповідно до ренти на сільськогосподарські угіддя.

Підсумок: якщо земля фізично продуктивніша (високий *MPP*), то розмір ренти буде вищим, а товари користуватимуться вищим попитом (високий *MR*)

Економічна оцінка землі в умовах ринкової економіки

Перехід сільського господарства України до ринкових відносин неможливий без створення ринку землі та її економічної оцінки. Тут і надалі ринок землі та її економічну оцінку слід розглядати не з позиції обов'язковості вільної купівлі-продажу землі, а з позиції пошуку науково обґрунтованих методів для оптимальної оцінки землі в грошовому виразі. З розвитком ринкових відносин це дасть змогу перейти до вільної купівлі-продажу землі (але, на думку авторів, під суво-

рим контролем державних органів та в обмежених розмірах), науково обґрунтувати стартову ціну під час аукціонних торгів і передачі землі під заставу при одержанні кредитів у земельних та інших банках.

Адже земля — найбільша цінність для її власника. Наприклад, вартість землі типової ферми в центральній частині штату Айова США (160 га) становить близько 800 000 дол., або 5000 дол. за 1 га ріллі. Водночас вартість типових фермерських споруд (будинок, гараж, зернові бункери, складські приміщення, хлів для великої рогатої худоби та ін.) оцінюється від 27 000 до 75 000 дол.

Зважаючи на те, що в багатьох країнах світу земля є товаром і об'єктом купівлі-продажу, ми використали існуючі методи й моделі визначення ціни землі у розвинених країнах з урахуванням специфічних умов землеволодіння та землекористування в Україні. Тому насамперед розглянемо, які фактори впливають на ціну землі у країнах з ринковою економікою, оскільки земельні угіддя є товаром і можуть продаватися на аукціоні, обмінюватися на інші товари, здаватися в оренду або заставлятися при одержанні кредитів. До цих факторів передусім слід віднести такі.

Банківська норма відсотка. Чим вища банківська норма відсотка, тим нижча ціна на землю. І навпаки, чим нижча банківська норма відсотка, тим вища ціна землі, тим вигідніше вкладати гроші у землю, а не під відсотки в банк. За низьких відсотків вигідним стає і банківський кредит для купівлі землі. Тому ціна на землю за роками може значно коливатися, на що впливають кризові явища в економіці і стабільність валютно-фінансової системи. Так, висока норма відсотка у 80-х роках у багатьох штатах США сприяла зниженню цін на землю.

Майбутні врожаї стратегічних культур. Чим вища якість землі, тим вищі врожаї. За умови прогнозування зростання майбутньої врожайності стратегічних культур ціна на землю в момент її купівлі-продажу підвищується. Звичайно, безгосподарність або незнання технологій при оцінці врожайності культур і визначенні ціни на землю не слід брати до уваги.

Прогнозовані ціни на продукцію, яка буде вирощена в майбутньому. При розгляді цього питання слід враховувати як внутрішні, так і зовнішні фактори. До перших треба віднести насамперед можливу цінову підтримку на стратегічні культури урядом та законодавством України. Прогнозування других пов'язано з можливістю вільної купівлі-продажу землі іноземними юридичними особами та можливістю запровадження в Україні вільного ціноутворення на сільськогосподарську продукцію з урахуванням кон'юнктури світових ринків. Якщо прогнозовані ціни на майбутні врожаї зростатимуть, то підвищуватиметься і сучасна ціна земельних угідь.

Прогнозовані витрати на виробництво стратегічної сільськогосподарської продукції включають усі науково обґрунтовані витрати, пов'язані з одержанням майбутнього врожаю. У випадках продажу земельних ділянок (ферм) з будівлями і технологічним обладнанням прогноуються й амортизаційні витрати. В разі купівлі-продажу землі перевага має віддаватися земельним ділянкам разом з будівлями та технологічним обладнанням.

Віддаленість земельних ділянок від центрів комунікацій і комунікаційних мереж. Цей фактор у ціновому виразі враховується не тільки в матеріально-грошових витратах на виробництво і збут майбутньої продукції, а й у ціні землі в разі потреби її продажу в майбутньому. Найточнішу цінову оцінку цього фактора можуть дати тільки аукціонні торги.

Фактор дисконту коригує (дисконтує) вартість надходжень чистих заробітків і вартість майбутньої ціни продажу землі залежно від норми банківського відсотка протягом усього періоду використання земельних угідь (ферми).

Майбутня вартість землі. Цей фактор пов'язаний зі специфічністю такого товару, як земля. А специфічність полягає в тому, що після експлуатаційного періоду з дотриманням факторів підвищення родючості земля не зношується, а її знову можна продати для подальшого використання іншими суб'єктами господарювання.

Агровиробнича якість землі (бонітетна оцінка землі). Цей показник враховує якість землі, визначену за агрономічними властивостями (вміст і запаси гумусу, елементів живлення, гранулометричний склад, поправки на клімат, еродованість, гідроморфність, солонцюватість, кам'янистість). Бонітування

ґрунтів за агрономічними властивостями було проведено у 1993 р. згідно із завданням Кабінету Міністрів України. Бал бонітету конкретної ділянки землі є найоб'єктивнішим показником її якості.

З урахуванням вищенаведених факторів можна виділити два методичних підходи до визначення ціни землі. **Перший** враховує *агровиробничу якість землі* (бонітетна оцінка землі) і стабільний *безкризовий розвиток економіки*.

$$Ц = \frac{20СБ}{41r} \cdot 100,$$

де $Ц$ — ціна землі, яка з метою порівняння з цінами в розвинутих країнах визначається у доларах США; 20 — чистий дохід з 1 га пшениці, ц, який становить 1/3 природного економічного потенціалу озимої пшениці з 1 га ріллі (за даними науковців 60 ц/га) для 41 балу бонітету; B — бонітетна оцінка землі; 41 — середньозважений бал бонітету землі в Україні; C — ціна 1 ц пшениці ($C = 12$ дол. за 1 ц); r — банківська норма відсотка (або відсоток капіталізації).

Зауважимо, що при визначенні ціни землі слід брати ті культури, вирощування яких найбільш прибуткове і характерне для даної природно-економічної зони. Наприклад, для штату Айова США такими культурами є соя, кукурудза, а для Лісостепу України — пшениця, цукрові буряки та соняшник. Розрахунки стартової ціни землі за цією формулою наведено у табл. 9.1.

Таблиця 9.1. Стартова ціна землі в Україні залежно від природно-економічних умов господарювання (за бонітетом землі) у безкризовий період

Групи господарств залежно від бонітету	Бал бонітету	Прогнозований, дол. США/га	Ціна, дол. США/га орної землі ($r = 0,04$)
1	20	117	2925
2	30	175	4375
3	40	234	5850
4	50	292	7300
5	60	351	8775
6	70	410	10 250
7	80	468	11 700
8	90	527	13 175

Другий підхід, загальноприйнятий для ринкової економіки, враховує *надходження чистого доходу* в результаті використання землі та *банківську норму відсотка* (відсоток капіталізації):

$$Ц = \frac{Д}{r} \cdot 100,$$

де $Д$ — чистий дохід від вирощування стратегічної культури;
 r — банківська норма відсотка (відсоток капіталізації).

Отже, зі створенням ринку землі в період аграрної кризи, коли ефективність вирощування стратегічних культур низька, а банківська норма відсотка висока, ціна землі буде в кілька разів нижчою порівняно з її товарним потенціалом

Цей фактор слід враховувати при переході до вільної купівлі-продажу землі, визначенні стартової ціни під час аукціонних торгів і передачі землі під заставу при одержанні кредитів у земельних та інших банках.

9.4. Земельна реформа та розвиток орендних відносин

Набутий у процесі реформи досвід переконливо засвідчує, що суть, глибина, якість і темпи аграрної реформи знаходяться у прямій залежності від удосконалення земельних відносин, які були однією з основних причин занепаду сільського господарства. Державна монополія на землю виявилась згубною не тільки для селянства та сільського господарства, а й для держави в цілому.

При визначенні мети аграрної політики було єдине прагнення — створити на селі високоефективний багатоструйний ринково спрямований сектор виробництва, що зможе забезпечити населення дешевими і якісними продуктами харчування, реалізувати на ділі потенційні можливості та конкурентні переваги України в розвитку сільського господарства, а також

істотно розширити експортний потенціал країни. Реалізувати цю мету можливо лише за умов проведення радикальної земельної реформи, яка є фундаментом усієї системи виробничих відносин на селі.

Основна мета земельної реформи — утвердити на селі такі економічні відносини, які б забезпечили на ділі формування дбайливого господаря на землі

Для цього був обраний шлях максимального використання потенційних можливостей різних форм власності — державної, комунальної, приватної з урахуванням особливостей регіонів України. Йдеться про те, що при розв'язанні корінного завдання земельної реформи — питання власності на землю — не можна керуватись суто політичними та ідеологічними догмами правого чи лівого характеру. Тут має бути, з одного боку, виважений підхід, з іншого — розуміння того, що в здійсненні реформування власності на землю немає уніфікованих рішень.

Приватна власність на землю є домінуючою базою аграрних перетворень. Такою є принципова позиція Президента України в цьому ключовому питанні аграрної політики. Світовий досвід доводить, що для вирішення аграрної проблеми іншого немає і бути не може. Реалізація цього стратегічного напрямку передбачає, з одного боку, активне використання перехідних форм, з іншого — впровадження жорстких регуляторів стосовно реалізації права приватної власності на землю.

Земельні ресурси, з використанням яких формується 95 % обсягу продовольчого фонду та 2/3 фонду товарів споживання, по праву вважаються первинним чинником виробництва, фундаментом економіки України.

Власне земельна площа (суходіл) України становить 57 939,8 тис. га (загальна — 60 354,8 тис. га); її сільськогосподарська освоєність — 72,2 % (41 827 тис. га); частка ріллі в загальній площі сільськогосподарських угідь сягає 79 % (32 669,9 тис. га).

Земельний фонд України характеризується значним біопродуктивним потенціалом, у структурі якого переважають

землі з родючими ґрунтами чорноземного типу, що є основою землеробства країни.

Таблиця 9.2. Структура земельного фонду України, тис. га

Землі	1991 р.	2000 р.
Сільськогосподарські угіддя	42 030,3	41 829,5
Лісовкриті площі	10 221,5	10 403,3
Забудовані землі	3469,6	2457,4
Заболочені землі	884	946
Відкриті землі без рослинного покриву або з незначним рослинним покривом	1314,5	1037,3
Води	2435,1	2426,2
Інші землі	—	1255,1

За роки проведення земельної реформи структура земель в Україні поступово змінювалася (рис. 9.5).

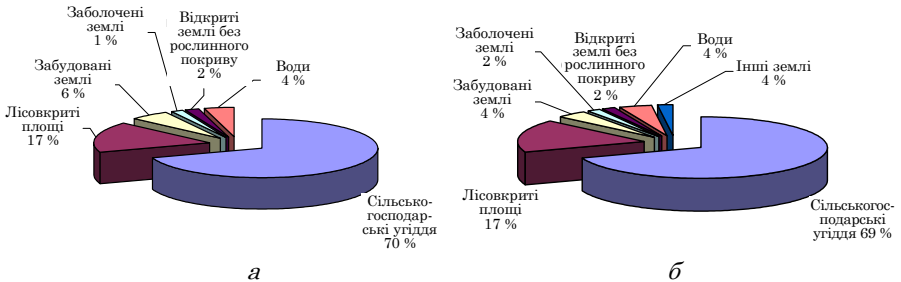


Рис. 9.5. Структура земельного фонду України (а) та його зміна за роки реформування (б)

Так, на 900 тис. га зменшилась площа ріллі при одночасному збільшенні на 370 тис. га перелогів. На 410 тис. га зросла площа пасовищ, що дало змогу повністю забезпечити худобу, утримувану населенням, природними кормовими угіддями (рис. 9.6).

Майже на 200 тис. га збільшилась площа лісів.

Тенденції щодо зміни структури сільськогосподарських угідь загалом позитивні, але їх ще недостатньо пов'язують з екологічними факторами.

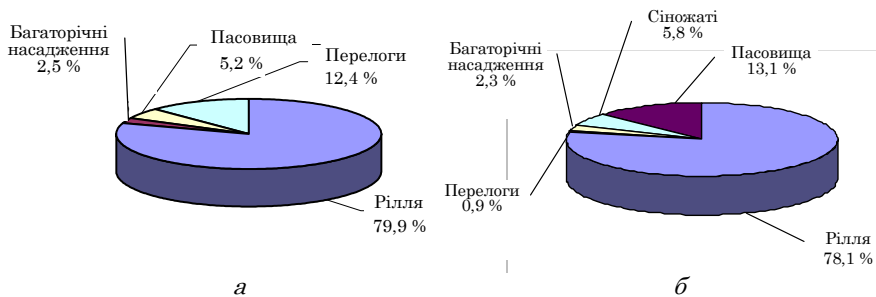


Рис. 9.6. Структура сільськогосподарських угідь України (а) та їх зміна за роки реформування (б)

Трансформація відносин власності на землю має юридичну та законодавчу основу, зокрема статтею 14 Конституції України визначено, що «... право власності на землю гарантується». Це право набувається і реалізується громадянами, юридичними особами та державою виключно відповідно до закону.

Підґрунтям розвитку земельної реформи стали положення Постанови Верховної Ради УРСР «Про земельну реформу» від 18.12.1990 р., якою було визначено, що земельна реформа в Україні є складовою частиною економічної реформи і без здійснення земельної реформи неможливий перехід до ринкових економічних відносин.

Положеннями Указів Президента України від 10 листопада 1994 р. «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» та від 8 серпня 1995 р. «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям» визначено механізм здійснення земельної реформи.

Ці та інші положення законодавчих актів наповнили економічний, соціальний і правовий зміст земельної реформи в Україні.

Першим етапом земельної реформи на землі була приватизація сільськогосподарських угідь країни. Приватизація земель селянами здійснювалась через передачу земель державної власності у колективну власність недержавним сільськогосподарським підприємствам. Так, на виконання Указу

Президента України від 10.11.94 № 666/94 «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» протягом 1995 – 1997 рр. була проведена безоплатна передача 30,0 млн га земель сільськогосподарського призначення з державної в колективну власність.

Подальшим продовженням земельної реформи в аграрній сфері стало паювання земель у недержавних сільськогосподарських підприємствах. Цей процес відбувався у 1996 – 1998 рр. відповідно до вимог Указу Президента України від 08.08.1995 р. № 720/95 «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям».

Станом на 01.07.2001 р. 6483,1 тис. селян стали власниками сертифікатів на право на земельну частку (пай). З них державні акти на право власності на землю отримали 1,5 млн громадян (24 %) (рис. 9.7).

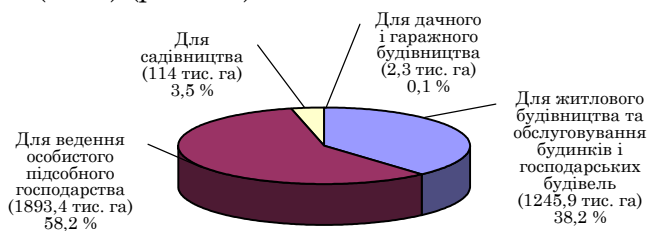


Рис. 9.7. Обсяги приватизованих громадянами України земельних ділянок

Безперечним досягненням земельної реформи є також розвиток приватних господарств населення, садівництва та городництва. Здійснили приватизацію своїх земельних ділянок 11,5 млн жителів України. Загальна площа приватизованих земельних ділянок становить 3 млн 333,3 тис. гектарів.

Заходи щодо приватизації невеликих земельних ділянок були реалізовані найбільш успішно і вже сьогодні можуть бути об'єктом купівлі-продажу, здебільшого разом з розміщеними на них будинками.

У результаті здійснення заходів земельної реформи держава втратила монопольне право власності на землю (рис. 9.8).

Значні зміни відбулися у власності на сільськогосподарські угіддя (рис. 9.9).

У державній власності залишається лише 29,7 % сільськогосподарських угідь країни, які використовуються переважно для забезпечення наукової діяльності, з навчальною метою, а також для насінництва, ведення племінного господарства, вирощування лікарських рослин, виробництва специфічних видів продукції.

Паювання земель недержавних сільськогосподарських підприємств та створення системи господарств ринкового типу дало могутній імпульс процесу розвитку орендних відносин в Україні у сфері сільськогосподарського виробництва. Сприяло цьому також прийняття у жовтні 1998 р. Закону України «Про оренду землі».

Для власників сертифікатів на право на земельну частку (пай) передача землі в оренду стала найпоширенішою формою реалізації своїх прав на власність. Нові структури, які виникли в ході виконання Указу Президента України від 03.12.1999 р. № 1529/99, також зацікавлені в розвитку орендних відносин, оскільки оренда землі дає змогу формувати оптимальні площі

землекористувань, розмір яких не завжди достатній для конкурентноспроможного господарювання.

Станом на 01.01.2001 р. площа переданих в оренду земельних часток склала 22,4 млн гектарів. З власниками укладено

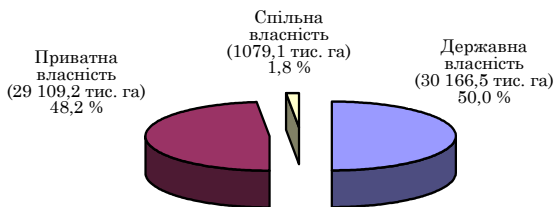


Рис. 9.8. Розподіл земельного фонду України за формами власності (станом на 01.01.2001 р.)

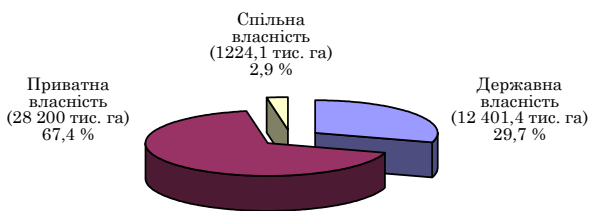


Рис. 9.9. Розподіл сільськогосподарських угідь за формами власності

5,6 млн договорів оренди земельних часток, у тім числі 2,9 млн — із селянами-пенсіонерами (рис. 9.10).



Рис. 9.10. Оренда земельних часток

В основному, як і передбачалось, сільськогосподарські угіддя знаходяться в оренді господарств- правонаступників недержавних сільськогосподарських підприємств (80 % договорів).

Переважну більшість (80 %) орендарів земельних часток становлять господарства- правонаступники КСП (колишніх колгоспів), 4 % — фермерські господарства, 16 % — інші господарючі суб'єкти. Понад 85 % договорів оренди селяни уклали з господарствами, із земель яких вони одержали паї; 10 % — з підприємницькими структурами (як правило, інвесторами господарств) і лише 5 % — з фермерами.

Примітно, що серед підприємницьких структур-орендарів переважають іноземні та змішані компанії у сфері аграрного бізнесу (наприклад, «Global Ukraine», «Cargill», «Агрос») та вітчизняні комерційні структури, що займаються переважно торгівлею з селом нафтопродуктами, закупівлею зерна, худоби та ін.

Така структура орендних відносин значною мірою зумовлює збереження цілісності земельних (і майнових) комплексів господарств, що реформуються.

Як правило, договори оренди земельних часток укладаються на короткі строки (рис. 9.11). Це засвідчує, що селяни не квапляться остаточно взяти на себе зобов'язання щодо конкретного орендаря і задовольнитись рівнем орендної плати, яку їм сьогодні пропонують.

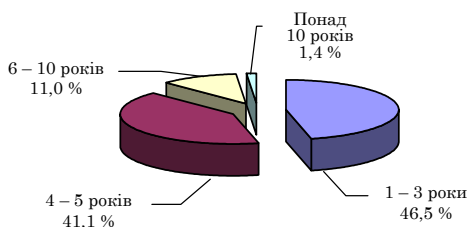


Рис. 9.11. Строки дії договорів оренди земельних часток

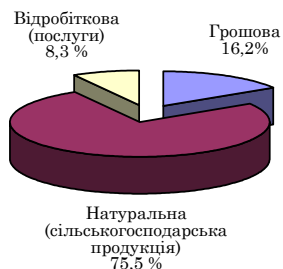


Рис. 9.12. Структура плати за оренду земельних часток

В умовах, коли тільки з'являється конкурентний попит на землю, це явище цілком виправдане і логічне. Орендодавець чекає вигідніших пропозицій. Проте з погляду організації стабільного виробництва, підвищення економічної родючості ґрунтів, короткострокова оренда є перешкодою для капіталовкладень у довгострокове поліпшення землі.

Поки що орендна плата справляється в основному в натуральній формі (рис. 9.12).

Подальшими кроками розвитку земельної реформи є включення землі в економічний оборот через формування повноцінного ринку землі. Це положення визначено в напрямках сільськогосподарської політики в Україні Посланням Президента України до Верховної Ради України 22 лютого 2000 р. «Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2000 – 2004 роки», в Земельному кодексі України.

Відповідно до світової практики та історичного досвіду України земля як економічний базис будь-якої фінансово-кредитної системи була і залишається основним і єдиним ресурсом для оздоровлення економічної ситуації, що склалася в нашій країні на сьогодні. Процес оздоровлення економіки із залученням земельних ресурсів можна почати різними шляхами. На наш погляд, оптимальний підхід тут — створення єдиної системи обліку, реєстрації земельних ділянок з об'єктами нерухомості, що знаходяться на них, а також їхньої економічної оцінки. На першому етапі основну роль відіграватиме безпосередньо сама оцінка землі і нерухомості, а на її

основі буде сформована єдина інформаційна база даних за кількістю, якістю, станом, використанням і ринковою вартістю об'єктів кадастру (земельних ділянок, будинків, споруд тощо). Власник або користувач землі має знати, чим він володіє або користується.

Цей напрям земельної реформи зумовлений насамперед об'єктивними соціальними причинами, оскільки має забезпечити захист права власності через гарантування власникам землі можливості вільно розпоряджатися своєю власністю, крім того є важливі економічні причини.

Загальна вартість земель сільськогосподарського призначення, визначена економічним методом, станом на 01.01.2001 р. становила 358 616,3 млн гривень. Середня вартість 1 га сільськогосподарських земель — 8573,8, ріллі — 9036,8 гривень.

Обсяги надходження коштів до бюджету від сплати земельного податку склали в 1996 р. загальну суму в 602,9 млн гривень. У 2000 р. завдяки послідовності здійснення реформ ця сума зросла більш ніж удвічі — до 1 млрд 375 млн гривень. Очікується, що у 2002 р. до бюджету надійде 1 млрд 286,8 млн гривень від справляння плати за землю.

Якщо забезпечити активне комплексне формування ринку землі разом з вдосконаленням системи відтворення природно-ресурсного потенціалу на основі запровадження економічних важелів стимулювання землеохоронної діяльності власників і користувачів земельних ділянок, то суми надходжень до бюджетів усіх рівнів зростуть на декілька порядків.

Цьому процесу має сприяти відповідне законодавче забезпечення. Зокрема, потрібно зазначити важливість для подальшого розвитку земельної та аграрної реформ прийняття Земельного кодексу України в новій редакції, законів «Про державну реєстрацію прав власності на нерухоме майно», «Про державний земельний кадастр», «Про оцінку землі», «Про охорону земель» та цілу низку інших. Більшість з названих законопроектів вже підготовлено та передано на розгляд до парламенту, з яких значна частина розглянута ним у першому читанні.

Підводячи підсумки земельної реформи, можна стверджувати, що в результаті її здійснення держава перестала бути монопольним власником землі: недержавні сільськогосподарські підприємства безкоштовно отримали 27,2 млн га земель; у приватній власності сьогодні знаходиться 50 % землі, в тім числі 70,5 % — сільгоспугідь; суб'єктами відносин земельної власності є понад 21 млн власників і користувачів. Реформування земельних відносин зумовило серйозні організаційні зміни: на базі колишніх КСП створено майже 15 тис. нових структур, в основу діяльності яких покладено приватну власність на землю.

9.5. Поліпшення земель та раціональне землекористування

Одним з найважливіших завдань придбання та управління фермою є підтримання та поліпшення продуктивності земельних ресурсів. Зі збільшенням потреби у товарах харчової промисловості потрібно обробляти більше землі і тому набуває вагомості проблема вітрової та водної ерозії. Для запобігання ерозії, забрудненню та для збільшення продуктивності праці можна використати насипи. Землю, яка має обмежену продуктивність через проблему з водопостачанням, потрібно додатково обробляти з метою підвищення урожайності. Лісові масиви можна вирубати, тим самим перетворити площі під ними на поля, схили можна засіяти з метою збільшення площі ріллі та зменшення потенційної ерозії ґрунтів. Деяким фермерам поталанило отримати ділянки землі, де такі вдосконалення не потрібні. Основна проблема, з якою стикаються фермери, полягає у визначенні прибутку від капіталовкладень у підвищення родючості землі.

Застосування практики раціонального землекористування та підвищення продуктивності земель може принести вигоду фермеру. Рис. 9.13 ілюструє теоретичні виробничі зв'язки: за умови застосування практики раціонального ведення сільськогосподарства та без її застосування.

Вагомою перевагою при застосуванні практики раціонального землекористування є те, що родючість землі підтриму-

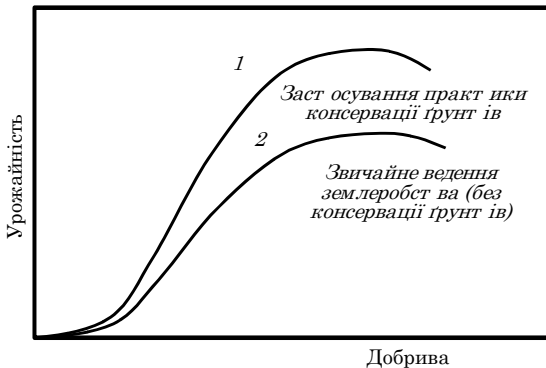


Рис. 9.13. Гіпотетичний вплив застосування практики раціонального землекористування

ється і вдосконалюється, в результаті чого досягається вищий обсяг виробництва з кожного затраченого ресурсу (насіння, хімічні засоби захисту, добрива). Це на рис. 9.13 ілюструє крива 1 — функція, що демонструє результати практики раціонального землекористування порівняно з функцією,

що відповідає практиці звичайного землекористування. Проте потрібно відповісти на запитання, чи буде віддача від використання змінних ресурсів достатньою, щоб відшкодувати капітальні вкладення. Щоб відповісти на це запитання, можна використати аналіз капітальних вкладень або процедур інвестування. По суті, цей аналіз є порівнянням теперішньої вартості очікуваного збільшення прибутку та капітальними витратами, які потрібно здійснити. Наприклад, у результаті такого аналізу буде встановлено очікуваний приріст урожаю зерна. Довгострокову середню ціну використають для того, щоб оцінити, на яку величину збільшиться прибуток, а теперішню вартість доходу можна буде визначити, знаючи величину витрат. Тоді цю величину потрібно порівняти з витратами проекту поліпшення продуктивності землі, щоб встановити, чи будуть прибутковими ці вкладення.

В економічному аналізі використання землі та вкладення інвестицій треба враховувати багатоваріантні рішення фермерів. У багатьох випадках програма раціонального використання землі може привести до значних змін. Наприклад, якщо насади будуються з метою зменшення впливу водної ерозії, можливо, станеться зміна у сівозміні, яка передбачає зменшення площі луків і заміну їх на посіви таких культур, як зернові або соєві боби.

Ця зміна у сівозміні може справляти значний вплив на дохід, що отримується від землі. Інвестиції, спрямовані на зменшення ерозії можуть також вплинути на зменшення втрат поживних речовин. Підвищення урожайності, зменшення ерозії зазвичай приводять до збільшення доходів.

Багато програм раціонального землекористування оцінюють на рівні державних та федеральних програм. Такі угоди були укладені з метою забезпечення застосування практики раціоналізації шляхом зменшення приватних витрат землевласника. Іноді ці витрати сягають 50 або навіть 75 % затверджені величини витрат на поліпшення продуктивності землі. Фермер має вивчити, чи потрібно застосовувати цю програму до його земельної ділянки.

Витрати на поліпшення продуктивності землі та раціональне її використання оподатковуються відповідно до федеральної програми податкового регулювання. Поточні відрахування фермера на раціональне користування водними та земельними ресурсами можуть становити максимум 25 % у структурі доходів фермера. Відрахування, величина яких перевищує 25 %, фермер має право перенести на наступні роки. Проте, якщо в наступному році ферму продають, то ці відрахування фермера реструктуруються. Якщо продаж відбувається через 5 років після моменту придбання ділянки, то всі відрахування відміняються. Такий порядок регулювання для земель, реалізованих через шість, сім, вісім або дев'ять років після придбання, становить відповідно 80, 60, 40 та 20 %. Немає ніяких регулювань, якщо поліпшені землі продаються через 10 років після придбання.

9.6. Земля: суспільний або приватний ресурс

Важливою проблемою, яка постає перед фермерами, зокрема тими, діяльність яких має вплив на навколишнє середовище та забруднення, є визначення типу прав фермера, хоча багато фермерів вважає, що їхні права приватної власності не слід обмежувати. Обмеження у використанні землі, зумовлені зональною залежністю земель, полягають у регулюванні, яке

в минулому було результатом розростання міст. Увага до майбутньої продуктивності земель змістилась на планування з метою захистити власника ферми. Суспільна політика встановлює обмеження землевласника, щоб контролювати процес урбанізації і зосереджує увагу суспільства на ефективному користуванні землею.

Іншою сферою, в якій стикаються суспільні та приватні інтереси щодо земельних ресурсів, є проблема ерозії та раціонального землекористування. Багато фермерів намагається контролювати ерозійні процеси. Часто збільшення доходів фермера не перевищує його витрат, а соціальна вигода від зменшення ерозії, забруднення води та повітря, забезпечені підтриманням продуктивності земельних ресурсів, може бути значною. Фактично ерозія ґрунтів — це основне джерело забруднення.

Можна застосувати різні технічні прийоми для зменшення ерозії ґрунтів, включаючи зменшення процедур обробітку землі, насипи та ін. Деякі з цих прийомів здатні забезпечити зменшення витрат для конкретного виробника в результаті використання нових технологій. У цьому разі потрібні додаткові зусилля, спрямовані на навчання користувачам новими технологіями, щоб продемонструвати їх ефективний вплив на продуктивність землі. Якщо практика контролю потребує значних капітальних витрат, то потрібно застосовувати різні стимули з метою заохочення до використання таких технологічних прийомів або технологій. Згадані стимули включають зменшення податків, а іноді різні види регулювання, за допомогою яких встановлюються максимальні рівні ерозії ґрунтів.

Отже, фермерам потрібно усвідомлювати, що соціальні витрати викликані застосуванням обробітку та іншими вказівками управлінців, які збільшують ерозію і зменшують продуктивність, а державні та федеральні регулювання спрямовані на обмеження ерозії ґрунтів і заохочення землевласників до застосування практики, яка сприяє зменшенню обробітку та ерозії



Література

1. Gail L. Cramer, Clarence W. Tensen. Agricultural economics and agribusiness. 5th edition. — 1991. — 530 p.
2. John B. Penson, Rulon D. Pope, Michael L. Cook. Introduction on Agricultural economics, 1986. — 557 p.
3. Milton M. Snodgrass, Wallace L. T. Agriculture, Economics and Resource Management. — 1975. — 521 p.
4. Hill N. B. An Introduction to economics for student of Agriculture. — 1988. — 347 p.
5. Галушко В. П. Ціна землі // Економіка. — 1997.
6. Boehlje Michael. Farm Management. — 1984. — 806 p.
7. Ekelund Robert B., Tollison Robert D.. Microeconomics. — 1986. — 562 p.
8. Pindyck Robert S., Rubinfeld Daniel L. Microeconomics. — 2001. — 700 p.
9. Barron John M., Lynch Gerald J. Economics. — 1986. — 510 p.
10. Lipsey Richard G., Steiner Peter O., Purvis Douglas D. Economics. — 1987. — 942 p.
11. Drummond H. Evan, Goodwin John W. Agricultural Economics. — 2001. — 436 p.
12. Mankiw N. Gregory Principles of Economics. — 2001. — 830 p.
13. Casavant Kenneth L., Infanger Craig L., Bridges Deborah E. Agricultural Economics and Management. — 1999. — 434 p.
14. Reform and development of agrarian sector economy in Ukraine // Ed. By Pavlo Gaidutskiy & Roman Semidt. — Kyiv, 2001. — 160 p.

Розділ 10

РИНОК ПРАЦІ

Ціну та кількість таких ресурсів, як праця і земля визначають на основі попиту і пропозиції, які ми обговорили для інших ресурсів. Щоб зрозуміти, чому це так, розглянемо загальні характеристики факторів виробництва.

10.1. Виробничий попит

Виробничий попит — це попит на працю або будь-який інший фактор виробництва

Це твердження означає, що попит на працю прямо пов'язаний з попитом на товари і послуги, які використовуються ресурсами для виробництва. Якщо попит на комп'ютери збільшується, то виробничий попит на інженерів і програмістів також зростає. Якщо попит на фізичну витривалість підвищується, то збільшується виробничий попит на ліки.

Виробничий попит також підлягає закону попиту. За будь-яких незмінних умов, якщо ціна товару зменшується, то попит на нього зростає; якщо ціна на папір зростає, то друкуватимуть меншу кількість книжок; якщо рентна плата за офісне приміщення зменшується, то буде орендовано більшу кількість офісів. Хоч ми і називаємо попит на фактори виробництва виробничим, закон попиту діє для них так само, як і для кінцевої продукції.

Фірми як покупці ресурсів

Оскільки існують різні типи ринкових структур (конкуренція, олігополія та монополізм), то й на ринках ресурсів є деякі відмінності. В табл. 10.1 перелічено показники струк-

тури ринків готової продукції та ресурсів. Наприклад, можуть існувати досконало конкурентні продавці та покупці ресурсів праці.

Таблиця 10.1. Характеристика структури ринків готової продукції та ресурсів

Тип ринкової структури	Ринки готової продукції	Ринки ресурсів
Чиста конкуренція	Багато продавців; немає обмежень для входження; однорідний продукт	Багато продавців; немає обмежень для входження; однорідний ресурс
Монополістична конкуренція	Багато продавців; немає обмежень для входження; диференційований продукт	Багато продавців; немає обмежень для входження; диференційований ресурс
Олігополія	Мало продавців; немає обмежень для входження; однорідний або диференційований продукт	Мало продавців; обмежене входження; однорідний або диференційований ресурс
Картельний союз	Відносно невелика кількість продавців; діють узгоджено, обмежене входження; однорідний або диференційований продукт	Відносно невелика кількість продавців; діють узгоджено, обмежене входження; однорідний або диференційований ресурс
Чиста монополія	Один продавець; обмежене входження; унікальний продукт	Один продавець; обмежене входження; унікальний ресурс

У такому разі є велика кількість як покупців (фірм, що працевлаштовують), так і продавців (працівників) однорідного типу праці. Також можуть мати місце різні види недосконалої конкуренції при купівлі-продажу праці. В цьому розділі ми обмежимося вивченням конкурентного ринку праці. У наступному підпункті увагу акцентовано на дослідженні ринків праці, на яких велике число фірм наймає один і той самий вид праці, а велика кількість людей бажає запропонувати свою працю.

Конкурентний ринок. Ринок праці, на якому рівень заробітної плати конкретного виду праці визначається на основі сили пропозиції великої кількості бажаючих продати працю та сили попиту великого числа покупців праці.

Ринковий попит на працю. Сукупний попит — всі фірми, які наймають конкурентний вид праці; загальний рівень зайнятості у конкретній праці за різних рівнів заробітної плати.

Ринкова пропозиція праці. Загальна кількість праці, яку кожен індивід бажає запропонувати на конкретній посаді за різних рівнів заробітної плати.

На конкурентному ринку праці рівень заробітної плати визначається подібними силами попиту і пропозиції. Сукупний, або ринковий, попит на працю — це сума попиту всіх фірм на працю. Фірми можуть не функціонувати в одній промисловості. Отже, вони не обов'язково виробляють однаковий продукт, але всі вони наймають один і той самий вид праці. Наприклад, за допомогою кривої попиту (рис. 10.1, а) можна зобразити ринковий попит на електроенергію. Цей загальний попит знаходять додаванням попиту на електроенергію всіх покупців, починаючи від AT&T та General Motors до конструкторських компаній, компаній кабельного телебачення і навіть домовласників.

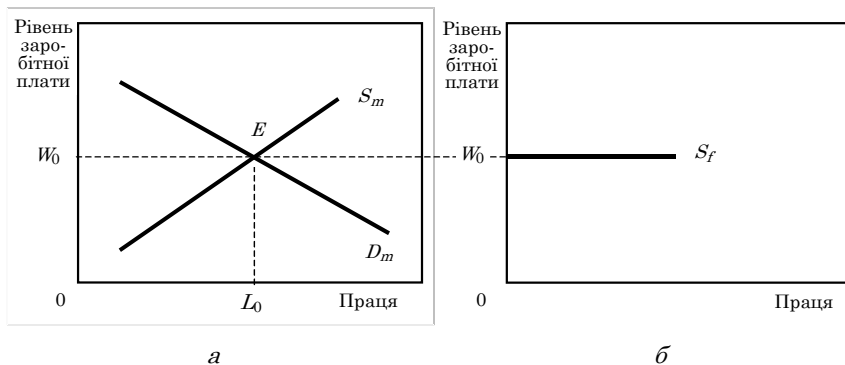


Рис. 10.1 Фірма, що погоджується з рівнем заробітної плати

Сукупну, або ринкову, пропозицію праці знаходять в результаті додавання пропозиції кожного працівника. Згідно з кривою пропозиції S_m (див. рис. 10.1, а), зі збільшенням рівня заробітної плати постачається більша кількість праці. Пропо-

зиція праці для будь-якої конкретної посади підлягає подібному закону пропозиції.

Взаємодія попиту і пропозиції праці зрівноважується в точці заробітної плати W_0 . Коли встановлюється такий рівень заробітної плати, покупці та продавці праці «погоджуються з ним». Тому фірми мають сприймати точку W_0 як прийнятний рівень заробітної плати і можуть найняти стільки працівників, скільки бажають і можуть найняти за такого рівня заробітної плати. Оскільки покупці праці — це досконало конкурентні покупці, а фірми, які наймають працівників, стикаються з еластичністю кривої пропозиції (див. рис. 10.1, б), покупці будь-якого товару або послуги, які є такими, що погоджуються з ціною, стикаються з необмеженою еластичністю кривої пропозиції.

10.2. Теорія граничної продуктивності

Ми не можемо точно сказати, скільки електриків чи програмістів буде потрібно в даний період праці, але ми можемо розглянути деякі загальні правила щодо того, як потреба у працівниках цих спеціальностей може збільшуватись або зменшуватись. Пригадаємо чимало принципів, розглянутих в раніше вивчених розділах.

Максимізація прибутку за рахунок рівня зайнятості

Фірма, яка наймає працівників на конкурентному ринку стикається з встановленим рівнем заробітної плати. З моменту встановлення рівноваги заробітної плати наша зацікавленість переміщується на кількість праці, яку наймає конкретна фірма. Якщо фірма реалізує свій продукт на досконало конкурентному товарному ринку, то яке число працівників вона найме за конкретного рівня заробітної плати?

Щоб відповісти на це запитання, припустимо, що фірма має необмежену кількість ресурсів, один з яких — праця. Також нехай кількість всіх ресурсів, крім праці, є постійною величиною. Інакше кажучи, праця — це єдиний змінний ресурс (ці обставини описують ситуацію короткострокового періоду

для фірми). Щоб виробляти більшу кількість продукції, фірмі потрібно наймати більшу кількість працівників.

Фірма бажає максимізувати прибуток і тому має найняти таку кількість праці, яка б це забезпечила.

Уявімо, що в цьому прикладі фірма — це фермер, який виробляє зерно і який має вирішити, чи наймати працівника для допомоги у збиранні та луценні зерна. Як фермер приймає рішення? Наймання додаткового працівника приведе до збільшення випуску продукції. Водночас наймання працівника збільшить виробничі витрати, тому що потрібно буде оплатити його працю. Якщо наймання працівника підвищує загальний прибуток на більшу величину, ніж зростають сукупні витрати, то наймання працівника збільшить прибуток. Фермер завжди найматиме працівника, якщо це збільшує прибуток.

Припустимо, що фермер міркує над тим, чи наймати другого працівника. Повторюється той самий процес прийняття рішення: якщо праця другого працівника забезпечить перевищення прибутку над витратами, то фермер найме його. Цей процес продовжується з кожним наступним працівником. Важливим принципом у цьому процесі є закон спадного граничного прибутку. Зі збільшенням змінного ресурсу відповідно до частки фіксованого ресурсу граничний продукт змінного ресурсу зменшується. Чим більше працівників найнято, тим менше кінцевої продукції виробляє кожен з них. З того моменту, як додатковий працівник приносить все меншу і меншу кількість виробленої продукції, додатковий прибуток від праці додаткового працівника стає меншим за додаткові витрати наймання. В певній точці фермер перестане наймати працівників.

Отже, фермеру, що прагне максимізувати свій прибуток, слід наймати таку кількість працівників, яка принесе максимальну величину перевищення додаткового прибутку над витратами, і припинити наймати працівників тоді, коли додатковий прибуток дорівнюватиме додатковим витратам

Приклад фермера, який вирощує зерно, можна виразити за допомогою економічних термінів. Надлишковий обсяг ви-

робництва, який привносить кожна додаткова одиниця праці до загального обсягу продукції, називають *граничним продуктом праці*:

$$MP_L = \frac{\Delta TP}{\Delta L},$$

де MP_L — граничний продукт праці; ΔTP — зміна у загальному продукті; ΔL — зміна кількості найманої праці.

В результаті використання додаткової одиниці змінного ресурсу відносно інших фіксованих ресурсів зменшуватиме граничний продукт змінного ресурсу в короткостроковому періоді.

В табл. 10.2 наведено можливі варіанти дій фермера. У першій колонці зазначено кількість одиниць праці, виражених у людино-годинах, у другій — граничний продукт праці — сума, на яку збільшується сукупний обсяг продукції при використанні додаткової одиниці праці або години. MP_L зменшується на суму збільшення кількості одиниць праці згідно із законом спадного граничного прибутку. Перша одиниця праці приносить 14 одиниць продукції (бушелів зерна), друга — 12 і т. д.

Таблиця 10.2. Таблиця граничного продукту праці у грошовому виразі

Кількість одиниць праці (людино-годин)	Граничний продукт праці MP_L (бушелі зерна)	Граничний прибуток $MR = P$ (дол. США за 1 бушель)	Граничний продукт у грошовому виразі $MRP = MR \times MP_L = \Delta TR / \Delta L$	Граничні витрати ресурсу (дол. США за 1 год) $MFC =$ Заробітна
1	2	3	4	5
1	14	\$2	\$28	8
2	12	2	24	8
3	10	2	20	8
4	8	2	16	8
5	6	2	12	8
6	4	2	8	8
7	2	2	4	8
8	0	2	0	8

Граничний продукт праці у грошовому виразі (колонка 4) зменшується зі збільшенням кількості одиниць праці (колонка 2). Фірма найматиме додаткові одиниці праці доти, доки

додатковий прибуток, який приносять ці одиниці, не зрівняється з додатковими витратами. В цій точці $MRP = MFC = 6$ одиниць праці.

Коли додаткова кількість зерна, що виробляється з кожної додаткової одиниці праці реалізується, то збільшення загального доходу називають *граничним продуктом у грошовому виразі (MRP)*:

$$MRP_L = \Delta TR / \Delta L,$$

де MRP_L — граничний прибуток від праці у грошовому виразі; ΔTR — зміна загального прибутку.

MRP_L можна обчислити й іншим методом:

$$MRP_L = MR \cdot MP_L,$$

де MR — прибуток (збільшення загального доходу в результаті продажу однієї додаткової одиниці продукції); MP_L — граничний прибуток від праці.

Для фірми, яка реалізує свій товар на досконало конкурентному ринку, граничний дохід дорівнює ціні товару. Проте граничний прибуток у грошовому виразі (MRP) — це ціна (P) продукту, помножена на граничний продукт (MP) кожної одиниці. Згідно з даними табл. 10.2, граничний продукт у грошовому виразі першої одиниці праці знаходять множенням його граничного продукту (14) на ціну продукту (\$2), він дорівнює \$28. Прибуток зменшується зі збільшенням числа найманих працівників, оскільки зменшується MP_L .

Незважаючи на це, фірма, що прагне максимізувати прибуток, продовжуватиме збільшувати кількість одиниць праці доти, доки додатковий прибуток буде більшим за додаткові витрати. Додаткові витрати, пов'язані з найманням додаткових одиниць праці, називають *граничними витратами ресурсу праці*:

$$MFC_L = \Delta TC / \Delta L,$$

де MFC_L — граничні витрати ресурсу; ΔTC — зміна величини сукупних витрат.

В умовах конкуренції фірма може придбати кількість одиниць праці, яку вона бажає придбати за даного рівня заробітної плати. Кожна додаткова одиниця праці має граничні витрати ресурсу, які дорівнюють рівню заробітної плати.

Фірма, що максимізує прибуток, найматиме працівників доти, доки MRP_L не зрівняється з величиною MFC_L . Ця рівність у нашому прикладі означає, що фермеру найвигідніше найняти 6 одиниць праці. Кожна одиниця праці, від першої до шостої, приносить додатковий прибуток. Однак сьомій додатковій одиниці праці відповідає більша сума витрат, ніж прибутку.

Правило максимізації прибутку всіх ресурсів

Фірма крім праці використовує багато інших ресурсів. Правило максимізації прибутку для чисельності працівників те саме, що й для інших ресурсів. Фермер, який вирощує зерно, може планувати використання, наприклад, добрив. Якщо він вносить одну одиницю добрива, то обсяг виробництва зерна збільшується. Якщо MRP добрив перевищує MFC , то фермер купуватиме і використовуватиме добрива. Кількість добрив, що максимізує прибуток, знаходиться в точці, де MRP кожного ресурсу дорівнює MFC кожного ресурсу:

$$\frac{MRP_1}{MFC_1} = \frac{MRP_2}{MFC_2} = \frac{MRP_3}{MFC_3} = \dots = \frac{MRP_N}{MFC_N} = 1,$$

де індекси 1, 2, 3, ..., N визначають MRP та MFC відповідно першого, другого, третього і т.д. ресурсу; N — загальна кількість ресурсів, що використовуються.

Кожне із співвідношень MRP і MFC дорівнює одиниці, тому що $MRP = MFC$. За цих умов всі ресурси залучені до максимізації прибутку.

Попит на працю

Теорія граничної продуктивності пов'язана з купівельною поведінкою фірм. У короткостроковому періоді, коли праця є єдиним змінним ресурсом, фірма хоче наймати додаткові

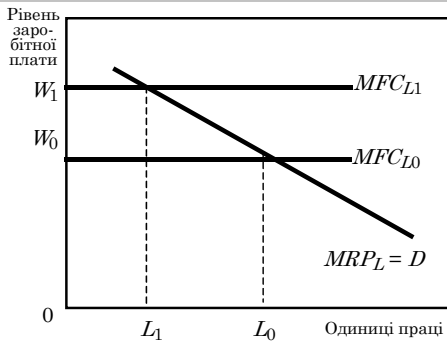


Рис. 10.2. Попит фірми на працю у короткостроковому періоді

одиниці праці за умови, що $MRP = MFC$. Крива граничної продуктивності фірми у грошовому виразі показує взаємозв'язок між ціною праці (рівнем заробітної плати) та кількістю праці, яку фірма бажає найняти. Інакше кажучи, крива граничного продукту у грошовому виразі також є кривою попиту на працю у короткостроковому періоді (рис. 10.2). За рівня заробітної плати W_0 фірма оби-

рає кількість одиниць праці L_0 . Вищий рівень заробітної плати W_1 приводить до меншої кількості найманої праці. Для кожного рівня заробітної плати фірма регулює рівень зайнятості, щоб підтримувати рівність $MRP = MFC$. Далі ми розглянемо попит на працю з декількох позицій.

Ринковий попит на працю у короткостроковому періоді.

Попит конкретної фірми на працю в короткостроковому періоді дорівнює її граничному продукту праці у грошовому виразі. Щоб досягти сукупного ринкового попиту на працю в короткостроковому періоді, ми маємо виконати кілька розрахунків.

Звичайно, кожна фірма потребуватиме такої кількості одиниць праці, за якої $MRP_L = MFC_L$. Отже, за конкретного рівня заробітної плати ринковий попит на працю можна зобразити, як суму кривих усіх фірм. На рис. 10.3 такої загальної кривій відповідає крива MRP_{L0} . Вона є сумою всіх кривих попиту фірми у короткостроковому періоді для конкретного виду праці. Проте крива MRP_{L0} не є кривою ринкового попиту у короткостроковому періоді для цього виду праці, але за її допомогою знаходимо точку кривої попиту у короткостроковому періоді D .

Щоб накреслити криву сукупного попиту, нам потрібно дослідити, що станеться, коли рівень заробітної плати змінить-

ся. Уявімо сукупний попит на працівників, які займаються обробкою зерна. Багато фермерів наймають таких працівників за рівня заробітної плати W_0 , за якого загальна кількість найманих працівників становить L_0 . Відкинемо той факт, що криву MRP_L знаходять множенням ціни на зерно на граничний продукт праці. Якщо рівень заробітної плати зростає до величини W_1 , то й виробничі витрати фірми збільшуються. Величина виробничих витрат впливатиме на пропозицію зерна, зокрема, зменшуватиме її і збільшуватиме врівноважену ціну. Щоб досягти кривої MRP_{L1} , потрібно помножити граничний продукт праці на нову, вищу ціну зерна і додати це значення по всіх фермах. Новий рівень заробітної плати W_1 та кількість найманих працівників L_1 при перетині дають другу точку на кривій ринкової пропозиції у короткостроковому періоді. Крива ринкового попиту у короткостроковому періоді D відрізняється від кривої MRP_L тим, що дає змогу збільшувати ціну продукту в результаті підвищення рівня заробітної плати.

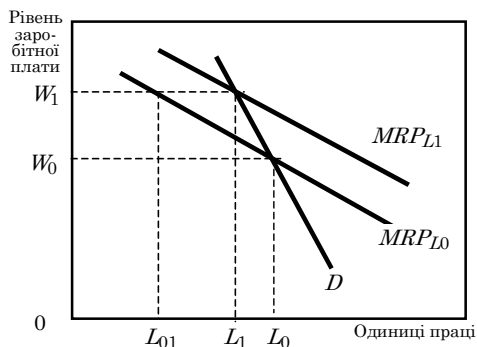


Рис. 10.3. Ринковий попит на працю у короткостроковому періоді

Попит на працю у довгостроковому періоді. Донедавна ми концентрували увагу на попиті на працю у довгостроковому періоді, за якого праця є єдиним змінним ресурсом. У довгостроковому періоді, коли змінюється рівень заробітної плати, існує багато регулювань. Маючи достатньо часу, фірми можуть змінювати всі ресурси. Також на рівні промисловості потрібно зазначити, що зі зміною рівня заробітної плати змінюється не тільки ціна продукту, а й кількість фірм.

Уявімо, що працівники, які очищають зерно, вимагають збільшення заробітної плати. Що тоді станеться у довгостроковому періоді? По-перше, фермери вплинуть на величину ціни оплати праці шляхом наймання меншої кількості пра-

цівників; маючи достатньо часу, вони можуть використовувати ресурси-замінники цього виду праці, наприклад придбають комбайн. По-друге, підвищення рівня оплати праці (заробітної плати) збільшує виробничі витрати фермера. Зі збільшенням витрат пропозиція продукту зменшується, а ціна зростає. В результаті цього кількість фірм зменшується. Коли зростає рівень заробітної плати у довгостроковому періоді, більша кількість працівників втрачає свою роботу, або, якщо заробітна плата зменшується, наймають більшу кількість працівників. Ринковий попит у довгостроковому періоді більш еластичний, ніж у короткостроковому.

Зміни у попиті на працю. Спираючись на закон попиту на працю, ми розглянули декілька регулювань на рівні фірм і промисловості у відповідь на зміну рівня заробітної плати (оплати праці). Збільшення витрат на оплату праці змінило рівень ціни продукту, наймання інших ресурсів та кількість фірм. Проте при становленні кривої попиту на працю багато інших величин залишаються незмінними. До них належать попит на продукт, ціна інших ресурсів, рівень технологій. Якби ці величини не залишились незмінними, то ми б не змогли встановити зв'язок між рівнем заробітної плати та потребою у працівниках.

Які ж причини збільшення або зменшення попиту на конкретний вид продукції? Чому несподівано зростає потреба у фахівцях з хімічної інженерії? Або чому ресторан раптом наймає більшу кількість офіціантів? На ці запитання можна відповісти, якщо дослідити першопричини попиту на працю та поведінку фірм, які прагнуть максимізувати прибуток.

Попит на працю залежить в основному від двох факторів: попиту на продукт, який виробляє праця, та граничного продукту праці. Якщо відбувається збільшення або зменшення будь-якого з цих факторів, то попит на працю також збільшується або зменшується.

1. Якщо попит на продукт, який виробляє праця, змінюється, то попит на продукт праці змінюється в тому самому напрямі. Пам'ятайте, що для конкурентноспроможної фірми граничний продукт у грошовому виразі дорівнює грошовому прибутку, помноженому на граничний продукт. Якщо попит на товар збільшується, то його ціна, попит на працю (MRP) та

всі інші ресурси збільшуються. Так, потреба у комп'ютерних компонентах зросла до того, як підвищився попит на персональні комп'ютери.

Протилежна ситуація має місце, коли попит на продукт зменшується. Якщо ціна продукту падає, то попит на ресурси, що використовуються для виробництва цього продукту, зменшується.

Коли попит на вироблені в Америці автомобілі знижується, то попит на спеціалістів у сфері машинобудівної промисловості також падає (разом зі зменшенням попиту на сталь та шини).

2. Якщо граничний продукт праці змінюється, то попит на працю змінюється в тому самому напрямі. Продуктивність конкретного виду праці потребує великого обсягу кількості інших ресурсів, задіяних у виробничому процесі. Додаткові витрати на інші ресурси часто збільшують продуктивність праці. Наприклад, на граничний продукт, вироблений працівником ферми, впливають інші ресурси, які купує фермер, такі як земля, обладнання, насіння, добрива, вода. Якщо кількість таких ресурсів зростає, то продуктивність праці також збільшується.

Взаємозв'язок між кількістю ресурсів, що не належать до ресурсів праці, та продуктивністю праці може бути прямий або зворотний. Інакше кажучи, збільшення кількості одного ресурсу може привести до збільшення або зменшення продуктивності праці. Якщо збільшення кількості одного ресурсу приводить до збільшення величини граничного продукту праці, то цей ресурс та праця є *взаємодоповнювальними ресурсами*. Наприклад, якщо фермер використовує більшу кількість добрив, то можна отримати більший обсяг продукції і граничний продукт зростає. Збільшення ресурсів, що можуть взаємно доповнити працю, приведе до підвищення попиту на працю.

Якщо збільшення кількості іншого ресурсу зумовлює зменшення граничного продукту, то цей ресурс називають *замінником*, або *субститутутом ресурсу праці*. Для працівників, які збирають і лушчуть зерно, комбайн, що виконує цю роботу, є ресурсом-замінником. Чим більше фермер використовує ком-

байнів, тим меншим є граничний продукт цих працівників, а відповідно і попит на них.

Чому раптом фермер вирішив купити більше добрив або комбайнів? Фірма приймає такі рішення на основі величини очікуваного прибутку. Наприклад, якщо ціна добрив падає, то в інтересах фермера придбати більше добрив. Якщо ціна на комбайни знижується, то фермер придбає комбайни. Отже, якщо ціна на взаємодоповнювальні ресурси зменшується, то попит на працю зростає. Якщо ціна на ресурс-замінник падає, то попит на працю зменшується.

Крім того, зміни у кількості ресурсів, технологічні нововведення можуть вплинути на попит на працю. Новітні досягнення у сфері виробничих технологій можуть привести до збільшення або зменшення бажаних влаштуватись на конкретну посаду. Так, технологічні зміни можуть вплинути на збільшення граничного продукту деяких працівників і на зменшення інших. Коли роботи замінять працівників заводу, їх граничний продукт зменшиться, і попит на їх працю також знизиться. Водночас граничний продукт працівників, які виготовляють роботів, збільшиться, а попит на їх працю зросте.

Еластичність попиту на працю. Ми розглянули, як визначити попит фірми на працю, як визначити ринковий попит на працю і як може переміщуватись крива попиту на працю. Тепер з'ясуємо *еластичність попиту на працю*. Пам'ятайте, що еластичність, і зокрема, еластичність попиту на працю, — це відсоткова зміна у кількості праці, викликана зміною рівня заробітної плати на 1 %.

Зазначимо, що тут йдеться не про працю загалом, а про виробничий попит на специфічний вид праці. Наприклад, ми бажано знати, чому рівень наймання робітників, які луцать зерно, зменшується на 30 %, коли рівень заробітної плати зростає на 10 %; або зменшується тільки на 10 %, коли їхня заробітна плати збільшується на 30 %. Існують три загальні правила, які використовують під час аналізу еластичності попиту на працю.

1. ***Еластичність попиту на працю прямо пов'язана з еластичністю попиту на продукт, що виробляється цією працею.*** Якщо попит на продукт високоеластичний, то невелике зрос-

тання ціни приведе до зменшення кількості ресурсу на більшу величину. Так, якщо підвищення ціни спричинено зростанням заробітної плати, то в результаті відбудеться великий спад у виробництві, викликаний зменшенням у кількості необхідної праці. Припустимо, що попит на будинки є дуже еластичним, а заробітна плата теслі зростає. Збільшення вартості будинку, викликане високою заробітною платою, зумовить зменшення кількості придбаних будинків на значну величину. Зменшення будівництва, в свою чергу, приведе до значного зниження попиту на працю теслярів.

Чим більша еластичність попиту на зерно, тим більшою є еластичність попиту на працю робітників, які луцять зерно. Чим менш еластичний попит на ядерні реактори, тим менш еластичним є попит на працю спеціалістів з ядерної фізики.

2. Еластичність попиту на працю прямо пов'язана з величиною виробничих витрат на працю. Загальна сума грошей, що фірма сплачує за працю, становить певний відсоток у величині загальних витрат. Чим більший відсоток у величині витрат припадає на оплату праці, тим більш еластичним є попит на працю. Цей взаємозв'язок викликаний збільшенням впливу заробітної плати на ціну продукту. Якщо заробітна плата збільшується на 2 дол. США за годину, а праці належить великий відсоток у структурі загальних витрат, то загальні витрати і, тим самим, ціна продукту збільшаться на значну величину. Велике збільшення ціни зумовить зменшення кількості реалізованої продукції та кількості необхідної праці. З іншого боку, якщо праця займає малий відсоток у структурі загальних витрат, то підвищення заробітної плати на 2 дол. США за годину сильно не вплине на величину загальних витрат та ціну. Зменшення попиту на продукт буде незначним, те саме стосується і зменшення попиту на працю.

Якщо відсоток заробітної плати робітників, які луцять зерно, у структурі загальних витрат буде великим, то збільшення їхньої заробітної плати приведе до відносно великого зменшення фермером числа найманих працівників.

3. Еластичність попиту на працю прямо пов'язана з кількістю ресурсів-замінників. Попит на працю високоеластичний, якщо є відносно недорогий замінник праці. В разі зростання

рівня заробітної плати та існування іншого ресурсу, здатного замінити працю, кількість найманої праці значно зменшиться. Якщо немає подібних заміників праці, або вартість субституту дуже висока, то збільшення заробітної плати приведе до невеликого зменшення кількості найманої праці.

Ми бачимо, що поведінка фірми подібна до поведінки споживачів. Важливість поняття попиту на працю та інші ресурси можна порівняти із зменшенням еластичності попиту на товари з боку споживачів. Більший відсоток витрат на придбання деяких факторів виробництва у структурі загальних витрат сприяє вищій еластичності попиту. Велика кількість заміників також впливає на еластичність попиту.

Пропозиція праці. Тепер ми розглянемо таку економічну категорію, як пропозиція праці. Ми знаємо, що пропозиція праці на конкурентному ринку є високоеластичною. Проте це твердження не дає відповіді на два важливі запитання:

- що визначає загальна, або середня, пропозиція?
- який взаємозв'язок існує між рівнем заробітної плати та пропозицією праці?

Індивідуальна пропозиція праці. Людина на ринку праці здатна вирішити, чи запропонувати свої послуги праці, а прийняття рішення кожним індивідом ґрунтується на принципах максимізації корисності. Кожна особа має обрати, чи заробляти на життя на ринку матеріальних послуг, чи займатись неринковою діяльністю, тобто ходити до школи, доглядати дім і т.д.

Індивід не повинен робити вибір «все або нічого». Ніхто не має обирати 24-годинний робочий день 7 днів на тиждень. Люди можуть розподіляти свій час між ринковою та неринковою діяльністю. Скільки годин людина працює упродовж тижня? На це запитання нелегко відповісти.

Крива пропозиції пов'язує пропозицію товару з його ціною. Щодо пропозиції праці, то за її допомогою можна розглядити зв'язок між кількістю пропонованої праці та рівнем заробітної плати. Крива пропозиції праці зображена на рис. 10.4. Найперше, що ми помічаємо, це те, що за кривої пропозиції праці S_p , яка знаходиться нижче точки W_1 , індивід обирає не працювати зовсім.

Це відбувається тому, що заробітна плата, нижче W_1 , не має альтернативних витрат; людина отримує більшу користь від неринкової діяльності, ніж вона отримала б від праці, оскільки заробітна плата може виявитись недостатньою. За рівня заробітної плати вище W_1 кількість годин праці впливає на збільшення заробітної плати. Якщо заробітна плата зростає від W_1 до W_2 , то кількість годин праці підвищується до величини q_2 .

Вартість однієї години ринкового часу (однієї робочої години) дорівнює рівню заробітної плати. Інакше кажучи, альтернативні витрати або ціна, яку індивід має сплатити за 1 год дозвілля, це і є рівень заробітної плати. Якщо її рівень підвищується, то ціна неринкового часу також зростає. Крива попиту на неринковий час нахилена вниз, як і для всіх інших товарів. Якщо рівень заробітної плати збільшується, індивід бажає придбати менше неринкового часу праці, і тому він або вона хочуть замінити години дозвілля на години праці. Проте ефект заміни можна компенсувати ефектом доходу. Якщо рівень заробітної плати підвищується, то дохід індивіда зростає. Попит на неринковий час збільшується зі збільшенням доходу. Цей вид ефекту заохотить індивіда вибрати більше неринкового часу і менше годин роботи.

З підвищенням рівня заробітної плати мають місце два наслідки: потрібно визначити, чи вплине вищий рівень заробітної плати працівників на збільшення або зменшення кількості годин роботи та який нахил має крива пропозиції праці — висхідний чи низхідний?

Якщо ефект заміщення перевищує ефект доходу, то вищому рівню заробітної плати відповідатиме більше годин праці. На рис. 10.4 ефект заміщення більший за ефект доходу на ве-

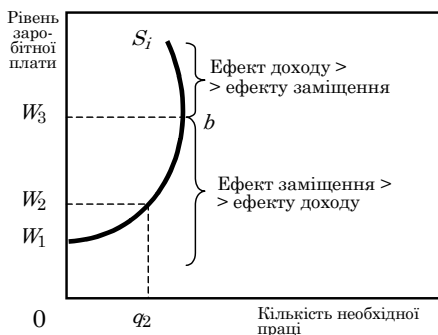


Рис. 10.4. Індивідуальна пропозиція праці

личину $W_1 W_3$, тому нахил кривої є позитивним. Ефект доходу вищий за ефект заміщення, коли заробітна плата більша за W_1 . В цьому разі вищій заробітній платі відповідає менше годин праці і тому крива має негативний нахил. У точці b , де ефекти заміщення і доходу однакові, крива пропозиції має початковий нахил. Теоретично неможливо визначити справжню форму кривої пропозиції праці індивіда. Вона може мати позитивний чи негативний нахил, а також набувати вигляду вертикальної прямої в результаті різних рівнів заробітної плати. Рівень заробітної плати, який спонукає виходити на ринок праці, для кожної людини також є різним.

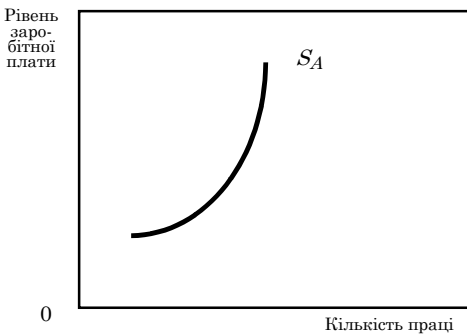


Рис. 10.5. Загальна пропозиція праці

Оскільки форму кривої пропозиції праці для індивіда важко визначити, то й нахил кривої загальної пропозиції праці важко передбачити. Криву сукупної пропозиції праці теоретично знаходять горизонтальним додаванням кривих пропозиції праці кожного індивіда. Сукупна крива відбиває загальну кількість праці, що пропонується за різних рівнів заробітної плати. Крива загальної пропозиції праці має позитивний нахил (рис. 10.5).

По-перше, зі збільшенням заробітної плати багато працівників працюватиме більше годин. По-друге, з підвищенням заробітної плати більше число людей увійде на ринок праці. Хоча рівень заробітної плати має вплив на кількість годин, людина може обрати, скільки їй працювати. На деяких посадах роботодавці мають платити більше, ніж на інших, що спонукає людей об'єднуватись.



Література

1. Cramer Gail L., Tensen Clarence W. Agricultural economics and agribusiness. 5th edition. — 1991. — 530 p.
2. Penson John B., Pope Rulon D., Cook Michael L. Introduction on Agricultural economics. — 1986. — 557 p.
3. Snodgrass Milton M., Wallace L. T. Agriculture, Economics and Resource Management. — 1975. — 521 p.
4. Hill N. B. An Introduction to economics for student of Agriculture. — 1988. — 347 p.
5. Boehlje Michael. Farm Management. — 1984. — 806 p.
6. Ekelund Robert B., Tollison Robert D. Microeconomics. — 1986. — 562 p.
7. Pindyck Robert S., Rubinfeld Daniel L. Microeconomics. — 2001. — 700 p.
8. Barron John M., Lynch Gerald J. Economics. — 1986. — 510 p.
9. Lipsey Richard G., Steiner Peter O., Purvis Douglas D. Economics. — 1987. — 942 p.
10. Drummond H. Evan, Goodwin John W. Agricultural Economics. — 2001. — 436 p.
11. Mankiw N. Gregory. Principles of Economics. — 2001. — 830 p.
12. Casavant Kenneth L., Infanger Craig L., Bridges Deborah E. Agricultural Economics and Management. — 1999. — 434 p.

3 ЧАСТИНА

АГРАРНА ПОЛІТИКА

- 11 Методика аналізу рівня добробуту суспільства та її застосування при дослідженні ефективності аграрної політики
- 12 Інструменти аграрної політики
- 13 Фактори, що зумовлюють вибір інструментів аграрної політики
- 14 Аграрна політика в Україні, інтеграція до СОТ та САП ЄС

Передмова

У попередніх розділах йшлося про сільськогосподарське виробництво та ринки продовольчих товарів без втручання держави. Однак розвиток сільського господарства без впливу з боку держави на практиці неможливий. Фактично аграрний сектор у всьому світі є важливим сектором економіки, де державне втручання є скоріше закономірністю, аніж винятком. Для цього існує багато причин. Специфічні причини державного втручання в аграрне виробництво з часом змінюються, так само як і природа політичних, соціальних, та економічних середовищ, у межах яких функціонує сільське господарство. Ця частина охоплює причини державного регулювання та наслідки таких втручань. Такі дії держави називають її аграрною політикою. Політика характеризується цілеспрямованими, послідовними діями, на відміну від випадкових та непостійних видів діяльності, які притаманні приватній фірмі або індивіду. Політика включає планування, яке ґрунтується на певних звичаях, цінностях та цілях, а також на порівнянні витрат та прибутків, пов'язаних з прийняттям того чи іншого плану. Елементи політики — *цілі*, які можуть бути встановлені, *засоби* для досягнення цих цілей, *виконавчі органи*, такі як агенти чи агенції, які активують та контролюють згадані засоби, а також *обмежувальні фактори*, що існують при виконанні заданого плану чи програми.

Економічна політика — це послідовні державні заходи у процесі регулювання і досягнення національних інтересів. Вона є продуктом як економістів, так і політиків

Економічна політика впроваджується законодавчими державними програмами, які приймаються представниками політичної еліти, що діють в інтересах громадян країни і були обрані ними голосуванням. Державна політика, на відміну від приватних дій індивіда, сім'ї чи організації, включає в себе окремих осіб як громадян країни; групи та організації з політичними цілями; а також державні структури на районному, національному та міжнародному рівнях. Діяльність

держави має вплив на всіх без винятку. Вивчення державної політики охоплює не тільки всі дисципліни щодо порядку прийняття політичних рішень, а й політичні системи, на яких ґрунтуються дії урядів.

Розрізняють певні стадії, послідовності прийняття політичних рішень у демократичному суспільстві. Процес починається з того, що відчувається необхідність змін у поточному стані державного регулювання. Другий етап охоплює формування публічного усвідомлення та інформованості суспільства, що певний стан речей може і має бути змінений. Третій етап передбачає громадянське схвалення запропонованого виду політики або політик поряд із супутніми державними діями для адаптування і впровадження змін. На четвертому етапі здійснюються оцінка та аналіз або огляд, який може бути на будь-якій стадії прийняття політичного рішення, або як додатковий етап перегляду політики. У процесі прийняття політичного рішення застосовується концепція інкременталізму, за якої кожне нове рішення додається до попереднього. Політика будується крок за кроком або рішення за рішенням. Правильні рішення в минулому, так само як і помилки, слугують фундацією поточних або майбутніх дій держави, інакше кажучи, її політики.

Аграрна політика, яка є важливою і невід'ємною складовою державної політики, може бути визначена як комплекс державних дій, головним чином спрямованих (але не виключно) у напрямі регулювання діяльності сільськогосподарського виробника або сектора агробізнесу

У широкому розумінні аграрна політика охоплює всі державні рішення, що впливають на діяльність індивідуальних виробників та фірм, з метою визначення, що виробляти, як виробляти та для кого. Розуміння аграрної політики потребує знання як політичного процесу прийняття і затвердження нових законів, так і економічної суті та наслідків таких законів.

Можливості для державного регулювання дуже широкі, а саме:

1. Основною прерогативою держави є її законодавство. Налягодження оптимального функціонування державних та

приватних інституцій є одним із головних урядових завдань, які не можуть бути вирішені тільки за рахунок ринкового саморегулювання. Класичною аграрною проблемою є земельна реформа та розподіл прав власності. Звідси — в Україні одним із найважливіших політичних рішень залишається приватизація землі.

2. Держава також може поліпшити функціонування аграрного сектора наданням послуг та соціальним забезпеченням. Прогресивними типами аграрних політик є ті, які покликані вдосконалити інфраструктуру продовольчої системи. Серед них упродовж останніх років виділяють такі: розвиток аграрної науки та екстеншен, які фінансуються державними структурами; різноманітні програми охорони природних ресурсів, особливо консервація ґрунтів та водних ресурсів; використання зовнішніх ринків для експорту аграрної продукції власного виробництва, що поліпшує національний баланс експорту та імпорту, разом із освоєнням ринків для збуту надлишків виробництва, та ін. Загалом сучасні типи аграрних політик спрямовані на поліпшення навколишнього природного середовища або сприяння діяльності індивідуального фермера чи споживача.

3. Нарешті, держава може безпосередньо впливати на функціонування аграрних ринків. Аграрна політика стосується двох широких вимірів ринків: ринок сільськогосподарських ресурсів, через який відбувається забезпечення аграрного виробника всім необхідним для виробничого процесу; ринки сільськогосподарських продуктів, на яких відбувається процес обробки та подальшого просування харчових продуктів до національних та зарубіжних споживачів. Державна політика на ринку ресурсів охоплює використання землі та інших природних ресурсів, аграрний кредит, промислові вироби для сільського господарства, а також трудові ресурси, які задіяні у всіх секторах аграрного виробництва. Політика на товарному ринку включає широкий спектр законів та державних регулятивних дій, які застосовуються на ньому. Наприклад, це стосується таких питань, як саморегульовані ринки, або заходи підтримки цін з одночасним контролем рівня виробництва і маркетингу; торгові угоди у міжнародній торгівлі, субсидії, тарифні та нетарифні обмеження; субсидування цін для споживачів та питання, пов'язані із врегулюванням таких процесів.

У цій частині не ставиться мета охопити і проаналізувати всі випадки і умови застосування певних регулятивних дій з боку держави, аргументів за і проти державного втручання у різних сферах аграрного сектора. Тому у розділах 11 та 12 йдеться про завершальну форму державного регулювання, особливо щодо ринків товарної аграрної продукції. Отже, ми застосовуємо концептуальну структуру, так званий «аналіз рівня добробуту» (*welfare analysis*), який широко використовується для оцінок ефективності та ефекту розподілу як наслідок державного втручання у вигляді податків, субсидій та квот. Беззаперечним є те, що завжди існує ціна, яка має бути сплачена за будь-який вид державної політики, навіть якщо такі витрати на перший погляд не простежуються. Внаслідок певних дій держави суспільство в цілому може втратити, і для різних зацікавлених груп у межах такого суспільства можуть бути різні наслідки від державного втручання. Відповідно, залежно від поставленої мети, існують різні за ефективністю засоби впливу з боку держави. Державні витрати або надходження у бюджет як наслідок різних політичних акцій теж можуть суттєво відрізнятись.

Державне втручання у функціонування ринків аграрної продукції не завжди буде на користь сільськогосподарських виробників. Деякі країни намагаються утримувати низькі ціни на продукти, щоб задовольнити вимоги жителів міст або для підтримки промислового сектора. Однак у більшості країн ЄС та у США державна політика спрямована на підтримку аграрного виробництва. Ця тенденція все ще зберігається, хоча базові умови, за якими розроблялися основні положення аграрної політики у згаданих країнах, суттєво змінилися. Цей феномен слугує для відповідного напряму наукових досліджень щодо визначення факторів, які впливають на вибір інструментів аграрної політики. Обговорення цього питання подано у розділі 13. Нарешті, у розділі 14 розглянуто систему аграрної політики в Україні з точки зору її інтеграції до ЄС та СОТ і висвітлено питання щодо шляхів прийняття політичних рішень, а також засоби, що для цього використовуються.

Розділ 11

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ РІВНЯ ДОБРОБУТУ СУСПІЛЬСТВА ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ

У цьому розділі подано введення до економічного аналізу добробуту суспільства. Аналіз добробуту (далі — welfare analysis) є широко відомою і ефективною концепцією, котра формує основи аналізу прибутків і збитків (cost-benefit analysis) різноманітних інструментів аграрної політики, розглянутих нижче.

Аналіз добробуту суспільства передбачає нормативну оцінку ринків та економічної політики. Економічна політика спричинює зміни на різних рівнях та в структурі економічної діяльності. Метою регулятивного втручання є досягнення більш позитивного результату порівняно з альтернативним у разі відсутності інтервенції. Цей новий результат може оцінюватись за багатьма критеріями, але неминуче постає питання, чи буде він позитивним у економічному розумінні цього слова. «Welfare economu» є основою економічної теорії, що досліджує це питання визначенням критеріїв щодо економічної переваги, а також операційних процедур для порівняння таких результатів. Ринкова рівновага відображає, яким чином ринки розподіляють обмежені ресурси. У зв'язку з цим метою welfare economics є визначення, чи відповідає такий ринковий розподіл поставленим завданням перед суспільством.

Основи welfare economics були започатковані такими відомими західними економістами, як Маршалл, Піґоу та Парето (Marshall, Pigou, Pareto). Відповідно до їх теорії внесок певного товару (послуги) у соціальний добробут визначається

відніманням соціальних витрат від загальних соціальних надходжень. Результат може бути названий як соціальні нето-надходження (прибутки). Згідно з термінологією welfare economics, «соціальний добробут» означає загальний обсяг товарів і послуг, які є в розпорядженні суспільства і можуть бути використані.

Теоретичний аналіз welfare economics починається з концепції «Оптимуму Паретто», названою на честь італійського економіста Вільфредо Паретто. Ця концепція визначається як загальна ситуація в суспільстві, коли неможливо поліпшити добробут одного члена суспільства без одночасного погіршення добробуту іншого члена цього ж суспільства. Якщо є можливість нарощення обсягів виробництва таким чином, що поліпшується добробут усіх людей або тільки деяких, але не погіршується становище решти, тоді ще існують потенційні можливості для поліпшення соціального добробуту, і така ситуація називається Паретто субоптимум.

Підвищення соціального добробуту завжди стосується матеріального споживання і визначення сукупного суспільного попиту, а не обсягу ресурсів чи виробництва. Оскільки згідно з термінологією бухгалтерського обліку валова продукція і валовий дохід країни — це те саме (оцінка обсягів виробництва дорівнює сумі платежів власникам вхідних ресурсів), «Оптимум Паретто» репрезентує максимальне виробництво (або дохід) економіки і є найбільш ефективним операційним показником. З погляду прийняття політичних рішень ідея «Оптимуму Паретто» зумовлює появу такого критерію Паретто для формулювання політичних цілей.

Зміна в політиці є соціально виправданою, якщо внаслідок такої зміни або всі члени суспільства опиняться у кращому становищі, або принаймні це стосуватиметься деяких його членів і водночас стан усіх інших не погіршиться

Інакше кажучи, розподіл товарів в економіці є Паретто ефективним, якщо вони не можуть бути перерозподілені для поліпшення становища одного члена суспільства інакше ніж як з одночасним погіршенням становища іншого.

Для кращого розуміння цього правила згадаємо діаграму «Edgeworth Box», що ілюструє можливості для задоволення потреб двох або більше споживачів через торгівлю. Від точки початкового розподілу через взаємовигідну торгівлю виникає багато можливих ефективних варіантів перерозподілу матеріальних благ. Для того щоб знайти всі можливі шляхи ефективного розподілу продуктів харчування і одягу для двох споживачів (рис. 11.1), розглянемо всі точки дотику між їхніми графіками однакової корисності (indifference curves, графіки, які показують різні комбінації двох продуктів, що мають однакову споживчу вартість). Рис. 11.1 демонструє лінію, що проходить через усі точки такого ефективного розподілу; ця лінія називається контрактною лінією (contract curve).

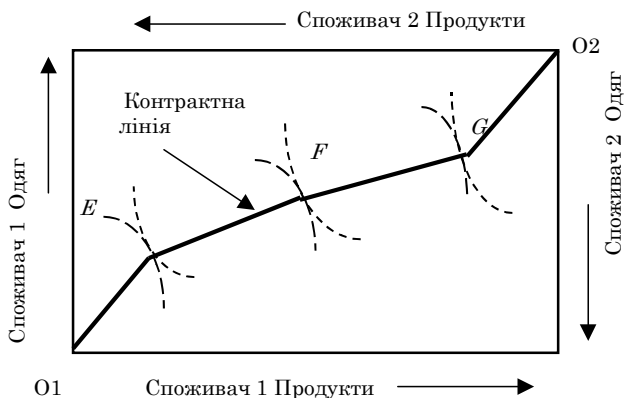


Рис. 11.1. Контрактна лінія

Контрактна лінія відображує всі можливі випадки, коли пересікаються графіки однакової корисності споживачів. Кожна точка на лінії є економічно ефективною, оскільки згідно з графіком будь-який окремих споживач не може поліпшити свого становища без одночасного погіршення становища іншого.

Однак у сучасній літературі дедалі частіше трапляються висловлювання, що критерій Паретто є досить умовним. Він не дає змоги здійснити порівняння і аналіз звичайної ситуації, за якої поліпшення становища однієї або кількох осіб призводить до збитків принаймні однієї іншої особи. Однак незважаючи на це, ефективність Паретто має виняткове значення в економічній теорії, оскільки будь-яка загальна рівновага у конкурентній економічній системі матиме необхідні ознаки і передумови для критерію оптимальності Паретто, і конкурентна рівновага буде тим стандартом, з яким звичайно порівнюються інші альтернативи.

Конкурентна рівновага існує, коли для заданого набору цін на ринках вхідних ресурсів та готової продукції 1) всі споживачі урівнюють відносні граничні корисності товарів з відносними цінами на ці товари; 2) всі виробники урівнюють відносні граничні доходи від виробленої продукції з тими самими порівняльними цінами; 3) всі виробники використовують вхідні ресурси до моменту, коли граничні витрати дорівнюють граничним доходам.

Важливий висновок полягає в тому, що у разі загальної конкурентної рівноваги, хоч вона і буде Паретто оптимальною, неможливо назвати результат такої рівноваги соціально оптимальним. Це відбувається тому, що за економічної рівноваги розподіл прибутку, який супроводиться розподілом товарів та послуг, може не бути соціально-оптимальним: напевно завжди будуть ті, хто вважатиме свої прибутки занадто низькими, тоді як інші матимуть надприбутки. Якщо вважати, що розподіл прибутку на конкурентній основі зазвичай буде соціально нерівним, то це формуватиме базу для зміни існуючої конкурентної рівноваги і створює передумови для інтервенційного втручання з боку держави.

Перерозподіл прибутку досягається оподаткуванням одних членів суспільства і субсидуванням інших. Якщо відбувається перерозподіл прибутку, то визначається новий оптимум Паретто. Отже, існує стільки ефективних варіантів оптимумів Паретто, скільки й нових можливостей перерозподілу прибутку. Складністю цього виду політичного підходу є те, що не можна стверджувати, наскільки нові варіанти оптимуму Па-

ретто слугують підвищенню соціального добробуту порівняно з попередніми.

З визначення економічної ефективності нічого не можна сказати щодо принципу справедливості розподілу прибутку. Ефективність означає досягнення економічно оптимального рівня виробництва товарів та послуг за наявності заданих і обмежених ресурсів.

Принцип справедливості (Equity) означає розподіл цього оптимального рівня виробництва між індивідами або соціальними групами суспільства. З цієї причини розподіл прибутку розглядається неокласичними економістами як нормативне (суб'єктивне) питання, яке на практиці може бути вирішене тільки суспільством через його політичні процеси.

Як буде далі продемонстровано у цьому розділі, зміна з будь-якої причини конкурентної рівноваги, включаючи оподаткування чи надання субсидій, теоретично призводить до зниження економічної ефективності. Звідси — існування межі між цілями економічної ефективності внаслідок певних змін у політиці і більш справедливим розподілом прибутку.

Окремо від питань розподілу прибутку існують й інші причини для інтервенційного втручання з боку держави. Це і недосконала конкуренція та монополії, а також те, що з точки зору перспективи ринки не забезпечують довгострокових інтересів суспільства. Ці та інші причини інтервенційного втручання держави розглядаються у цьому розділі.

Отже, можна зробити висновок, що оптимум Паретто є надто вузьким принципом для планування політичних рішень і недостатній для ефективного сприяння досягненню єдино правильного вибору

Це в основному відбувається тому, що важко знайти випадки, коли певні люди можуть потрапити у краще становище без одночасного погіршення становища інших. Якщо підвищуються податки для утримання шкіл, то ті, хто сплачує податки, несуть більші витрати, тоді як батьки, які відправляля-

ють своїх дітей до школи, опиняться у кращому соціальному становищі. Якщо сформулювати це більш наближено до теми нашого проекту, то приклад буде таким: при підвищенні ціни на основні сільськогосподарські товари на ринку фермери (виробники) отримують більші прибутки, тоді як споживачі несуть додаткові витрати.

З цієї причини аналіз економічної (аграрної) політики рідко ґрунтується на критерії Паретто. Замість нього використовується альтернативний принцип, відомий як *критерій компенсації*. Цей критерій має в своїй основі ідею, що «потенційні» можливості поліпшення добробуту суспільства існують, якщо в результаті політичної акції прибуток тих, хто опинився у вигазі, буде більшим, ніж витрати тих, хто програв, таким чином, щоб переможці потенційно були в змозі компенсувати витрати інших і однаково залишатися з прибутком.

Згідно з критерієм компенсації зміна в політичних правилах є соціально виправданою, якщо внаслідок такої зміни переможці зможуть компенсувати витрати тим, хто втратив, і в кінцевому підсумку ніхто не опиниться у гіршому економічному становищі. Центральною особливістю цього критерію є те, що таке відшкодування є тільки «потенційним», оскільки дає змогу і надалі розвивати певний вид державної політики, незважаючи на те, наскільки реально відбувається процес компенсації, і залишаючи за окремим політичним вирішенням питання про те, чи платити таку компенсацію і в якому розмірі.

Отже, при цьому дотримується ідея оптимуму Паретто щодо максимізації соціального добробуту, в підсумку політичні зміни потенційно можуть бути впроваджені без погіршення становища будь-кого із членів суспільства, але питання щодо реальної компенсації тим, хто втратив, залишається відкритим. На практиці фактично внаслідок змін у політичних рішеннях компенсаційні відшкодування здійснюються рідко, виняток у багатьох країнах можуть становити виплати з боку держави за втрату власності (будівлі, земля) внаслідок інфраструктурної розбудови, наприклад будівництва доріг, електростанцій тощо.

11.1. Концепція витрат та концепція корисності у прикладній економічній науці про добробут

Ринкова рівновага означає максимізацію прибутків і відповідно максимальний загальний добробут як для покупця, так і для продавця. Згідно з термінологією прикладної економічної науки про добробут (applied welfare economics) корисність від використання товару дорівнює бажанню споживачів платити за цей товар (рис. 11.2). Це трикутник під кривою попиту та вище ціни цього товару.

Крім того, суспільні витрати щодо виробництва певної кількості товару дорівнюють втраченій можливості споживання інших товарів, яка визначається як втрачена можливість споживачів платити за ці товари (рис. 11.3). Графічно ці витрати зображені нижче від кривої пропозиції і дорівнюють кількості виробленої продукції, помноженої на визначену ринкову ціну.

Тепер, оскільки вже були представлені головні соціальні критерії для запровадження певних політичних механізмів і змін, перейдемо до обговорення ключових концепцій в економічному аналізі змін у добробуті суспільства від запровадження нових політичних рішень, основних інструментів, які використовуються для визначення витрат і корисності, що виникають внаслідок змін в аграрній політиці. Вони називаються відповідно

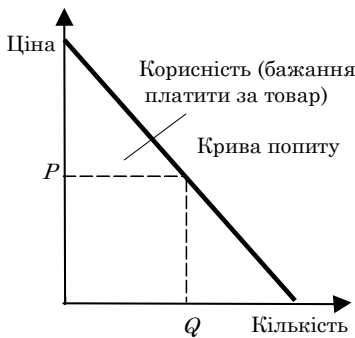


Рис. 11.2. Концепція корисності згідно з applied welfare economics

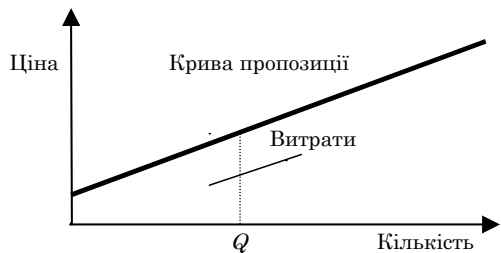


Рис. 11.3. Витрати у вимірі суспільного добробуту

надлишок (залишкова вартість) *споживача* (consumer surplus) і *надлишок виробника* (producer surplus).

Надлишок споживача

Споживачі купують товари, оскільки купівля приносить певну вигоду. Надлишок споживача показує потенційну корисність для всіх споживачів у цілому при можливості купувати товар на ринку. Оскільки різні споживачі оцінюють корисність від споживання певних товарів по-різному, максимальна сума, яку вони згодні платити за ці товари, теж відрізняється. Бажання платити, згідно з термінологією welfare economics, є максимальною ціною, яку покупець згоден і має можливість заплатити за товар. Фактично вона вимірює оцінку споживача щодо корисності товару чи послуги. Складовими максимальної ціни, яку згоден платити покупець, є максимальні корисності, що він зможе отримати від цього товару.

Надлишок споживача — це різниця між ціною, яку покупець згоден заплатити за товар, і ціною, яку він фактично сплачує

Цей критерій характеризує сатисфакцію групи покупців від споживання певної кількості товару.

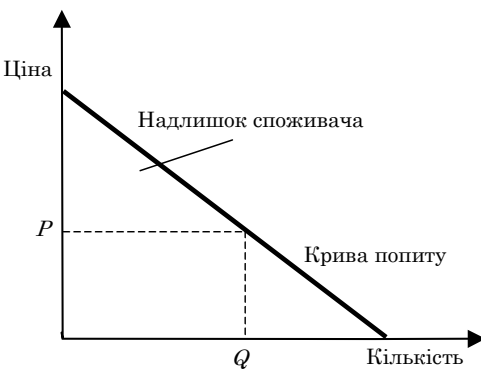


Рис. 11.4. Надлишок споживача

Надлишок споживача легко підрахувати, якщо відома крива попиту. Крива попиту відображає різноманітні кількості товарів, які покупці згодні і можуть придбати за певними цінами. Надлишок споживача вимірюється площею нижче від кривої попиту і вище за лінію ціни (рис. 11.4).

Як видно з графіка, нижча ринкова ціна підвищить надлишок спо-

живача, тоді як підвищення ринкової ціни знизить його добробут.

Концепція «надлишку споживача» має важливе застосування в економіці. Якщо скласти разом багато індивідуальних споживачів, надлишок споживача вимірюватиме загальну корисність, яку отримують покупці від придбання товарів на ринку. Якщо скласти надлишки споживачів із зведеними прибутками товаровиробників, можна оцінити витрати і прибутки альтернативних ринкових структур разом із ефектами від державних політик, які впливають на поведінку споживачів і виробників на цих ринках.

Надлишок виробника

За аналогією з надлишком споживача економісти довели, що товаровиробники теж можуть мати певну додаткову корисність. Питання щодо форми і пояснення таких додаткових прибутків та як їх вимірювати є більш складними, ніж ті, що виникають у випадку із споживачами. Якщо при вивченні попиту споживачів можна розглядати як відносно однорідну групу, то ситуація з пропозицією ускладнюється існуванням диверсифікаційних груп продавців. Наприклад, існують продавці готового товару (наприклад, аграрні фірми) і продавці послуг — землі, менеджментських якостей, трудових ресурсів і капіталу. Всі вони можуть отримувати певні види додаткової корисності.

Іншим невизначеним питанням щодо концепції «надлишку виробника» є питання щодо визначення, кого саме стосується термін «виробники». Є два можливих визначення, які досі не отримали чіткого розмежування у сучасній літературі. Перше визначення полягає в тому, що цей термін стосується винятково власників фірм-виробників, друге — виробники — це власники факторів виробництва.

Для наших цілей спростимо цей термін, побудувавши аналіз на прикладі конкурентоспроможності фірми та індустрії, де фірми є власниками всіх основних засобів виробництва, змінні фактори мають досконалу еластичну пропозицію за визначеною ціною на період проведення аналізу.

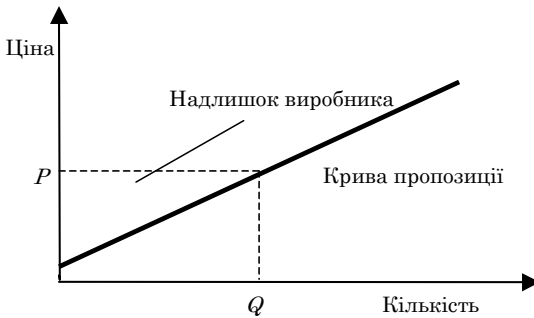


Рис. 11.5. Надлишок виробника (Producer Surplus)

одиниці товару або це різниця між ринковою ціною товару і граничними витратами на виробництво. Вона дорівнює потенційному бажанню платити за виробництво певної кількості товару (дохід) мінус фактично сплачена сума (витрати). Так само як надлишок споживача визначається площею нижче від індивідуальної кривої попиту і вище за лінію ціни на продукт, надлишок виробника визначається площею над кривою пропозиції і нижче від ринкової ціни (рис. 11.5).

Якщо додати граничні витрати на виробництво кожного обсягу продукції, то можна побачити, що сумою будуть загальні змінні витрати на виробництво певного товару. Граничні витрати відображують нарощення витрат, пов'язаних із приростом обсягів виробництва; оскільки фіксовані (постійні) витрати не змінюються з обсягом випуску, сума всіх граничних витрат повинна дорівнювати сумі змінних витрат фірми. Звідси виникає альтернативне формулювання надлишку виробника як різниці між доходами фірми та її загальними змінними витратами.

Надлишок виробника тісно пов'язаний з прибутком, але не дорівнює йому і визначається як дохід мінус змінні витрати, тоді як прибуток визначається як дохід мінус усі витрати, як змінні, так і постійні:

$$\text{Надлишок виробника} = PS = R - VC$$

$$\text{Прибуток} = I = R - VC - FC$$

Розмір надлишку виробника залежить від витрат на виробництво. Фірми із завищеними витратами отримують менше, тоді як ті, у кого витрати оптимізовані, мають вищі показники цього критерію. Додаванням усіх надлишків товаровиробників можна отримати зведений ринковий показник. А оскільки надлишок виробника визначає загальну неттокорисність для виробників, можемо підрахувати прибутки або збитки товаровиробників внаслідок державного втручання, визначивши кінцеві зміни у зведеному показнику.

Ринкова рівновага

Коли на ринку існує досконала («чиста») конкуренція і немає так званих непередбачуваних факторів (надходження або витрати, що несе третя сторона, яка не є ні виробником, ні споживачем), економічне становище суспільства визначається сумою надлишків виробника і споживача. Найвища ефективність функціонування ринку досягається, коли вид розподілу ресурсів максимізує загальний надлишок (рис. 11.6).

Зміни у надлишках виробника і споживача є широко застосовуваними засобами для вимірювання у грошовому еквіваленті надходжень (прибутків) та витрат, які виникають внаслідок змін в аграрній політиці і аграрній торгівлі. Досить поширеними є дискусії щодо теоретичної обґрунтованості застосування цих концепцій, проте серед науковців переважає

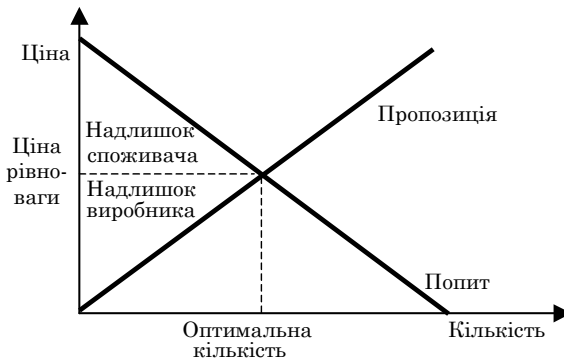


Рис. 11.6. Надлишок виробника і надлишок споживача у стані ринкової рівноваги

думка, що здебільшого їх використання є досить ефективним для вимірювання змін і тенденцій у стані добробуту суспільства, використовуючи загальноприйняті теоретичні надбання.

11.2. Аналіз змін стану добробуту суспільства: торгівля

Ми вже знаємо, що торгівля між націями існує завдяки принципу порівняльної переваги (comparative advantage). Торгівля ведеться тому, що уряди країн, бізнесові структури, фермери і споживачі як покупці, так і продавці, розуміють вигоду від торгівлі. Торгівля відбуватиметься до того моменту, поки вартість товарів (включаючи витрати на транспорт та витрати, пов'язані із укладанням угод — transaction costs) буде однаковою між країнами. За допомогою welfare analysis можна виміряти ступінь змін стану добробуту суспільства в ситуації закритої економіки (closed economy) та у протилежному випадку, коли ведеться торгівля. Ситуацію, коли міжнародна торгівля не ведеться і економіка є закритою, називають «автаркія» (Autarky) (рис. 11.7). Ціни визначаються незалежно для країн-імпортерів і країн-експортерів, використовуючи при цьому їх відповідні криві попиту і пропозиції.

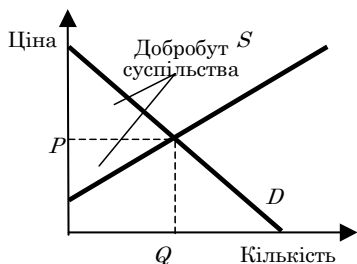


Рис. 11.7. Визначення стану добробуту суспільства при «автаркії»

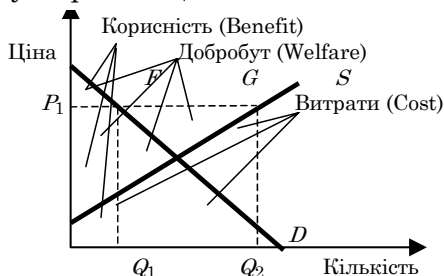


Рис. 11.8. Визначення стану добробуту суспільства при міжнародній торгівлі

У стані «автаркії» економічне становище суспільства визначається сумою надлишків споживача і виробника:

$$\text{Добробут} = \begin{matrix} \text{Надлишок} \\ \text{споживача} \\ \text{(CS)} \end{matrix} + \begin{matrix} \text{Надлишок} \\ \text{виробника} \\ \text{(PS)} \end{matrix}$$

Однак якщо країна починає брати участь у міжнародній торгівлі, добробут суспільства тепер дорівнює корисності (доходу), що може отримати суспільство, мінус витрати і плюс закордонний обмін корисною вартістю (Foreign exchange):

$$\text{Добробут при торгівлі} = \text{Корисність (B)} - \text{Витрати (C)} + \text{Міжнародний обмін (FE)}$$

Концепція «міжнародного обміну» (foreign exchange) (площа Q_1FGQ_2) характеризує потенційну вигоду, яку може отримати економіка країни від споживання товарів, що виробляються в інших країнах. «Міжнародна вигода» є результатом потенційного бажання платити за експортовані товари (корисність від споживання закордонних товарів) мінус попереднє бажання платити за імпортовані товари. Як видно з рис. 11.8, ефект зміни добробуту суспільства при веденні торгівлі перевищує відповідний показник, що існує в країні і перебуває у стані «автаркії» (самозабезпеченості).

11.3. Аналіз змін стану добробуту суспільства: державне регулювання

Що трапляється, якщо уряд вирішує запровадити новий податок? У такому випадку ринкова рівновага (див. рис. 11.6) порушується, знижуючи надлишки виробника і споживача. Такий податок формує державний бюджет. Державний бюджет, згідно з термінологією welfare economics, характеризує потенційну вигоду, що може отримати економіка від такого джерела надходжень. Це визначається як потенційне бажання платити (державні надходження) мінус наперед відоме і втрачене бажання (foregone willingness) платити (державні витрати) (рис. 11.9).

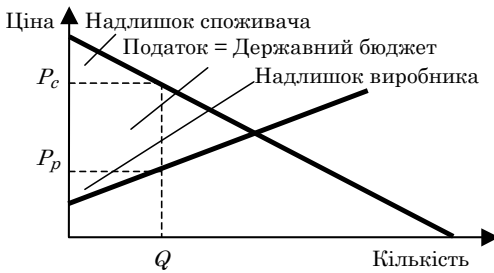


Рис. 11.9. Дослідження змін добробуту суспільства внаслідок державної інтервенції

Добробут, Welfare (W) =
 = Надлишок споживача,
 + Надлишок виробника,
 + Державний бюджет,
 Government Budget
 P_c — ціна споживача;
 P_p — ціна виробника

Існує багато інструментів аграрної політики, які може застосовувати уряд з метою підвищення соціального добробуту. Поки що для ілюстрації як welfare analysis може бути використаний з метою оцінки ефективності аграрної політики, розглянемо загальновідому форму державного регулювання, яку називають *контролем за цінами*. У наступному розділі йтиметься про застосування welfare analysis для дослідження ефектів, які спричиняють окремі інструменти державного впливу на добробут суспільства внаслідок їх імплементації.

Контроль за цінами звичайно застосовується тоді, коли законодавці вбачають ринкову ціну як таку, що не виконує своїх регулятивних функцій щодо продавців чи покупців. Результат — у встановленні державної ціни з певною верхньою або нижньою межею.

Цінова стеля — законодавчо встановлена максимальна ціна, за якою може продаватися товар. Ефекти верхньої цінової межі ілюструє рис. 11.10, де P_0 і Q_0 — відповідно початкова ціна рівноваги і початкова кількість товару, яка могла бути продана на ринку до державного втручання. Уряд, однак, вирішує, що ціна P_0 є занадто високою, і визначає, що така ціна не може бути вищою від максимально допустимої верхньої межі, яка позначена P_{\max} .

Що в результаті? З новою, зниженою ціною, виробники (і особливо ті, хто мають високі витрати) продають менше товару, і пропозиція позначатиметься як Q_1 . Крім того, при зниженні ціни збільшується попит на товар, і кількість, яку споживачі готові купити, становить Q_2 . Отже, попит переви-

ще пропозицію, виникає нестача, відома як надлишковий попит (excess demand). Обсяг такої надлишкової нестачі становить $Q_2 - Q_1$.

Які зміни відбуваються у надлишку споживача і у надлишку виробника? Частина споживачів більше не купує товар на ринку внаслідок такого цінового контролю, виробництво і продаж знижується з Q_0 до Q_1 . Ті споживачі, які все ще мають змогу купувати товар, можуть тепер платити за нього менше, тобто отримують підвищення у надлишку споживача, який ілюструється прямокутником A . Однак частина споживачів не може надалі купувати товар. Їх зниження у надлишку споживача показує трикутник B . Отже, нетто-зміна у надлишку споживача — це різниця $(A - B)$. На рис. 11.10 прямокутник A більший, ніж трикутник B , тобто нетто-різниця у надлишку споживача є позитивною.

Слід зазначити, що ті виробники, які все ще залишаються на ринку і виробляють кількість товару Q_1 , тепер отримують меншу ціну. Вони втратили частину надлишку виробника, що визначається прямокутником A . Однак загальний обсяг виробництва теж знизився. Це репрезентує додаткові втрати у надлишку виробника, що зображені трикутником C . Отже, підсумкова зміна у надлишку виробника становитиме $(-A - C)$. Очевидно, що виробники втрачають внаслідок приведеного цінового контролю.

Чи заміщуються згадані вище втрати виробників від цінового контролю підвищеними надходженнями на користь споживачів (згадаймо попередньо розглянутий принцип компенсації)? Ні, оскільки, як видно з рис. 11.10, встановлення максимальної цінової межі спричинило нетто-втрати в загальному надлишку споживачів і виробників, і ці втрати назвемо безповоротними втратами. Оскільки зміни у надлишку споживача позначено $(A - B)$, а зміни у надлишку виробника $(-A - C)$, то підсумкову зміну у добробуті споживачів і виробників можна подати як $(A - B) + (-A - C) = (-B - C)$. У кінцевому підсумку маємо безповоротні втрати, зображені двома трикутниками — B і C . Ці безповоротні втрати ще можна назвати економічною неефективністю, яка спричинена ціновим контролем; втрати у надлишку виробника перевищують надходження у надлишку споживача.

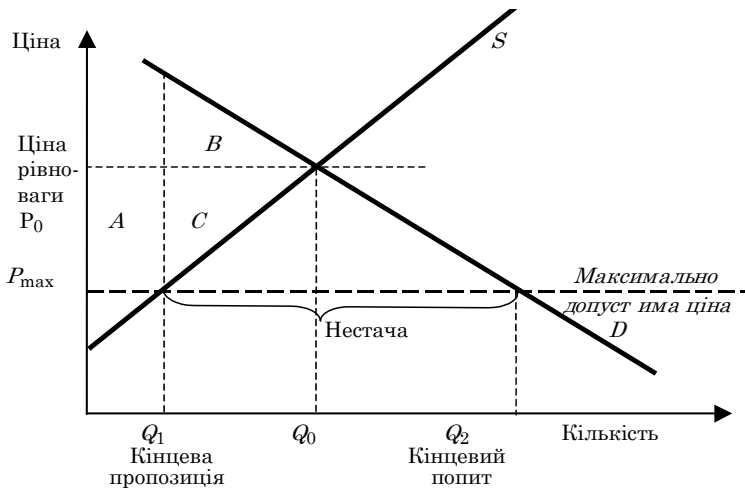


Рис. 11.10. Економічний ефект від встановлення максимально допустимої ціни

Якщо законодавці більше цінують надлишок споживача, ніж надлишок виробника, ці безповоротні зміни можуть бути не такими важливими. Однак результати такого державного втручання значною мірою залежать від еластичності кривих попиту і пропозиції, тобто інколи соціальна група, яку уряд мав наміри захистити, може навіть опинитися ще у гіршому становищі.

Іншим методом, який може застосувати уряд і який широко використовується для підтримки цін на сільськогосподарську продукцію, є *встановлення мінімально допустимої ціни*. Це законодавчо встановлена ціна, нижче від якої заборонено продавати товар. Після встановлення мінімальної ціни можливі два результати: 1) мінімальна ціна не є стримуючою, якщо її встановлено нижче від ціни ринкової рівноваги; 2) мінімальна ціна стає обов'язковою, якщо її встановлено вище від ринкової ціни, що спричинює надлишок. Мінімальна ціна запобігає руху попиту і пропозиції до ринкової ціни рівноваги. У разі, якщо ринкова ціна падає до рівня мінімально встановленої ціни, вона не може надалі знижуватися і дорівнює мінімальній ціні. Ефект від вста-

новлення мінімальної ринкової ціни, що є початково вищою від ціни рівноваги, ілюструє рис. 11.11, де P_{\min} означає мінімальну ціну, встановлену урядом. Пропозиція дорівнює Q_2 , нове значення попиту — Q_3 , різниця ре-

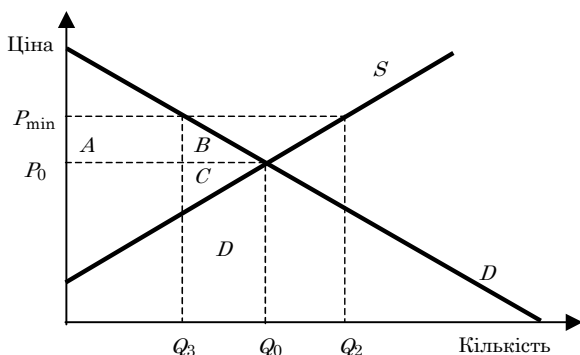


Рис. 11.11. Економічний ефект від встановлення мінімальної ціни

презентує кількість непроданого товару. Тепер спробуємо простежити відповідні зміни у надлишках споживача і виробника.

Ті споживачі, які продовжують купувати товар, тепер змушені платити вищу ціну і тому мають збитки, позначені прямокутником A . Деякі споживачі через високі ціни взагалі пішли з ринку, що ілюструється трикутником B . Звідси загальна зміна у надлишку споживача має такий вигляд:

$$CS = -(A + B)$$

Очевидно, що така державна політика є збитковою для споживачів.

Виробники у такому разі отримують вищу ціну за кожен одиницю свого товару. Це веде до збільшення їхніх надходжень, що показано прямокутником A , який демонструє перерозподіл грошей від споживачів до виробників.

Однак зменшення обсягів продажу від Q_0 до Q_3 призводить до втрати доходів, що зображено трикутником C . Нарешті, розглянемо витрати виробників при розширенні виробництва від Q_0 до Q_2 . Оскільки вони в змозі продати тільки Q_3 одиниць товару, не існує надходжень, щоб покрити витрати на виробництво $(Q_2 - Q_3)$. Ці витрати показано площею нижче від кривої пропозиції на проміжку від Q_3 до Q_2 і трапецією D .

Отже, поки виробники не відреагують на зниження продажу згортанням виробництва, загальна зміна у надлишку виробника матиме такий вигляд:

$$PS = A - C - D$$

Враховуючи, що трапеція D може бути досить великою за розміром, встановлення мінімально допустимої ціни призводить (тільки у випадку з виробниками) до їх нетто-збитків. Отже, подібна форма державного втручання може знизити прибутки товаровиробників внаслідок витрат на надлишкове виробництво. Тобто мінімально допустима ціна спричинює нецінове регулювання як альтернативний механізм нормування випуску товарів, використовуючи дискримінаційні критерії.

Ті самі принципи welfare analysis можуть бути використані для оцінки інших типів аграрних політик уряду. Про це, разом із окремими політичними інструментами, йтиметься у наступному розділі.

Висновки

Метою цього розділу є введення до основ економіки добробуту суспільства — welfare economics. Ця наука включає нормативну оцінку ринків і економічної політики і надає корисну методологію для обговорення питань, що охоплюють аспекти справедливого розподілу благ і ефективності державної політики.

Welfare economics будується на двох теоремах.

1. Якщо кожен займається торгівлею у конкурентному ринковому середовищі, всі взаємовигідні торгові угоди будуть завершені і підсумковий, ринково урівноважений розподіл ресурсів буде економічно ефективним.

Досягти ефективного ринкового розподілу нелегко, якщо існує багато виробників і споживачів. Це можливо тоді, коли на всіх ринках існує досконала конкуренція. Вирішенню цього питання на конкурентній основі віддається перевага порівняно з централізованою системою розподілу, оскільки у першому випадку для цього потрібно мінімум інформації.

Конкурентна рівновага веде до ефективного розподілу Парето, який може або не може бути об'єктивним. Фактично, конкурентна рівновага може виникнути на будь-якому сегменті контрактної лінії (див. діаграму Edgeworth Box) залежно від початкового розподілу. Оскільки ефективне розміщення ресурсів не обов'язково може бути об'єктивним, суспільство до певної міри має сподіватися на свій уряд щодо перерозподілу прибутку або товарів між його учасниками, для досягнення справедливого соціального забезпечення. Звідси маємо державну політику і її невід'ємну складову — аграрну політику.

Твердження, що конкурентна рівновага може перебувати на будь-якому сегменті контрактної лінії, має фундаментальне значення в мікроекономіці. Важливо те, що пропонується відповідь на базове нормативне питання: чи існує компроміс між економічною ефективністю і об'єктивним розподілом благ; інакше кажучи, якщо суспільство бажає досягти більш справедливого розподілу ресурсів, чи обов'язково для цього потрібно йти економічно неефективним шляхом? Відповідь дає друга теорема welfare economics.

2. Якщо графіки індивідуальних уподобань споживачів мають вигнуту форму, тоді кожен ефективний розподіл ресурсів (кожна точка на контрактній лінії) буде конкурентною рівновагою для деякого початкового розподілу товарів.

Ця теорема свідчить про те, що кожна ринкова рівновага, котра претендує називатись об'єктивною, може бути досягнена взаємовигідним розподілом ресурсів між індивідами, і такий розподіл не повинен призводити до економічної неефективності.

На практиці всі програми, що мають справу із перерозподілом суспільних ресурсів, є економічно затратними. Звичайно відбувається так, що зміни в економічній політиці призводять до втрат одних і прибутків інших. Для вирішення цих проблем було розроблено принцип компенсації, згідно з яким доходи переможців мають бути більш ніж достатніми, для того щоб компенсувати витрати тим, хто поніс збитки. Принцип компенсації широко застосовується в аналізі політичних рішень.

Для визначення витрат і прибутків, що виникають унаслідок змін у політиці уряду, або для дослідження стану добробуту суспільства як наслідку таких змін, використовуються концепції надлишків виробника і споживача — інакше кажучи, хто виграє і хто втрачає внаслідок урядової політики і в якому розмірі. Ми також використовуємо поняття надлишків виробника і споживача для демонстрації ефективності конкурентного ринку — чому ціна рівноваги і оптимальна кількість рівноваги максимізують загальний економічний добробут виробників і споживачів.

Оскільки надлишок споживача визначає загальні нетто-надходження на користь споживачів, а надлишок виробника — загальні нетто-надходження для виробників, можна оцінити прибуток або збиток споживачів або товаровиробників, що виникає внаслідок державної інтервенції на ринку, визначенням підсумкових змін у відповідних категоріях надлишків. Це є основні інструменти економічного аналізу добробуту суспільства у разі державного втручання у ринок, особливо під час змін в аграрній політиці.

Як видно з деяких прикладів, наведених у розділі, державне втручання зазвичай призводить до безповоротних збитків; якщо навіть добробут споживачів і виробників оцінюються однаково, виникають нетто-втрати під час внесення змін у політику уряду. В деяких випадках такі безповоротні втрати будуть незначними, але в інших, наприклад при утриманні цін, — досить великими. Такі безповоротні втрати є формами економічної неефективності і мають бути враховані при розробці та впровадженні інструментів аграрної політики.

Аграрна політика має справу з цілеспрямованими і свідомими діями уряду, що покликані досягти результатів, зіставних із громадською думкою, або концепцією, щодо кінцевого результату. Прогресивні аграрні політики — це такі дії уряду, що спрямовані на поліпшення інфраструктури індустрії виробництва продуктів харчування. Такі форми державних політик, як підтримка цін на сільськогосподарську продукцію та підвищення прибутків аграрних товаровиробників, ставлять за мету досягти кращих результатів порівняно з вільним ринковим розподілом.

Аграрна політика існує з тієї ж причини, що й існує уряд. Вона є невід'ємною складовою державного устрою. Певний вид політики має прийматися і застосовуватися тільки в тих випадках, коли цього бажає переважна більшість членів суспільства, котра голосувала за політичних кандидатів, які поділяють думку своїх виборців і спроможні сформуванати організації, що через політичні процеси досягнуть поставлених цілей. Ось чому ми маємо аграрну політику, і чому так важливо її вивчати.

Основні поняття: оптимум Паретто (Pareto Optimum), принцип компенсації (Compensation Criterion), надлишок споживача (Consumer Surplus), надлишок виробника (Producer Surplus).



Література

1. Anderson K. 'The Standard Welfare Economics of Policies Affecting Trade and the Environment', in K. Anderson and R. Blackhurst (eds.), *The Greening of World Trade Issues*, Ann Arbor. — The University of Michigan Press, 1992.
2. Graaf J. De V. *Theoretical Welfare Economics*. — Cambridge: Cambridge University Press, 1957.
3. Meade J.E. *Trade and Welfare*. — London: Oxford University Press, 1955.
4. Pigou A.C. *The Economics of Welfare*, 4th edn. — London: Macmillan, 1932.
5. Corden M.W. *Trade policy and economic welfare*. 2-nd ed. — Clarendon Press, 1997. — 301 p.
6. McCalla A.F., Josling T.E. *Agricultural Policies and World Markets*. — New York: Macmillan, 1985. — P. 99 – 102.
7. Varian, H.R. (1999). *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*. — W.W.Norton & Company, 1999. — P. 241 – 260, 289 – 304.
8. Zambelli A. *Economic Efficiency and the Gains from Trade. Consumer Surplus and Producer Surplus... Economic Efficiency of International Trade*, 1998. — <http://www.econ.rochester.edu/eco108/ch9/micro09/index.htm>
9. Robert S. Pindyck, Daniel L. Rubinfeld (2001). *Microeconomics*. 5th ed. — Prentice Hall, 2001. — 700 p.
10. Kirschke D. *Maximizing Welfare in Customs Unions: the case of agricultural price policy within the EC* // *American Journal of Agricultural economics* 65. — 1983. — No. 4. — P. 791 – 795.
11. Just, R.E., Hueth, D.L., Schmitz, A. *Applied Welfare Economics and Public Policy*. — New Jersey: Prentice-Hall, 1982. — P. 48 – 115, 147 – 165.
12. Krugmann P.R., Obstfeld M. *International Economics: Theory and Policy*. 4th. ed. — Reading: Addison-Wesley, 1997. — P. 187 – 209.

Розділ 12

ІНСТРУМЕНТИ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ

У цьому розділі пропонується огляд деяких інструментів аграрної політики, що використовуються урядами країн для регулювання ринкового розподілу ресурсів (товарів і послуг). Розглянуто найважливіші важелі державного регулювання експорту та імпорту, у подальшому цей матеріал використовуватиметься як підґрунтя для економічного аналізу добробуту суспільства, що може змінюватись внаслідок певних змін в аграрній політиці. Все це розглядається під кутом зору перспективи «малої» країни (що сприймає і пристосовується до світових цін) та «великої» країни (яка сама може впливати на світові ціни та умови торгівлі). Пізніше буде розглянуто концепцію теорії громадського вибору, що вивчає основні фактори, які впливають на вибір того чи іншого важеля державного регулювання.

Основними засобами стримування вільної торгівлі є імпорتنі тарифи, квоти на імпорт, вимоги до якості, експортні субсидії, експортні мита, ембарго, зміна курсів обміну валют, різні типи митних зборів та нетарифні обмеження торгівлі.

Імпортні тарифи. Класичним методом обмеження імпорту є тариф, який також називають податком на імпорт, або митним збором. Тариф може бути або у вигляді фіксованої суми до сплати за кожен одиницю імпортованого товару (специфічний тариф — *specific tariff*); змінної митної ставки за одиницю імпортованого товару (*variable levy*); або встановленого відсоткового відношення до вартості імпортованого товару (*ad valorem tax*). У кожному випадку внаслідок застосування тарифу відбувається підвищення цін на товари, що імпортуються, до рівня цін внутрішнього ринку або й вище.

Отже, тариф робить іноземні товари для потенційних імпортерів непривабливими з економічної точки зору

Заслужують на увагу й інші аспекти тарифного регулювання. Преференційні мита є тарифними ставками, що застосовуються до імпорту залежно від його географічного місцезнаходження; країна, яка має преференційні (пільгові) умови з боку інших країн, сплачує нижчий тариф. Важливе зауваження щодо преференційних тарифних зборів — за своєю природою вони є географічно дискримінаційними, з розумінням терміна «дискримінація» не обов'язково як умови торгівлі, а як різне ставлення до третіх країн.

Іншими показниками тарифного регулювання є режим найбільшого сприяння (most-favored-nation (MFN) treatment), зони вільної торгівлі (offshore assembly provisions — OAP), що застосовуються головним чином розвиненими країнами.

Квоти на імпорт. Їх відмінність від імпортних мит полягає у тому, що вплив на ціни, які формуються на внутрішньому ринку, є непрямим. Такий вплив називається непрямим, оскільки квота впливає на кількість імпортованого товару, а не на його ціну.

Квота на імпорт визначає, що тільки певна кількість фізичних одиниць товару може бути імпортована у країну впродовж встановленого терміну, звичайно це один рік

Цим квота відрізняється від тарифу, який визначає величину, або відсоткове відношення податку на імпорт, але дає змогу ринку визначати кількість імпортованих одиниць при встановленій величині тарифу.

Добровільні обмеження імпорту є прихованою формою імпортової квоти з тими самими економічними наслідками. Вони включають у себе договірні зобов'язання між країною-імпортером та однією або кількома експортуючими країнами з метою обмеження експорту до визначеної кількості.

Квоти, встановлені примусово або на договірній основі, мають велике значення як для країни, що встановлює квоту, так і для власника такої квоти (quota holder)

Зазвичай квоти розподіляють між потенційними постачальниками товару. Оскільки ціна, яка встановлена на імпортовані товари у рамках квоти, є вищою, ніж світова ціна, квоти є цінним інструментом і надають певний політичний вплив. Процес встановлення вищої ціни, пов'язаний із протекціоністськими політиками уряду, економісти називають отриманням економічної ренти (*rent seeking*). Виробники товарів, що наполягають на встановленні імпорتنих тарифів або інших форм захисту від імпорту, є пошукачами такої ренти (*rent seekers*). З цього приводу кожен, хто сподівається на підвищення власної конкурентоспроможності внаслідок протекції уряду, є пошукачем економічної ренти (*rent seeker*).

Іншим заміником квоти є ліцензії на імпорт, оскільки вони зазвичай надаються експортуючим країнам на специфічну кількість товарів, що імпортується. Загальна кількість ліцензій на імпорт, що видаються у країні, формує її імпорتنу квоту.

Отже, ліцензії виконують функцію розподілу квоти між країнами-експортерами

На доповнення до зміни умов торгівлі за допомогою імпорتنих мит країни також регулюють свої експортні потоки товарів.

Податок на експорт (export tax) встановлюється тільки на товари вітчизняного виробництва, які призначаються виключно на експорт. Податок може бути як у вигляді встановленої плати за одиницю товару, так і у відсотковому відношенні до загальної митної вартості.

Податки на експорт підвищують ціни на товари, що беруть участь у міжнародній торгівлі. Такі податки можуть слугувати джерелами бюджетних надходжень для країн-експортерів

Крім того, цей засіб регулювання торгівлі може використовуватися для зниження попиту на світовому ринку на товар, що потрібний на внутрішньому ринку.

Експортні субсидії (export subsidy) є або від'ємними податками на експорт, або платежами з боку уряду фірмі при експорті товару. Експортні субсидії та пов'язані з ними інші ін-

струменти регулювання торгівлі покликані розширювати експорт захопленням зовнішніх ринків, через встановлення цін, які будуть нижчими, ніж ті, які б утворилися внаслідок конкурентних умов.

Метою експортних субсидій є зниження конкурентного тиску на національних виробників чи знайти ринки збуту для надлишкового виробництва

Ембарго на експорт (export embargo) — це призупинення експорту однієї або кількох груп товарів з однієї країни до інших країн. Експортні ембарго регулюються постановами уряду і можуть застосовуватись або у разі недостатньої пропозиції товарів і дуже високих цін на них, або як частина державної зовнішньоекономічної стратегії.

Зміни у курсах обміну валют (Exchange rate distortions). Курс обміну валют функціонує як порівняльна ціна між валютами різних країн. У ринкових економіках зміни курсів обміну впливають на попит і пропозицію, які, в свою чергу, змінюють торгові умови і потоки товарів. У разі змін цін курси обміну валют мають бути скориговані до рівня інфляції кожної країни для визначення торгового ефекту. Крім того, оскільки країни експортують та імпортують різні товари, необхідно підраховувати торгово зважений обмінний курс для країн, що фактично імпортують товари та послуги. Щоб уникнути нестабільності на товарних ринках, країни інколи вдаються до регулювання своїх власних обмінних курсів.

Зниження курсу обміну національної валюти має ефект експортної субсидії, розширює торгівлю і характеризується тенденцією до збільшення інфляції. Збільшення курсу обміну діє як податок на експорт і знижує ціни на внутрішньому ринку

Нетарифні обмеження торгівлі (Non-tariff barriers to free trade). Окремо від застосування тарифів та субсидій для зміни вільного розподілу ресурсів державні політичні діячі досить часто використовують інші, менш помітні форми обме-

ження вільної торгівлі. Такі нетарифні обмеження (НТВ) останніми роками набувають дедалі більшого поширення. Економісти зазначають, що поряд із зменшенням застосування тарифів, що є наслідком багатосторонніх торгових переговорів за останні роки, вплив такого зменшення значною мірою нівелюється поширенням нетарифних бар'єрів для вільної торгівлі. Пізніше ми наведемо їх стислий огляд; читачі, котрі зацікавлені більш глибокими дослідженнями, можуть звернутися до списку рекомендованих літературних джерел.

Технічні обмеження (Technical restrictions). *Санітарні та фітосанітарні вимоги* є тими технічними обмеженнями, які контролюють якість продукції, що імпортується в країну, з точки зору захисту здоров'я споживачів, охорони тваринного та рослинного середовища. Хоча всі країни застосовують таке регулювання як щодо імпорту, так і вітчизняного виробництва, інколи вимоги до імпортованих продуктів є більш жорсткими, ніж на вітчизняні аналоги, і взагалі ефективно зупиняють весь або майже весь імпорт товарів, що виробляються в іноземній країні.

Останніми роками з'явилась альтернатива квоті на імпорт, відома як *«добровільне» обмеження експорту* («voluntary» export restraint — VER), або *«добровільна» обмежувальна торгова угода* («voluntary» restraint agreement — VRA). Ці засоби використовуються головним чином із політичних міркувань. Наприклад, країна-імпортер може відмовитися від застосування квоти на імпорт у чистому вигляді, оскільки із законодавчої точки зору це означатиме обмеження вільної торгівлі. Замість цього вона може укласти адміністративну угоду з іноземним постачальником, згідно з якою постачальник погоджується «добровільно» утримуватись від деякої частини експорту до країни-імпортера.

Нині предметом обговорення стало законодавство, відоме як *державне забезпечення закупівель товарів* (government procurement provisions). В цілому таке забезпечення торгових умов передбачає обмеження закупівель іноземних товарів вітчизняними державними агенціями.

Іншим питанням, довкола якого сьогодні ведуться дискусії, є *обмеження на торгівлю послугами* (restrictions on services

trade). Наприклад, іноземні страхові агентства можуть бути обмежені щодо видів послуг, які їм дозволено продавати на ринку іншої країни; заборона на рух завантажених іноземних суден між портами чужої країни; лімітування приземлення на вітчизняних аеродромах іноземних літаків; країни, що розвиваються, можуть тримати у таємниці частину ринкової інформації на користь вітчизняних фірм. Зазначені обмеження є менш помітними, ніж пряме регулювання руху товарів. Однак, оскільки частка послуг у світовій торгівлі зростає, лімітування їх вільного руху стає дедалі серйознішим джерелом відхилення від принципу відносної переваги.

Країни, що розвиваються, відчувають нестачу резервів іноземної валюти, що інколи призводить до *централізованого контролю над фінансовими ресурсами в іноземній валюті*. В крайніх випадках від експортерів з таких країн вимагається продавати їхні надходження в іноземній валюті до центрального банку, який, у свою чергу, перерозподіляє валюту до імпортерів на основі критерію «необхідності» імпортних закупівель. Така ситуація мала місце в Україні впродовж 1998 – 1999 рр., коли вітчизняні фірми-експортери були зобов'язані продавати половину своїх валютних надходжень до Національного банку. Така форма обмежень може призвести до різкого дисбалансу імпорту від стану вільної торгівлі, хоча і можлива стабілізація обмінного курсу національної валюти.

На доповнення, у країнах, що розвиваються, застосовується практика *попереднього депозитного розміщення коштів*. За такої ситуації ліцензія на імпорт видається тоді, коли фірма-імпортер розміщує на депозитах державного банку кошти, які дорівнюють певному відсотковому відношенню від обсягу майбутніх імпортних закупівель. Депозит повертається, коли фактичний імпорт товарів завершений, проте на проміжному етапі фірма втрачає альтернативні можливості від використання капіталу.

У цілому можемо спостерігати багато інструментів державної політики, що впливають на умови міжнародної торгівлі та економічне становище суспільства. Ми розглянули лише найбільш відомі засоби і методи; інформація щодо окремої країни можлива тільки після дослідження такої країни. Однак оче-

видно, що вільної торгівлі у прямому розумінні у реальному світі не існує.

Тепер, оскільки головні інструменти аграрної та торгової політики вже розглянуто, ми можемо дослідити вплив на добробут нації, що застосовує такі інструменти. У кожному випадку від застосування певного політичного інструменту виникають витрати та надходження.

При застосуванні специфічного інструменту регулювання торгівлі на ринку відповідного сільськогосподарського товару виникає прямий або опосередкований ефект. Якщо дослідження такого ефекту провадиться на прикладі тільки одного ринку, тоді як результуючі зміни на споріднених ринках ігноруються, то таке дослідження називається аналізом часткової рівноваги (*partial equilibrium analysis*). Така модель є чудовим засобом розрахунку ефекту змін у змінних ринкової рівноваги на прикладі досліджуваного товару.

Поряд з тим, що першочергові і, можливо, найбільш відчутні ефекти від застосування інструменту торгової політики спостерігаються на ринку цільового товару, важливо враховувати побічні, або другорядні, наслідки. Оскільки ці непрямі зміни часто бувають важливими, економісти досліджують ефективність аграрної політики на прикладі загальної моделі рівноваги (*general equilibrium model*). В такій структурі ринки досліджуються через використання аналізу загальної рівноваги з метою дати певне розуміння змін в економічному добробуті, спричинених окремими інструментами аграрної політики; більш докладний аналіз можна знайти у рекомендованих літературних джерелах.

12.1. Аналіз інструментів аграрної політики на моделі часткової рівноваги: «мала» країна

Спочатку спробуємо здійснити аналіз ринку, на якому економічно «мала» країна (країна, яка пристосовується до світових цін і не впливає на них) імпортує товар, оскільки світова ціна є нижчою від внутрішньої ціни рівноваги у стані «автаркії».

Інструменти торгової політики, орієнтованої на імпорт

Імпортний тариф (Import Tariff). Застосування імпортного мита принесе прибутки одним операторам ринку і водночас призведе до витрат інших.

Тариф дорівнює субсидії виробника плюс податок, яким обкладається споживач. Приймаємо, що вільна торгівля на ринку товару Q (рис. 12.1) пов'язана із початковою ціною P_1 . В такому разі Q_1 — це обсяг вітчизняного виробництва, обсяг імпорту дорівнює $(Q_4 - Q_1)$ і загальний попит становить Q_4 .

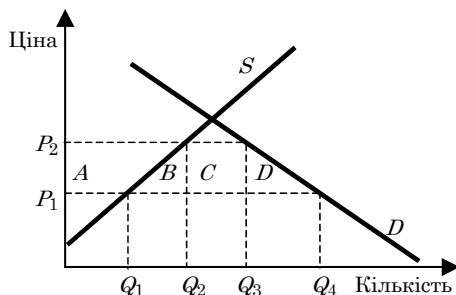


Рис. 12.1. Економічні аспекти добробуту суспільства як наслідок застосування імпортного тарифу

Після введення тарифу внутрішня ціна зростає до P_2 , при якій виробництво становить Q_2 одиниць товару, імпорт — $Q_3 - Q_2$ і споживання або попит — Q_3 .

Така зміна зменшує надлишок споживача (consumer surplus) на величину $(A + B + C + D)$. Це економічні витрати для споживачів. Спробуємо розглянути економічний розподіл цих витрат. Площа A відноситься до збільшення надлишку виробника (producer surplus). Площа C переходить або до бюджетних надходжень у вигляді збору від тарифних платежів, або до власників імпортової квоти як економічна рента (economic rent).

Частина вартості, яка була втрачена споживачами, переходить до постачальників матеріальних ресурсів. Це трикутник B , який визначає додаткові витрати на матеріальні ресурси з метою залучення останніх у досліджуваний сектор і відповідно вилучення їх від інших споживачів. Цим досягається розширення національного виробництва з Q_1 до Q_2 . Економісти звичайно характеризують площу B як втрати у «ефективності» для економіки. Тариф сприяв виробництву товару національними виробниками, граничні витрати яких

вищі, ніж ті, які несуть більш ефективні іноземні виробники. Світові граничні витрати перебувають на межі P_1 , але кожна додаткова одиниця товару, що виробляється країною-імпортером, яка до того ж є «малою» країною, має граничні витрати вище ніж P_1 . Якщо скласти всі ці додаткові витрати відповідно до розширення виробництва, отримуємо площу B .

Як щодо площі D ? Після перерозподілу ніхто у суспільстві не отримує цю корисну вартість. Це «безповоротні» втрати у споживанні товару, оскільки вони визначають неефективність, спричинену зменшенням попиту. Тариф «надсилає» помилкові сигнали споживачам, оскільки нова ціна не відображує альтернативні витрати (opportunity costs) у світовому масштабі. Споживачі отримують сигнал, що пропозиція товару є відносно недостатньою, і цей сигнал знижує попит. Споживачі втрачають, оскільки вони могли б розширити свій попит до позначки Q_3 і мати більшу корисну вартість від споживання товару, якби цінові сигнали акуратно відображували альтернативні можливості від споживання товару. Якщо скласти ці невикористані можливості споживачів, отримуємо трикутник D .

Застосований аналіз економічного добробуту суспільства (welfare analysis), хоч і є дещо абстрактним, свідчить, що незважаючи на перерозподіл надлишку споживачів — площі A та C до інших членів суспільства, економіка країни несе збитки. Вони складаються з втрат ефективності виробництва на прикладі маржинальних (граничних) витрат — площі B і втрат у надлишку споживача внаслідок застосування тарифу D , у вигляді одиниць товару, на які більше немає попиту.

Відносні розміри цих збитків у кожному окремому випадку залежать від ступеня зміни ціни, а також від цінової еластичності попиту і пропозиції на певний товар. Суспільство, яке збирається застосувати тариф, має бути готовим до внутрішнього перерозподілу економічних цінностей. Очевидно, що виникають нетто-втрати в економічній ефективності суспільства, коли порушується цінова рівновага внаслідок такого інструменту аграрної політики, як тариф.

Отже, від застосування тарифу виникають нетто-ефективність та втрати у добробуті певних членів суспільства

Необхідно порівняти дієвість такого засобу з альтернативними інструментами аграрної політики, такими як квоти та субсидування виробників, і яким саме методам варто віддати перевагу з точки зору аналізу добробуту суспільства.

Імпортна квота (Import Quota). Квота визначає фізичну кількість товару або послуг, які дозволено імпортувати у країну. Це обмежує попит споживачів, що, в свою чергу, спричинює зростання внутрішніх цін. Внутрішня ціна зростає доти, доки обсяг внутрішньої пропозиції за вищими цінами плюс імпорт у рамках квоти дасть змогу задовольнити зменшений обсяг внутрішнього попиту. Звідси квота обмежує обсяг пропозиції. Як наслідок, ціна самостійно встановлюється відповідно до нових ринкових умов, на відміну від тарифу, який регулює кількість товару призначенням вищої внутрішньої ціни. Ринковий ефект в обох випадках є однаковим. Повернемося до рис. 12.1.

Введення митного тарифу призвело до зростання внутрішньої ціни до P_2 , імпорт знизився з $(Q_4 - Q_1)$ до $(Q_3 - Q_2)$, оскільки пропозиція зросла, а попит, навпаки, зменшився. Застосування квоти на кількість $(Q_3 - Q_2)$ одиниць товару продукує той самий результат. З обмеженням імпорту до $(Q_3 - Q_2)$ одиниць, внутрішня ціна зростатиме до того моменту, поки комбінація між внутрішньою пропозицією та імпортом у рамках квоти дорівнюватиме попиту.

Отже, кожна квота має еквівалентний тариф, що призводить до того самого ринкового ефекту, так само як кожен тариф має еквівалентну квоту

Однак з часом це твердження може стати помилковим. Наприклад, якщо попит з боку вітчизняних споживачів зростає, але кількість імпорту в рамках квоти обмежена, тоді як тариф дозволяє більші обсяги імпорту, у міру того як крива

попиту зміщується вправо і вгору. Внаслідок збільшення попиту кожне підвищення ціни є більш значним у випадку із фіксованою квотою, аніж з тарифом.

Поряд з тим, що ринкові наслідки застосування тарифів і квот є ідентичними, ефекти змін у добробуті суспільства відрізняються. Оскільки врегулювання ціни та кількості є однаковими при застосуванні обох інструментів, зміни у надлишку споживача, надлишку виробника та супутні безповоротні втрати у ефективності є тими самими. Однак ефект змін у бюджетних надходженнях держави відрізняється. У разі тарифу уряд отримує дохід, що дорівнює величині тарифу, помноженій на кількість імпорту. Надходжень від такого податку при квоті не існує. Фактично різниця між світовою та внутрішньою цінами на імпортований товар становить економічну ренту від квоти (*economic quota rent*), котра може випасти на долю національного імпортера/продавця, іноземного постачальника, уряду або бути розподіленою між ними трьома. Національні імпортери отримують ренту, якщо іноземні постачальники не зможуть здійснити організовані дії, спрямовані на підвищення експортної ціни, або якщо уряд не продає ліцензії на імпорт. Іноземні постачальники отримують ренту від квоти, якщо вони діятимуть на неконкурентній, монополістичній основі. Однак також можливе втручання іноземного уряду, що розробить схему розподілення експортних поставок для отримання ренти від квоти; наприклад, іноземний уряд продає експортні ліцензії за ціною, що дорівнює різниці між світовою ціною та внутрішньою ціною країни, яка запроваджує квоту. Якщо іноземні постачальники або уряди отримують ренту, тоді втрати з точки зору добробуту суспільства у країні, що ввела імпорتنу квоту, будуть більшими, ніж при застосуванні нею імпортного тарифу.

Отримання ренти від імпортної квоти країною, що запроваджує такий інструмент, можливе тоді, коли уряд продає імпортні ліцензії тим, хто хоче імпортувати товар за ціною, що дорівнює різниці між світовою ціною і вищою (внаслідок дії квоти) внутрішньою ціною. Це формує державний дохід, подібний до того, який можливо отримати при введенні еквівалентного тарифу. Одним із варіантів досягнення такої мети є проведення аукціону з продажу імпортних ліценцій на кон-

курентній основі. Потенційні імпортери мають бути зацікавлені сплачувати різницю між світовою ціною та очікуваною внутрішньою ціною для отримання дозволу на імпорт. Це часто називають системою аукціонних квот (auction quota system), і вона має відбуватися у конкурентному середовищі — торги повинні бути неупередженими, на конкурентній основі, для того щоб уряд зміг отримати повну ренту від квоти. На доповнення, адміністративні витрати поглинуть виробничі ресурси і стануть додатковими безповоротними втратами. У масштабі країни погіршення добробуту суспільства буде більш значним, ніж у випадку з еквівалентним тарифом, тому що згадані адміністративні витрати напевно будуть більшими, ніж ті, що пов'язані із введенням тарифу.

Ринковий ефект від застосування тарифу і квоти та відповідні зміни у добробуті суспільства, по суті, є однаковими, за винятком розподілу економічної ренти від квоти

Цей висновок не стосується державних субсидій, що виплачуються національному виробнику, котрий конкурує з імпортними надходженнями подібного товару.

Субсидії вітчизняній галузі-конкуренту імпорту аналогічного товару (Subsidy to an import-competing industry). Якщо метою застосування тарифу/квоти є надання стимулів для нарощення обсягів вітчизняного виробництва та продажу на внутрішньому ринку, то еквівалентний результат може бути досягнутий виплатою достатніх субсидій за кожен одиницю товару національним виробникам, від яких відповідно очікується виробництво тієї самої кількості товару за світовими цінами, яку вони були згодні виробляти за умов високої (з урахуванням тарифу) внутрішньої ціни (рис. 12.2).

Ринковим ефектом субсидії є зміщення кривої внутрішньої пропозиції вниз по вертикалі, поки вона не перетнеться з лінією світової ціни, за тими самими кількісними показниками, що й при застосуванні тарифу (або еквівалентної квоти)

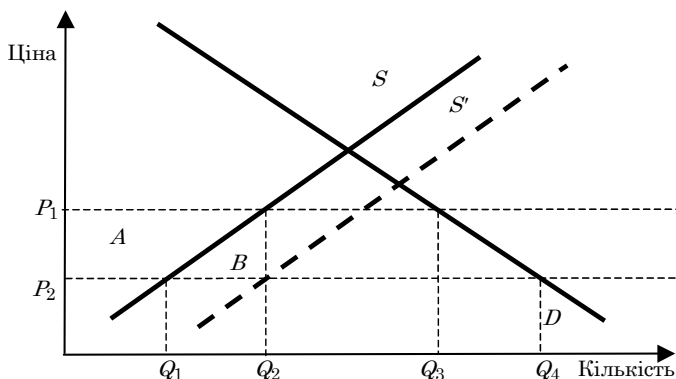


Рис. 12.2. Ефект субсидії національним виробникам: конкуруюча з імпортом індустрія

З еквівалентною субсидією товаровиробники опиняються у тому самому становищі, коли застосовується тариф. Субсидія призводить не тільки до збільшення надлишку виробника, аналогічному при введенні тарифу/квоти, а й компенсує виробничі витрати, пов'язані із розширенням виробництва. Державні витрати (площа $A + B$) дорівнюють обсягу національного виробництва Q_2 , помноженому на обсяг субсидії $(P_1 - P_2)$. Зазначимо, що внутрішня ринкова ціна не змінюється; вона залишається такою, що дорівнює світовій ціні, у разі субсидій національному виробникові. При цьому немає втрат у надлишку споживача і немає безповоротних втрат, що несуть споживачі. Однак розширення вітчизняного виробництва за рахунок більших ресурсних витрат, ніж передбачено світовою ціною, призводить до втрат у ефективності виробництва. Це дорівнює площі B і є сумою, на яку витрати на субсидії $(A + B)$ перевищують додаткові надходження на користь надлишку виробника A . Це можна назвати сумою маржинальних (граничних) витрат, що формуються внаслідок відмови від низькозатратних іноземних поставок на користь високозатратного вітчизняного виробництва.

З погляду економічного аналізу добробуту суспільства (welfare analysis) субсидія виробникові є привабливішою, ніж тариф чи квота

Якщо споживачі є платниками податків, витрати на субсидію будуть меншими, ніж втрати у надлишку споживача, що є результатом застосування тарифу чи квоти. Враховуючи, що споживачі визначеного товару є не тільки платниками податків, то субсидія стає ще більш привабливою для країни.

Експортні інструменти аграрної політики

Тепер розглянемо, як економічний аналіз добробуту суспільства (welfare analysis) може бути використаний для дослідження наслідків застосування важливих видів експортної політики — податку на експорт, експортної квоти та експортної субсидії.

Податок на експорт (Export tax). Застосування експортного мита, або збирання податку з експортованих товарів, призводить до зниження внутрішньої ціни, оскільки виробники розширюють продаж на внутрішньому ринку через зниження ціни на товар з метою уникнення виплати податку при експорті. Внутрішня ціна пропозиції P_d спадає доти, доки вона досягне світової ціни P_{int} мінус величина податку (рис. 12.3). Коли це трапляється, знову можна виміряти надходження і збитки, використовуючи концепції надлишків виробника і споживача. Оскільки ціна внутрішнього ринку спадає і відповідно скорочується обсяг пропозиції, спостерігається скоро-

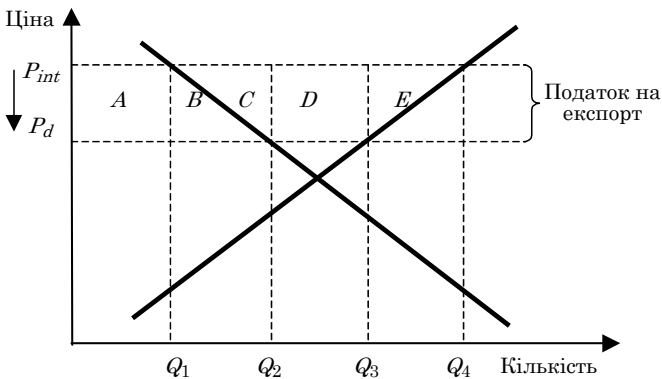


Рис. 12.3. Економічні аспекти добробуту суспільства як наслідок застосування податку на експорт

чення надлишку виробника. Це дорівнює площі $(A + B + C + D + E)$.

Частина цих втрат передається споживачам, через зниження ціни, що збільшує надлишок споживача на площу $(A + B)$. На доповнення, уряд отримує бюджетні надходження, зображені площею D . І, нарешті, трикутники C та E відображують безповоротні втрати у ефективності, що виникають внаслідок зміни цінової рівноваги. Ці площі презентують втрати у надлишку виробника, що нічим не заміщуються в економіці країни.

Після дослідження всіх ефектів політики експортного податку щодо тих, хто виграв і втратив, нетто-економічний ефект буде негативним. Слід зазначити, що зміни попиту і пропозиції призведуть до зменшення обсягів експорту після запровадження податку (дистанція Q_2Q_3), ніж до його застосування (дистанція Q_1Q_4).

Отже, уряди країн можуть переоцінити обсяги податкових надходжень, якщо їх прогнозувати, виходячи із рівнів експорту до введення податку, ніж після його застосування. Однак, чим менш еластичними будуть внутрішня пропозиція та попит, тим меншим буде вплив податку на обсяг експорту, відповідно очікуються більші надходження до державного бюджету. Безповоротні втрати у ефективності будуть меншими за умови низької еластичності реакції на введення податку з боку виробника і споживача

Експортна квота (Export Quota). Якщо застосовується експортна квота замість податку на експорт, спостерігається подібний ефект. Однак з погляду економічного аналізу добробуту суспільства вплив двох інструментів різниться, тому що у разі експортної квоти не обов'язково передбачаються бюджетні надходження. Невідомо, хто є отримувачем економічної ренти від квоти. Уряд експортуючої країни може отримувати надходження проведенням аукціонів експортних квот. У конкурентному середовищі експортери мають бути згодні платити різницю в ціні країн-експортерів та імпортерів, щоб отри-

мати право на експорт. Якщо це має місце, прибутки від системи аукціонів експортних квот будуть еквівалентними надходженням від експортного податку. Якщо цього не трапляється, експортери можуть об'єднатися і діяти як один продавець, щоб отримати економічну ренту від квоти, через продаж за ринковою ціною рівноваги в імпортуючій країні. Крім того, якщо фірми-імпортери здатні об'єднатися, вони мають потенціал отримати ренту від квоти через закупівлю товару за ринковою ціною в країні-експортеріві, з подальшим перепродажем за вищою внутрішньою ціною рівноваги на вітчизняному ринку.

Нетто-ефект як для добробуту суспільства, що запроваджує експортну квоту, так і в імпортуючій країні залежить від суми безповоротних втрат та перерозподілу економічної ренти. Країна-імпортер може виграти від застосування експортної квоти, якщо зможе отримати достатню частку економічної ренти від цієї квоти

Експортна субсидія (Export Subsidy). В умовах «малої» країни застосування субсидії прямо підвищує ціну, яку отримує виробник за свій товар при його експорті. За кожну одиницю експортованого товару виробник отримує світову ціну плюс субсидія.

Отже, виробники отримують стимул для переміщення продажу товару з внутрішнього ринку на зовнішній з метою одержання субсидій від держави. В кінцевому підсумку експортна субсидія знижує кількість товару, що продається на внутрішньому ринку, підвищує ціну на згаданому ринку до межі, коли вона дорівнюватиме світовій ціні плюс субсидія, та збільшує пропозицію з боку товаровиробників, оскільки вони реагують на підвищену ціну і врешті-решт все це призводить до зростання експорту.

Зазначені зміни попиту і пропозиції ілюструються за допомогою аналізу часткової рівноваги (partial-equilibrium analysis) для «малої» країни (рис. 12.4).

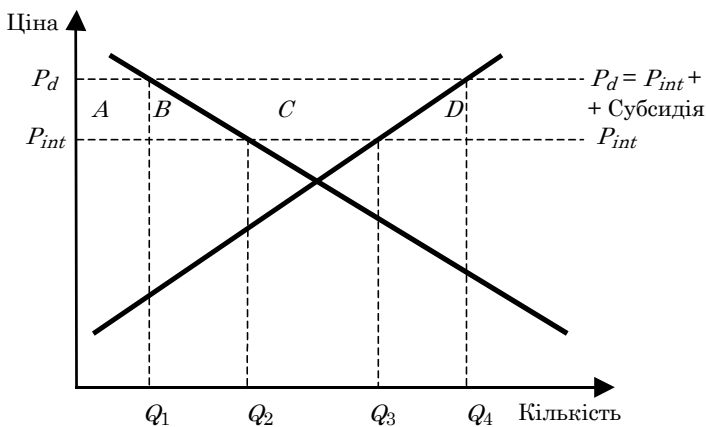


Рис. 12.4. Економічні аспекти доброду суспільства при застосуванні експортної субсидії

У цьому конкретному випадку P_{int} є світовою ціною, тоді як P_d є вищою (захищеною) ціною внутрішнього ринку. Застосування експортної субсидії збільшує ціну внутрішнього ринку, що дорівнювала P_{int} без субсидії, до $P_{int} + Sub$ (субсидія). Таке зростання ціни призводить до зменшення попиту на внутрішньому ринку з Q_2 до Q_1 , обсяг пропозиції збільшується з Q_3 до Q_4 , експортні поставки збільшуються від дистанції Q_2Q_3 до дистанції Q_1Q_4 . Такі зміни на ринку внаслідок застосування експортної субсидії спричинюють зниження економічного надлишку вітчизняних споживачів, який дорівнюватиме площі $(A + B)$, та збільшення економічного надлишку виробників, що показано площею $(A + B + C)$.

Нарешті, нові соціальні витрати на застосування експортної субсидії дорівнюють двом трикутникам безповоротних втрат — B та D . Площа B репрезентує частину, що передається виробникам, за яку сплачено двічі — один раз втратою у надлишку споживача, а вдруге — вартістю субсидії і часто називається безповоротними втратами споживача/платника податку. Трикутник D — це втрати у ефективності виробництва, що є результатом менш ефективного національного виробництва, показаного рухом з Q_3 до Q_4 . Враховуючи, що податки сплачуються для програми субсидування, витрати платників

податків для експортної субсидії дорівнюють величині субсидії за одиницю товару, помноженої на новий обсяг експорту — площа $(B + C + D)$.

12.2. Аналіз інструментів аграрної політики на моделі часткової рівноваги: «велика» країна

Досі ми використовували вже відомі криві попиту і пропозиції на певний товар у разі «малої» країни, торгова політика якої не впливає на світову ціну. Тепер розглянемо, як змінюється і які має наслідки аграрна політика у разі «великої» країни, що формує світову ціну на аграрну продукцію.

Для полегшення дослідження нам необхідно ввести нові поняття — *спеціальна крива попиту* і *спеціальна крива пропозиції*: а) схема імпортного попиту (надлишковий попит) та б) схема експортної пропозиції (надлишкова пропозиція).

Надлишковий попит (excess demand) розраховується як різниця між тим, що купують вітчизняні споживачі, і обсягом пропозиції національних виробників за визначеною ціною. *Надлишкова пропозиція* (excess supply) дорівнює різниці між виробництвом і споживанням на внутрішньому ринку. Імпортний попит та експортна пропозиція є окремими сегментами цілого ринку певного товару, тому важливо розрізнити ці поняття і не плутати їх із загальними кривими попиту і пропозиції. Зміни в аграрній політиці безпосередньо впливають на згадані ринкові сегменти, котрі, в свою чергу, змінюють загальну ситуацію на ринку.

Надлишковий попит (Excess Demand). Схема імпортного попиту є горизонтальним зображенням різниці між кривими пропозиції та попиту на внутрішньому ринку (рис. 12.5).

У стані «автаркії» (зовнішня торгівля не ведеться) надлишковий попит на товар матиме нульове значення, оскільки попит і пропозиція на внутрішньому ринку перебувають у рівновазі. Однак при зниженні цін надлишковий попит стає позитивним, оскільки споживання товару на внутрішньому ринку перевищуватиме національне виробництво. Ця різниця

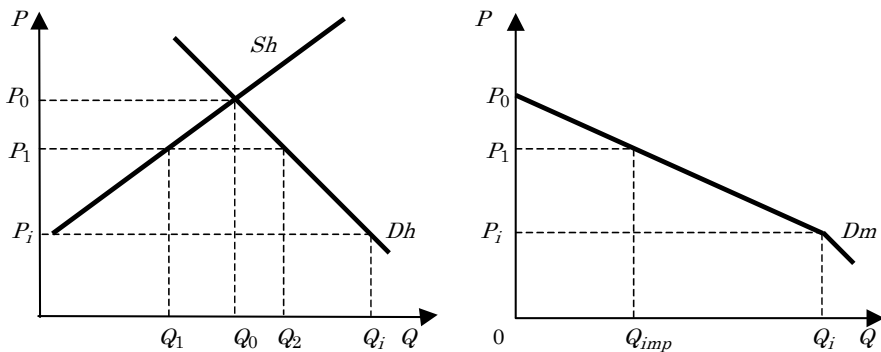


Рис. 12.5. Походження схеми імпортного попиту в окремій країні

заповнюється імпортом. Якщо ціна товару перебуває на позначці P_0 , то немає потреби в імпорті. Якщо розглянути схему імпортного попиту на правій панелі, попит на імпорт при ціні P_0 буде нульовим. Проте із зниженням ціни до рівня P_1 споживачі на внутрішньому ринку мають бажання придбати вже Q_2 одиниць товару, тоді як національні виробники при такій ціні в змозі виробляти тільки Q_1 .

Отже, попит перевищує виробництво на $(Q_2 - Q_1)$, звідси виникає попит на імпортований товар у кількості $Q_{imp} (Q_2 - Q_1)$. Аналогічно визначається надлишковий попит на внутрішньому ринку і для інших обсягів товару, що формують схему імпортного попиту Dm . Зазначимо, що крива надлишкового попиту опускається вниз від ціни «автаркії» з більшою еластичністю, ніж загальна крива внутрішнього попиту. Це означає, що схема імпортного попиту загалом є більш еластичною, ніж загальний попит на товар, хоча потрібно пам'ятати — нахил кривої та еластичність не є ідентичними термінами. Більша еластичність відображає реакцію як пропозиції, так і попиту при зміні ціни на внутрішньому ринку. Нарешті, Dm є ідентичним до Dh на тому самому рівні і нижче від ціни, коли внутрішнє виробництво зупиняється P_i . Обсяг попиту, який перебуває на позначці Q_i , формує загальний надлишковий попит.

Надлишкова пропозиція (Excess Supply). Технічна процедура визначення схеми експортної пропозиції є аналогічною схемі імпортного попиту. Тому графіки Sh та Dh на рис. 12.6 відповідно показують пропозицію національного виробництва товару та попит на нього з боку споживачів за різних ринкових цін. При ціні P_0 не існує експортної пропозиції, оскільки попит на внутрішньому ринку повністю покриває виробництво. З підвищенням ціни до P_1 виникає надлишкова пропозиція на внутрішньому ринку, що спричинено спаданням попиту та розширенням виробництва. Надлишкова пропозиція при ціні P_1 вимірюється як $(Q_2 - Q_1)$, що на правій панелі відображено відстанню Q_{exp} . В разі подальшого підвищення ціни надлишкова пропозиція зростає ще більше. Нарешті, весь обсяг національного виробництва йде на експорт при ціні P_i . Крива експортної пропозиції Sx ідентична кривій пропозиції внутрішнього ринку Sh при ціні P_i та вище. Зазначимо, що крива Sx є більш еластичною, ніж Sh на проміжку зростання ціни до P_i , оскільки підвищення ціни впливає на обсяг експорту як через зростання національного виробництва, так і через спадання внутрішнього попиту.

Маючи на озброєнні наведені вище схеми, можна провадити дослідження щодо змін в добробуті суспільства в економічно «великій» країні як результат застосування тих чи інших інструментів аграрної політики.

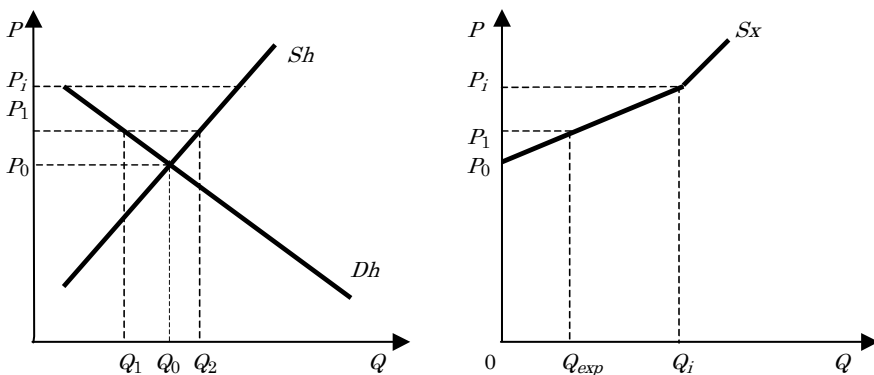


Рис. 12.6. Походження схеми експортної пропозиції в окремій країні

Інструменти і методи аграрної політики: імпорт

Імпортний тариф (Import Tariff). Застосування тарифу на імпорт «великою» країною зображено на рис. 12.7. До введення тарифу ціна рівноваги перебуває на перетині двох кривих — надлишкового попиту Dm та надлишкової пропозиції Sm при ціні P_0 , тоді як кількість ринкової рівноваги становить Q_0 . При застосуванні тарифу (специфічного) відповідна імпортна пропозиція тепер становить $S'm$ замість Sm , що пересуває схему імпортного попиту вгору, на кожну одиницю товару згідно з розміром тарифу. Нова ринкова рівновага тепер перебуває в точці E' . Споживачі сплачують вищу ціну — P_1 та

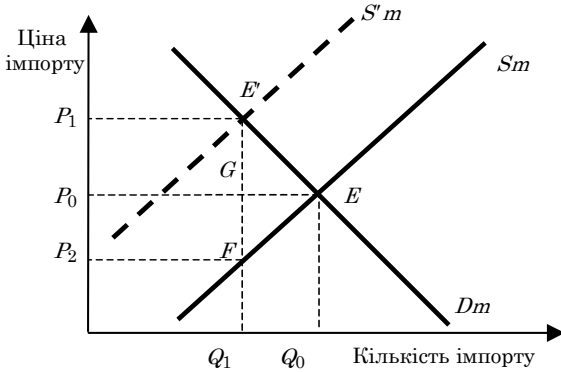


Рис. 12.7. Добробут суспільства при застосуванні імпортного мита: «велика» країна

купають меншу кількість товару Q_1 .

Іноземний постачальник товару отримує за нього меншу ціну — P_2 замість P_0 . Ця ціна є меншою внаслідок застосування імпортного податку, попит спадає, ціна знижується, оскільки «велика» країна-імпортер може впливати на світові ціни при вве-

денні нею тарифу. Різниця між ціною, яку сплачують споживачі — P_1 , та ціною, яку отримують за свій товар іноземні постачальники — P_2 , або різниця $(P_1 - P_2)$ репрезентують тариф за кожну одиницю імпортованого товару.

Загальну суму надходжень від введення тарифу до бюджету країни-імпортера показано площею $P_2P_1E'F$. Частина цих надходжень з економічної точки лягає на плечі споживачів на внутрішньому ринку — площа $P_0P_1E'G$ в тому розумінні, що тепер ними сплачується вища, аніж світова, ціна за кожну одиницю імпортованого товару. Іншу частину тарифних надходжень сплачують іноземні експортери — площа P_2P_0GF .

Частка тарифу, яку сплачує та чи інша сторона, значною мірою залежить від положення схеми надлишкової експортної пропозиції Sm . Якщо ця схема досить еластична, більшу частину витрат внаслідок застосування митного податку нести-муть національні споживачі і меншою мірою — іноземні виробники-постачальники товару. Слід зазначити, що розподіл тарифу між двома сторонами залежить від положення схеми надлишкового імпортного попиту Dm . Чим еластичніша ця крива, тим більшу частину витрат, пов'язаних із застосуванням тарифу, несе іноземний виробник, ніж національний споживач. У разі введення тарифу, який розраховується як відсоткове відношення до митної вартості товару (ad valorem tariff), крива пропозиції $S'm$ вже не буде паралельною до стару пропозиції, що існує при вільній торгівлі Sm : нова крива перебуватиме на більшій відстані над старою кривою, тому що константне відсоткове відношення вищої ціни результується у більше абсолютне відношення.

У «малій» країні, що вводить імпортний тариф, весь негативний соціальний наслідок від застосування цього інструменту припадає на національних споживачів. Однак у «великій» країні наслідки від введення тарифу можна потенційно змістити, принаймні частково, до країни-експортера, через зниження світової ціни. Це зниження світової ціни означає, що ціна внутрішнього ринку «великої» країни, включаючи тариф, буде нижчою від тієї, яка могла б бути, якби світова ціна не змінилась. Звідси втрати у надлишку споживача є не такими значними, і нетто-витрати на протекцію внутрішнього ринку менші порівняно із «малою» країною.

Попри твердження, що «велика» країна може потенційно виграти від застосування тарифу, на практиці це трапляється не завжди. Ми припускали, що іноземна країна не вдавалась до зустрічних дій застосуванням тарифу на продукти власного виробництва. Якщо така протидія з'являється — і це цілком можливо у реальному вимірі — обидві країни можуть мати негативні результуючі соціальні наслідки, і світ стає біднішим.

Імпортна квота (Import Quota). Застосування імпортної квоти «великою» країною ілюструється на рис. 12.8. Схемою імпортного попиту є Dm , схемою пропозиції за умови вільної

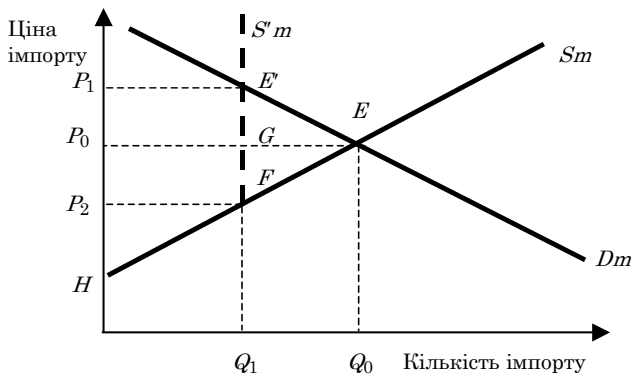


Рис. 12.8. Добробут суспільства при застосуванні імпоротної квоти: «велика» країна

торгівлі — Sm . Ринкова рівновага досягається при кількості імпортованого товару Q_0 за ціною P_0 . Якщо уряд запроваджує квоту, весь обсяг імпорту товару обмежується кількістю Q_1 . Ефект квоти полягає в тому, що при кількості товару Q_1 , крива пропозиції різко зміщується вгору (лінія $Q_1FS'm$). Схема надлишкового імпорту тепер має вигляд $HFS'm$ і складається із звичайної схеми імпортової пропозиції від H до F , з подальшим вертикальним сегментом, який показує, що імпорт у країні неможливий понад кількість Q_1 одиниць товару.

Ринкова рівновага після встановлення квоти досягається в точці перетину E' при ціні P_1 . Тобто, як і у випадку з тарифом, ціна на внутрішньому ринку зросла, а кількість товару (пропозиція) зменшилась. Національний споживач платить вищу ціну, аніж за умови вільної торгівлі — збільшення ціни репрезентується дистанцією $(P_1 - P_0)$, тоді як іноземний постачальник отримує нижчу ціну за свій товар, що показано дистанцією $(P_0 - P_2)$.

Як зазначалось раніше, важлива відмінність між імпортними тарифом та квотою полягає в тому, що в останньому випадку не обов'язково передбачаються надходження до бюджету країни. Оскільки існує розрив у ціні між тим, що сплачує споживач і отримує виробник за кожен одиницю імпортованого товару, економічна рента від квоти (площа $P_2P_1E'F$) потрапляє у чиєсь розпорядження. Оскільки уряд повинен контро-

лювати кількість імпортованого товару, він надає ліцензії фірмам-імпортерам. За рахунок продажу таких ліцензій можливі бюджетні надходження. Якщо уряд вирішує не продавати імпортні ліцензії, то ренту від квоти отримують інші учасники ринку. Якщо ліцензії надаються іншим шляхом, наприклад на основі адміністративних уподобань або залежно від ринкової позиції тих чи інших фірм, що склалася історично, такі фірми отримують економічну ренту від квоти.

Отже, потрібен обережний підхід до вирішення цього питання, щоб уникнути дискримінації і нечесної конкуренції на ринку

Тепер визначимо соціальні наслідки від застосування квоти. На рис. 12.8 трикутник $GE'E$ є сумою безповоротних втрат, пов'язаних із зменшенням споживання на внутрішньому ринку та збільшенням неефективного національного виробництва. Однак, якщо уряд отримує ренту від квоти у вигляді доходів від продажу імпортних ліцензій — площа $P_2P_1E'F$ або її отримують національні фірми-імпортери — якщо уряд не продає ліцензій, то площа P_2P_0GF показує надходження за рахунок іноземних фірм-експортерів. Якщо ця площа є більшою (меншою), ніж $GE'E$, країна виграє (втрачає) від застосування квоти на імпорнт. (Необхідно пам'ятати, у наведених вище розрахунках країни — торгові партнери не чинять зустрічних протидій.) Але якщо вся економічна рента від квоти (площа $P_2P_1E'F$) надходить до іноземних постачальників, котрі підвищують ціну на товар, то ренту від квоти отримує країна-експортер. У такому разі кінцевий соціальний ефект (net welfare effect) від введення квоти буде порівняно з тарифом набагато гіршим для країни-імпортера. Нетто-соціальним ефектом від тарифу була різниця між площею виграшу P_2P_0GF мінус площа втрат $GE'E$; кінцевий ефект від застосування квоти, якщо іноземна країна отримує економічну ренту, — це втрати як площ $GE'E$, так і $P_0P_1E'G$.

Інструменти і методи аграрної політики: експорт

Податок на експорт (Export Tax). Податок на експорт можна розглянути за аналогією з імпортом митом. Податок за своєю природою може бути специфічним — певна сума за одиницю товару або у відсотковому визначенні залежно від вартості експортованого товару (*ad valorem*), проте основні принципи ті самі. Ефект від застосування податку на експорт *ad valorem* демонструє рис. 12.9.

Схема експортної пропозиції (надлишкова пропозиція) S_x і схема імпортного попиту (надлишковий попит) D_x зображені у звичному вигляді. До застосування податку ринкова рівновага перебуває в точці E з ціною P_0 та кількістю товару Q_0 .

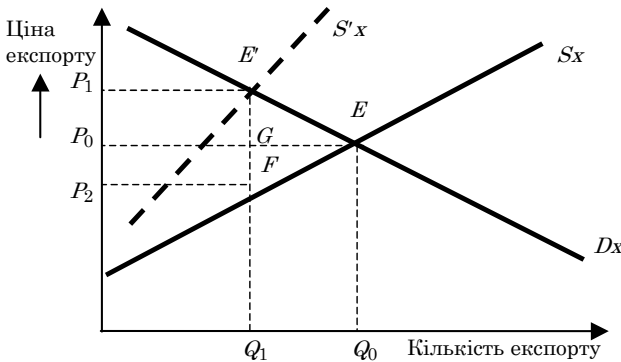


Рис. 12.9. Добробут суспільства при застосуванні експортного податку: «велика» країна

Після введення податку схема експортної пропозиції зміщується вгору (зниження пропозиції) і набуває вигляду $S'x$, нова форма лежить вище Sx і значно віддаляється від останньої у міру зростання ціни, у зв'язку з відносним значенням податку. З урахуванням податку експортна ціна на світовому ринку тепер P_1 , пропозиція Q_1 і нова точка ринкової рівноваги E' . Така «велика» країна в змозі до певної міри підвищити світову ціну внаслідок скорочення власної пропозиції на зовнішньому ринку. Однак ціна, яку отримують національні товаровиробники після сплати податку, падає до P_2 , оскільки чим менше товару продається на зовнішньому ринку, тим більше залишається для продажу вдома, знижуючи ціну внутрішнього ринку. Уряд отримує бюджетні надходження від нового податку, що ілюструються площею $P_2P_1E'F$. Частина цих надходжень в економічному розумінні

сплачується іноземним покупцем (площа $P_0P_1E'G$), решта йде за рахунок національного виробника (площа P_2P_0GF) як результат зниження доходів останнього.

Податок на експорт негативно впливає на становище національних товаровиробників, проте має позитивне значення для вітчизняних споживачів через зниження ціни. Це є прямо протилежним випадку з імпортним митом, де внаслідок підвищення ціни на внутрішньому ринку виробники виграють, а споживачі відповідно втрачають. Частка експортного податку, яку сплачують іноземні покупці порівняно з національними виробниками, залежить від кутів нахилу (еластичності) кривих попиту і пропозиції.

При застосуванні експортного податку «великою» країною можливе поліпшення її умов торгівлі. На рис. 12.9 експортна ціна такої країни зростає від P_0 до P_1 . Якщо ціни на імпорт залишаються на попередньому рівні, то умови торгівлі (експортна ціна / ціна на імпорт) у разі введення експортного податку поліпшаються. Оскільки поліпшується стан торгівлі, соціальний ефект для країни може бути позитивним. На рис. 12.9 трикутник FGE показує безповоротні втрати, пов'язані з експортним податком. Для потенційної компенсації цих безповоротних втрат слугує площа $P_0P_1E'G$ як трансфер соціального добробуту у вигляді доходів від податку від іноземних покупців експортованого товару. «Велика» країна виграє (втрачить) від експортного податку, якщо площа $P_0P_1E'G$ є більшою (меншою), ніж площа FGE .

Зазначимо основні причини застосування країнами, і особливо тими, що розвиваються, податків на експорт, хоча експорт зазвичай розглядається як позитивне явище, тому що поліпшується торговий баланс, з'являються нові робочі місця тощо. Дуже важливою причиною використання експортних податків країнами, що розвиваються, є *збільшення бюджетних надходжень*, оскільки набагато складніше отримати ті самі надходження за рахунок інших форм, таких як податки на прибуток чи на власність. Іншою причиною застосування експортного податку є *боротьба з інфляцією на внутрішньому ринку*. Нарешті, податок на експорт може бути використаний для перерозподілу національних прибутків.

Експортна субсидія (Export Subsidy). Експортна субсидія є фактично від'ємним податком на експорт, тому оцінка цих двох інструментів подібна. Розглянемо рис. 12.10, де ринкова рівновага на початковому етапі перебуває в точці E з ціною P_0 і обсягами експорту Q_0 . Коли вирішується питання застосування субсидії, схема надлишкової пропозиції S_x зміщується вертикально вниз (збільшення пропозиції) до S'_x , котра зображена паралельно, оскільки передбачаємо фіксовану плату за кожен одиницю експортованого товару. Ціною, за якою тепер експортер може продати товар, є P_2 , нова ринкова рівновага перебуває в точці E' з пропозицією Q_1 . Оскільки з'являється стимул для національного виробника для експорту товару за рахунок скорочення продажу на внутрішньому ринку, менша внутрішня пропозиція спричинює збільшення домашньої ціни до рівня P_1 . (З ціною P_1 на внутрішньому ринку виробник отримує ті самі надходження від продажу одиниці товару на кожному ринку, тому що внутрішня ціна P_1 дорівнює експортній ціні P_2 плюс субсидія, яку сплачують за кожен одиницю експортованого товару.)

Отже, національні споживачі опиняються у гіршому становищі, коли товаровиробник отримує експортну субсидію.

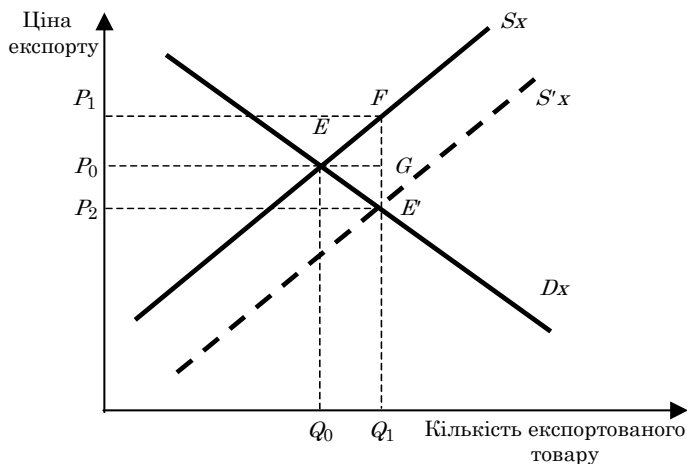


Рис. 12.10. Добробут суспільства при застосуванні експортної субсидії: «велика» країна

Нарешті, при визначенні соціального наслідку введення експортної субсидії у «великій» країні трикутник EFG показує безповоротні втрати. Країна також несе витрати, зображені площею P_2P_0GE' , — це обсяг зниження ціни для іноземних покупців (замість експортної субсидії), помноженої на обсяги експорту.

Отже, у разі «великої» країни експортна субсидія спричинює додаткові втрати, окремо від безповоротних втрат, тоді як у всіх попередніх випадках існувала потенційна можливість для компенсації соціальних витрат додатковими надходженнями

На додаток, іншим можливим джерелом витрат, що лягають на плечі вітчизняної популяції, є те, що експортна субсидія (на відміну від експортного податку чи імпортного мита) не передбачає збільшення бюджетних надходжень. Сума субсидій, необхідних для експорту Q_1 одиниць товару, позначена площею P_2P_1FE' , що складається із плати за одиницю експортованого товару, помноженій на кількість таких одиниць. Можливо, для фінансування витрат уряд буде змушений ввести нові податки, що дорівнюватимуть вартості субсидії. Як альтернатива додатковому оподаткуванню може бути застосоване фінансування бюджетного дефіциту, але це також передбачає витрати. Окремо від відсотків, які необхідно сплачувати за нові державні борги, загальним економічним результатом є можливе зростання інфляції або підвищення відсоткових ставок на кредити.

Інші наслідки протекціоністської політики. Розглянемо тепер ще кілька можливих наслідків застосування інструментів аграрної політики. Обмеження імпорту може призвести до обмеження експорту із країни, яка запроваджує митний тариф. Це трапляється, як тільки національні ресурси відкликаються з експортно-орієнтованого виробництва і використовуються для продукування аналогів імпортованих товарів, за відносно вищими внутрішніми цінами на такі товари. Крім того, цілком можливе зустрічне застосування тарифу або нетарифних бар'єрів з боку іноземної країни — торгового партнера.

Отже, протекціоністська політика не тільки знижує реальні доходи у країні, що її застосовує, а й перерозподіляє ці доходи від експортно-орієнтованих галузей до галузей, котрі конкурують з імпортом

Такі перерозподіли трапляються впродовж короткого періоду, знижують стимули для інвестування у згадані експортно-орієнтовані індустрії, вносячи свою частку у зменшення можливостей щодо розширення експорту у майбутньому. Погіршення експортного потенціалу може дуже негативно вплинути на індустрії, що інвестують у наукові дослідження сьогодні, щоб бути конкурентоспроможними у майбутньому. Подальше призупинення технічного прогресу у галузях, що мають порівняльну конкурентну перевагу (competitive advantage), може стати критичним щодо економічної ефективності і соціального добробуту суспільства в сьогоднішньому швидкозмінюваному світі.

Наслідки протекціонізму в деяких галузях при розгляді загального обсягу імпорту можуть бути більш значними, ніж здається на перший погляд, якщо досліджувати тільки зміни безпосередньо в обсягах товарів, щодо яких застосовується тариф. Це трапляється, коли для збільшення національного виробництва товарів-замінників імпорту необхідно імпортувати складові технологічного процесу — матеріали та обладнання (робочі вузли та агрегати, запасні частини тощо).

Тоді як протекціоністський інструмент аграрної політики знижує імпорт цільових товарів, збільшення національного виробництва призводить до збільшення імпорту необхідних складових технологічного процесу. Цей аспект досить часто ігнорується при використанні протекціоністських засобів, що може стати критичним для багатьох країн, які розвиваються, включаючи Україну, в разі застосування ними політики заміщення імпорту національним виробництвом. Ігнорування непрямих наслідків протекціонізму на користь розширення галузей, що конкурують з імпортом, призвело до серйозних помилок при оцінці потенційної ефективності стратегій заміщення імпортних поставок.

Також важливо не ігнорувати можливі наслідки протекціонізму щодо товарної пропозиції з боку іноземних країн.

Як свідчить історія, іноземні постачальники шукатимуть можливості для уникнення будь-якого типу торгових обмежень — тарифних чи нетарифних. Опинившись перед імпортом бар'єром, іноземні фірми можуть докласти ще більших зусиль для зниження виробничих витрат, щоб успішно конкурувати із національними виробниками.

Іронія полягає в тому, що при цьому частина економічної ренти від квоти переходить до іноземного виробника (прямо чи опосередковано через уряд), який потім використовує її для технологічних інновацій і в результаті стає ще сильнішим конкурентом. Протекціоністські заходи можуть навіть призупинити інновації щодо зниження витрат у країні, що запроваджує протекціонізм, тоді як зростають стимули для зменшення витрат в експортуючій країні. Нарешті, зі збільшенням протекціоністської межі виникають дедалі більші витрати в соціальному і економічному добробуті країни, яка обмежує торгівлю.

Висновки

Основними інструментами аграрної політики, що застосовуються для зміни умов торгівлі між країнами, є імпортні тарифи, експортні податки, квоти на імпорту, вимоги до якості товару, експортні субсидії, експортні ембарго, зміни в курсах обміну валют, нетарифні обмеження торгівлі.

Коли провадиться аналіз ефекту аграрної політики на прикладі одного ринку, а подальші, або вторинні, наслідки ігноруються, кажуть, що застосовується економічний аналіз часткової рівноваги. Тоді як найбільш миттєві і, дуже можливо, найсуттєвіші ефекти відчуються на цільовому ринку, для якого і застосовувалися політичні дії, важливо пам'ятати про вторинні наслідки таких дій. Оскільки такі вторинні, або непрямі, наслідки часто є важливими, при дослідженні економічних ефектів від змін в аграрній політиці економісти застосовують модель загальної рівноваги.

Криві надлишкового попиту і надлишкової пропозиції є засобами для дослідження дії різноманітних інструментів аграрної політики, у разі, коли країни є економічно «великими», тобто здатні впливати на умови світової торгівлі.

Імпортні тарифи збільшують ціну товару на внутрішньому ринку, стимулюючи виробництво і обмежуючи попит. Виробники виграють, споживачі втрачають, а уряд отримує бюджетні надходження. Однак у разі «малої» країни втрати споживачів більші, ніж доходи виробників та уряду.

Імпортна квота визначає максимальний обсяг товару, що дозволяється імпортувати у країну. Вона має подібний із тарифом ефект (ціни внутрішнього ринку зростають, якщо квота обмежує кількість товару), але супутні зміни є різними. Якщо при застосуванні квоти змінюються криві попиту і пропозиції внутрішнього ринку, ціна також зміниться, тоді як вона залишиться стабільною при імпортному тарифі.

Економічно «велика» країна може виграти від імпортного тарифу значним зменшенням світової торгівлі. В такому разі «велика» країна отримує дохід за рахунок інших країн зниженням світової ціни, що зменшує соціальний добробут у країнах-експортерах. При цьому в межах «великої» країни вираш у надлишку виробника та збільшення бюджетних надходжень перевищують витрати споживачів.

Тоді як ринкові ефекти від тарифу і квоти є ідентичними, соціальні наслідки від їх застосування можуть бути різними. Зміни у надлишку виробника, надлишку споживача, відповідні безповоротні втрати ефективності є однаковими, але відрізняється ситуація із доходами держави. У разі з тарифом уряд отримує бюджетні надходження, що дорівнюють вартості тарифу, помноженій на обсяг імпорту, тоді як при квоті такий податок не збирається.

Різниця між світовою ціною та ціною внутрішнього ринку на товар, що імпортується, називається економічною рентою від квоти. Національні імпортери отримають ренту, якщо іноземні постачальники не здійснять організованих дій, спрямованих на підвищення ціни, або якщо уряд не продає ліцензії на імпорт. Іноземні постачальники отримають ренту, якщо діятимуть на неконкурентній, монополістичній основі.

Податки на експорт підвищують добробут національних споживачів та урядові бюджетні надходження, але продукують втрати для виробників. Для «малої» країни результатом є нетто-втрати. «Велика» країна може виграти, тому що вона обмежує експорт і підвищує світову ціну.

Результатом експортних субсидій є нетто-втрати для країни, що їх застосовує (зниження доходів споживачів та уряду, тоді як збільшуються доходи виробників). Ці втрати зростають, якщо країна є «великою», оскільки збільшення експорту знижує світову ціну.

У разі «малої» країни використання протекціоністських інструментів аграрної політики в кінцевому підсумку призводить до погіршення соціального добробуту. Щодо «великої» країни торгівлі обмеження за певних умов можуть сприяти поліпшенню економічного становища суспільства, якщо інша країна — торговий партнер не застосовує зустрічних заходів протидії.

Основні поняття: тариф (tariff), квота (quota), субсидії (subsidies), економічно «мала» країна («small» country), економічно «велика» країна («large» country), модель часткової рівноваги (partial equilibrium model), модель загальної рівноваги (general equilibrium model), доходи споживачів (consumer benefits), витрати виробників (producer costs), урядові бюджетні надходження (state revenues).



Література

1. Tweeten, L. Agricultural Trade: principles and policies. — Westview Press, 1992. — 319 p.
2. Henrichsmeyer, Wilhelm and Hans Peter Witzke. Agrarpolitik 1 — Agrarökonomische Grundlagen, Eugen Ulmer. — Stuttgart, 1991.
3. Ronald D. Knutson, J.B. Penn. Agricultural and Food Policy. 4-th ed. — Prentice Hall, 1998.
4. Michael L. Reed. International Trade in Agricultural Products. 1st ed. — Prentice Hall, 2001.
5. Stiglitz, J.E. Some Theoretical Aspects of Agricultural Policies // The World Bank: Research Observer 2. — 1987. — No. 1. — P. 43 – 59.
6. Houck, J.P. Elements of Agricultural Trade Policies. — New York: Macmillan, 1986. — P. 158 – 174.
7. Corden, M.W. Trade policy and economic welfare. 2-nd ed. — Clarendon Press, 1997. — 301 p.
8. R. S. Pindyck, D. L. Rubinfeld. Microeconomics. 5-th ed. — Prentice Hall, 2001. — 700 p.
9. Krueger, A.O. The Political Economy of Agricultural Pricing Policy. — Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1992. — P. 34 – 57.

Розділ 13

ФАКТОРИ, ЩО ЗУМОВЛЯЮТЬ ВИБІР ІНСТРУМЕНТІВ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ

Студенти, які вивчають сільське господарство, а також ті, хто займався дослідженнями у галузі аграрної політики, будуть зацікавлені у розгляді супутніх політичних інституцій і методології процесів прийняття рішень. Наша мета полягає у визначенні справжньої поведінки політичних акторів і організацій та в обговоренні ймовірності виконання їх політичних пропозицій. Крім того, стає очевидним зростання попиту на дослідження таких концепцій з метою оптимізації і поліпшення інституцій та процесів прийняття політичних рішень в аграрному секторі.

Однією із головних мотивацій аграрних економістів для розширення їх аналізу аграрної політики до сфери політичних інституцій та процесів, а щодо політичних економістів — врахування важливості політики, є знаходження сучасних концепцій, котрі будуть як економічно ефективними, так і політично прийнятними. Для виконання такого завдання необхідні знання і розуміння функціонування політичних інституцій та поведінки політичних акторів і організацій у головних сферах прийняття політичних рішень, що стосуються сільського господарства.

Ми маємо спробувати побудувати краще розуміння політичних та інституційних факторів, що впливають на прийняття рішень в аграрній політиці. Початком процесу вивчення та розробки реформованих концепцій, що будуть успішними для поліпшення політичної реальності, є «Теорія суспільного вибору» (Public Choice Theory), яку в Західній Європі також називають «Новою політичною економією». Цей підхід передбачає використання таких економічних теорій, як «Конкуренція між політичними партіями» (Party Competition — Downs, 1957), «Колективної дії» (Collective Action — Olson, 1968), «Бюрократії» (Bureaucracy — Niskanen, 1971) та ін.

Однак ми повинні усвідомлювати, що зазначені вище підходи, які відповідають головним принципам «Нової політичної

економії», не завжди приводять до правильного пояснення комплексності та специфічності прийняття рішень в аграрній політиці. Такі підходи доцільно доповнити, поліпшити або навіть інколи замінити іншими теоріями, використовувати додаткові добре відомі підходи, наприклад ті що пропонуються «Еволюційною політичною економією» (Evolutionary Political Economy) або «Наукою про політику» (Policy Science).

13.1. Принципи «Теорії суспільного вибору»

Головними авторами «Теорії суспільного вибору» вважаються Джеймс Буканан (James Buchanan), лауреат Нобелівської премії в економічній науці (1986) за роботу в «Теорії суспільного вибору» та Гордон Таллок (Gordon Tullock). Їхня книга «Калькуляція можливого» (Calculus of Consent), надрукована у 1962 р., і досі вважається класичним підручником у цій сфері.

Теорія суспільного вибору досліджує політичні рішення, що приймаються на основі економічних принципів. «...Це є поведінка бюрократів суспільного сектора, котрі знаходяться в центрі теорії суспільного вибору. Тоді як від них очікується робота на благо суспільства, впровадження в практику урядових рішень настільки ефективно, наскільки це можливо, теоретики суспільного вибору розглядають бюрократів як максимально зацікавлених у власному добробуті і мотивованих такими факторами, як: «заробітна плата, престижний офіс, публічна репутація, ринкова влада, патронаж... і легкість управління своїм підрозділом. (Niskanen, W.A. Бюрократія: Службовець чи Керівник? — Лондон: Інститут економічних досліджень, 1973).

Інші головні аспекти колективних дій, які досліджує «Теорія суспільного вибору», розглянуто нижче.

Конституційний, демократичний уряд

Теоретики суспільного вибору намагаються дослідити систему державного устрою, в якій члени суспільства визнача-

ють свій уряд на основі *Конституції*. В теорії докладно оцінюються досягнення та помилки цієї концепції.

Голосування (Voting). У теорії суспільного вибору багато уваги приділяється проблемі виборів через голосування. Ті прості підходи для дослідження цього питання, що використовуються сьогодні, здаються малоефективними, тому що не завжди досягається поставлена перед ними мета. Тому ведеться пошук та оцінка альтернативних шляхів вирішення цієї проблеми.

Політичні маніпуляції (Political Manipulations). Теорія суспільного вибору охоплює дослідження шляхів і методів спілкування політичних діячів один з одним, з їхніми виборцями та спонсорами для досягнення своїх певних цілей. Торгівля правами на голосування, взаємні політичні послуги («log-rolling») тощо розглядаються як засоби досягнення соціальних цілей суспільства.

Отримання економічної ренти (Rent-Seeking). Суспільний вибір має справу із використанням та отриманням економічної ренти, що є актом перерозподілу певних матеріальних благ діями уряду за рахунок інших членів суспільства.

Реальність функціонування колективів (The Realities of Collectives). Суспільний вибір оцінює варіанти вирішення багатьох соціальних дилем, котрі виникають внаслідок життя в групі чи в колективі. Слід зазначити, що приватне підприємство не є оптимальним вирішенням питання щодо розподілу соціальних благ. З цієї точки зору не можна робити висновок, що уряд здатний зробити таку справу краще. Суспільний вибір ставить за мету визначення і знаходження найкращого рішення із ряду «неоптимальних рішень».

Політичні уподобання в сільському господарстві та колективна дія

Використання підходів теорії суспільного вибору може допомогти пояснити, чому у розвинених країнах фермери досягли успіху в захисті своїх інтересів, перебуваючи у меншості порівняно із більшістю, що складається із соціальних груп не-сільськогосподарського профілю. Розуміння таких концепцій полегшить процеси прийняття рішень у сільському господар-

стві України і може поліпшити конкурентоспроможність національних аграрних виробників.

Почнемо з твердження, що таке вдосконалення процесу прийняття рішень є наслідком відносних переваг у ефективності, які має сільське господарство при досягненні політичного впливу, порівняно з тими соціальними групами, котрі можуть бути зацікавленими в менш затратних видах аграрної політики.

Формування інтенсивних та організованих політичних уподобань фермерів може бути причиною для переваг в ефективності. Безповоротні інвестиції, що надходять від певної соціальної групи, можуть діяти як бар'єри для доступу на ринок іншим, і, відповідно, до отримання квазі-ренти (quasi-rent) членами цієї групи. Однак у разі небажаної економічної еволюції сектора, безповоротні інвестиції можуть стати і бар'єром для виходу із ринку. Це мотивує членів згаданої групи до самоорганізації в ініціативну групу (pressure group), щоб захистити свою існуючу квазі-ренту шляхом *колективної дії*. Фермерів можна вважати групою такого сорту. Зазвичай вони здійснюють значні безповоротні інвестиції (в фізичний або людський капітал), а потім опиняються перед несприятливими економічними умовами, які неможливо було передбачити.

Через значну структурну трансформацію сільського господарства, що відбувається в індустріальних країнах, економічна ситуація фермерів є прикладом зростання і розвитку організованих політичних уподобань¹. Згідно з підходом порівняльних витрат (opportunity costs), для індивідуального фермера є раціональним продовжувати свій визначений вид діяльності доти, доки його прибутки перевищують альтернативні доходи, які він міг би отримати, не займаючись аграрним виробництвом, за вирахуванням витрат на укладання контрактів (transaction costs). Оскільки кінцева віддача від вкладених ресурсів є відносно низькою у всьому секторі і характеризується нерівномірністю отримання прибутків, між фермерами зростає солідарність, що й призводить до колективних дій. Такі дії повинні мати місце у політичному секторі, тому що неполітична колективна дія в рамках ринкового сектора, на-

¹ Hagedorn, K. Reflections on the Methodology of Agricultural Policy Research // European Review of Agricultural Economics. — 1983. — Vol. 10. — P. 309.

приклад картельні угоди між виробниками, не може розвиватися в сільському господарстві внаслідок його атомістичної структури.

Ці аргументи ілюструють основну причину ефективності сільського господарства щодо здатності до організації в ініціативну групу (pressure group): не існує альтернативних шляхів для отримання квазі-ренти при її розподілі. І таке питання не вирішується ні індивідуальною, ні колективною дією в рамках ринкового сектора. Це слугує надійною політичною основою для консенсусу між аграрними групами для використання ними механізмів політичної координації як альтернативного шляху досягнення своїх інтересів.

Однак висвітлений вище зв'язок між політичними і економічними силами можна знайти і в багатьох інших галузях та соціальних групах. Проте завжди існують численні інституційні розбіжності між секторами і галузями, і сільське господарство є добре ілюстрованим прикладом таких розбіжностей. Сімейні ферми превалюють у більшості демократичних суспільств, їх кількість зростає і в Україні. Вони презентують спеціальне інституційне утворення, що є наслідком процесу інституційного вибору з метою утримання низькими витрат, пов'язаних із налагодженням виробництва.

Водночас цей економічний інститут веде до політичних інституцій, які, в свою чергу, мають певні особливості. Сімейні ферми повинні розглядатися як інтегровані системи прийняття рішень. Внаслідок процесу структурного формування, що потребує мобільності, такі ферми опиняються в окремому невідгідному становищі. Цей феномен можна пояснити специфічною «акумуляцією витрат на організацію виробництва» («cumulation of transaction costs») внаслідок виключно інституційних причин.

Особлива інституційна структура сільського господарства та її специфічне застосування, враховуючи витрати на укладання контрактів (transaction costs) та налагодження виробництва під час структурних змін, спричинили виникнення політичних інституцій, які також певною мірою відрізняються від тих політичних рішень, що були розроблені іншими соціальними групами для доповнення або заміни ринкових механізмів.

По-перше, вплив системи сімейних ферм на зниження мобільності зміцнює динамічні та організаційно-політичні уподобання фермерів. По-друге, колективна дія не може виникнути на рівні розподілу факторів виробництва, де ціни на робочу силу, капітал та землю вже визначені, оскільки фермери працюють самі на себе, тобто не вестимуть переговори самі з собою або не діятимуть проти себе колективно, порівняно з промисловими робітниками, котрі можуть вести переговори або протидіяти своїм роботодавцям. Замість цього процес колективної дії повинен бути перенесений на рівень ціноутворення та підтримання прибутків. Це, напевно, і є джерелом основних труднощів, типових для аграрної політики розвинених країн: надлишкова пропозиція сільськогосподарських товарів спричинена ціновим стимулюванням, збільшення витрат на менеджмент таких товарних надлишків, торгові конфлікти як реакція на експортні субсидії, надмірна інтенсифікація сільського господарства і подальше забруднення природного середовища тощо.

Отже, сільське господарство є чудовою ілюстрацією гіпотези, запропонованої фон Вейзакером (von Weizacker): ефективна організація економічних інтересів можлива, якщо вони ґрунтуються на соціальних групах, які «вже більш-менш втратили свою мобільність, залежно від свого соціального статусу, спричиненого безповоротними інвестиціями... Відповідно до цієї теорії, групи за інтересами можуть бути утворені тими соціальними групами, механізм доступу і виходу з ринку яких... працює неправильно. Складнощі з виходом означають втрату квазі-ренти від членства в групі. Відповідно до принципу «суспільство, котре хоче отримати ренту» (rent-seeking society) варто створити організацію, для того щоб солідарно захистити цю квазі-ренту, наприклад шляхом політичної активності»²

² Weizacker C. C. von Effizienz und Gerechtigkeit... — University of Bern, 1983. — P. 16.

Контроль за виборами та конкуренція між політичними партіями у сільському господарстві

Характер економічних відносин, які обговорювалися вище, напевно може пояснити чому фермери здатні створити зацікавлену ініціативну групу з ефективними механізмами відстоювання економічної ренти та проведення голосувань. Однак це не пояснює, чому сільське господарство розвинених країн є успішним у плані ухвалення своїх специфічних цілей, запропонованих відповідними аграрними групами, враховуючи що популяція фермерів є порівняно незначною. Чому споживачі і платники податків, які дуже зацікавлені у зниженні аграрного протекціонізму, відмовляються використовувати свої виборчі права на праві більшості, для того щоб змусити політиків від фермерів обирати інші напрями політичних рішень? Для того щоб пояснити цю суперечність, ми маємо обговорити основне питання щодо значення контролю за виборами та конкуренції між політичними партіями для аграрної політики.

З погляду фермерів конкуренція між партіями має зовсім незначний контроль над прийняттям рішень в аграрній політиці. Звідси необхідний більш ретельний контроль з боку уряду, системи зацікавлених соціальних груп, бюрократії (державних службовців) та ін. Згідно з правом свого голосу фермер може тільки вирішувати щодо глобальної політичної програми, але аж ніяк щодо конкретних заходів в аграрній політиці. Таким чином, фермери дуже зацікавлені у виборі між різноманітними програмами аграрної політики, оскільки вони представляють активну меншість з причини своїх сталих уподобань щодо питань політики розвитку фермерства.

Однак на рівні загальних виборів вони не можуть знайти відповідних альтернатив, що достатньо різняться між собою. Як наслідок, презентація інтересів аграрних виробників повинна бути делегована до політиків від фермерів у парламенті, фермерських асоціаціях, державним службовцям тощо.

З погляду конкуруючих політичних партій важливим є питання, чи допоможе їм застосування інструментів аграрної політики на загальних виборах. Це можливо, якщо фермери матимуть голоси критичного значення, а стимулом буде за-

пропонована політика перерозподілу прибутків. Однак, оскільки обидві партії — приймемо звичайну двопартійну систему відповідно до теорії демократії (Theory of Democracy) — використовуватимуть стратегії перерозподілу для отримання переважаючих голосів, кожне рішення однієї партії нівелюватиметься цільовими діями іншої. В результаті перемога на виборах можлива тільки у разі концентрації на такій групі виборців, яка буде настільки малою, наскільки це можливо, проте все ще забезпечуватиме виборчу більшість. І оскільки бюджет для політики перерозподілу передбачається настільки великим, наскільки можливо, кількість членів суспільства, що повинні нести витрати на підтримання такого бюджету, теж повинна бути найбільшою.

Нарешті, дослідження проблеми перспективності виборців, котрі не голосують за реформи в сільському господарстві, є дуже повчальним. Враховуючи, що фермери приділяють значну увагу ідентифікуванню політичних партій, не тільки кількість голосів, а й «гнучкість голосування» багатьох споживачів та платників податку є значно вищою. Звідси перемога аграрних партій, досягнута за допомогою аграрної політики на користь фермерів, буде більш ніж компенсована результуючими втратами виборців інших, не аграрних партій. Далі, багато голосів могли бути мобілізованими іншими групами з меншими політичними орієнтирами за допомогою перерозподілу бюджету. Іншими словами, альтернативні витрати на виборчу компанію (electoral opportunity costs), спричинені перерозподілом на користь сільського господарства, будуть набагато вищими, ніж доходи.

Усе це є причинами того, що фермери і політики від фермерів мають спільну зацікавленість у захисті аграрних політик від такого контролю електорату, котрий міг би призвести до політичного прийняття концепцій реформи. Далі, вони намагаються впливати на політичні уподобання та поведінку виборців не від аграрних партій, що представляють виборчу більшість і, отже, стають схильними голосувати на користь сільського господарства. Створюється замкнена сфера політичної акції, яка дає змогу аграрній політиці повністю відстоювати інтереси фермерів без надмірних альтернативних виборчих витрат. Для упередження протесту, вираженого за-

гальними виборами або іншими політичними механізмами, необхідно передбачити умови для легітимації такого типу аграрної політики, котрий найбільше враховує інтереси фермерів. Отже, можна упередити опозиційні настрої виборців, нейтралізувати їх або навіть змінити, для того щоб генерувати їх солідарність із сільським господарством.

Оскільки така стратегія представлення аграрних інтересів добре себе зарекомендувала, ми маємо зробити важливий висновок: після того як ініціативні групи від сільського господарства передбачили, нейтралізували або навіть змінили настрої опозиційних виборців, механізми контролю електорату та конкуренції між партіями виступають як параметри дії аграрної політики

Висновок вражає, дає базу для стратегії, тобто програш виборів може стати засобом для досягнення цілей зацікавленої групи.

Уряд та опозиція тепер вільні провадити кампанію на підтримку аграрних партій, без провокування значних втрат інших виборців. З цієї ж причини тепер для ініціативних аграрних груп стало можливо — і особливо впродовж виборчих кампаній — досягати прийняття їх поглядів щодо аграрної політики. Вони можуть погрожувати неявкою на вибори або голосуванням протесту, відставкою членів партії, відкликанням кандидатів та іншими формами внутрішньопартійного протесту.

13.2. Інтерпретаційні системи та легітимність аграрних політик

Легітимність політичної акції звичайно забезпечується нормативними стандартами та діючими правилами суспільства. Якщо такі правила є успішними для досягнення консенсусу, вони також передбачають стимули для зацікавлених груп з подальшим застосуванням таких правил на користь специфічних цілей згаданих груп. Громадське схвалення таких цілей легше досягти, якщо представники ініціативних груп є успішними в інтерпретуванні своїх цілей, згідно з превалюючими

концепціями соціальної справедливості, і/або маніпуляції загальними ідеями щодо чесної поведінки, на користь специфічних інтересів групи. Результати таких дій також підвищують внутрішню та зовнішню солідарність: члени групи можуть тепер відстоювати свої власні інтереси без моральних сумнівів (принцип пізнавання гармонії — *principle of cognitive consonance*). З цієї ж причини цілі групи в перспективі отримують визнання легітимності іншими членами суспільства. Оскільки вони звичайно представляють виборчу більшість, ініціативні групи залежать від демократичності своїх суспільних угод. Як наслідок, визначено такі аргументи для формування цілей суспільної групи: а) принцип квазі-території (*quasi-territory*); б) орієнтація на статус *quo ante* (стандарт «нормальної легітимності»); в) захист бідних та слабких (принцип розподілу залежно від потреб) та г) об'єктивна компенсація виробникам важливих суспільних товарів (принцип розподілу залежно від заслуг).

При розгляді перших двох принципів аграрна та соціальна політика можуть мати багато спільного. Наприклад, обидві отримують значну пропорцію своєї легітимності від існування нерівності в суспільстві (*existence of inequality in society*). Однак останніх два принципи свідчать про легітимний конфлікт між аграрною та соціальною політикою, який може допомогти зрозуміти протидії прямим субсидіям: соціальна політика — і прямі субсидії також — звичайно ґрунтуються на принципі розподілу залежно від потреб (*principle of distribution according to needs*). Загалом ці принципи ґрунтуються на надійному консенсусі, оскільки кожен може опинитися в такій ситуації і, відповідно, повинен бути сам зацікавлений у солідарності з «бідними та слабкими».

Крім того, згідно із запитамі ініціативних аграрних груп, аграрна політика розглядається як політика для сільського господарства в цілому, а не виключно для окремих груп бідних фермерів, оскільки очевидна різна оцінка фермерів може порушити їх організаційну стабільність.

Однак така політика не може бути пояснена принципом розподілу залежно від потреб, оскільки цей критерій застосовується тільки до окремих осіб, сімей та домашніх госпо-

дарств, а не до всього сектора і не всі фермерські сім'ї дійсно потребують такої допомоги. Як альтернатива ініціативні аграрні групи намагаються запевнити суспільну свідомість, використовуючи аргументи, побудовані на принципі розподілу залежно від заслуг.

Останній принцип використовується для нормативної «теорії» аграрної політики, спрямованої на задоволення інтересів фермерів, і звичайно застосовується як засіб конституційного захисту фермерської політики. Для легітимації цілей аграрної групи така теорія трактує аграрну політику у розумінні соціального контракту (social contract), що укладається на конституційному рівні, за аналогією з «Економічною теорією конституцій» (Economic Theory of Constitutions) та «Теорією права на власність» (Property Rights Theory).

З такої точки зору, котра переосмислюється за допомогою відомих ідеологій побудованих на принципі аграрного фундаменталізму (agrarian fundamentalism), аграрна політика пояснюється обміном суспільних товарів³: сільське господарство гарантує продовольче забезпечення, надійну якість харчових продуктів, захист навколишнього середовища, соціальну стабільність та інші зовнішні позитивні явища (external benefits). У відповідь аграрна політика забезпечує відповідну участь фермерів у прибутках та соціальних благах. Згідно з теорією легітимації, аграрна політика є оптимальною компенсацією за важливі суспільні товари, які виробляє сільське господарство.

Оскільки таке «політичне право власності у сільському господарстві» потребує широкого консенсусу, його можна встановити, підтримувати та вдосконалювати відповідно до економічних та соціальних змін за умови, що воно ґрунтується на переконливій теорії. Крім того, достовірність таких теорій легітимації залежить від факту, що вони дійсно існують або принаймні передбачається їх існування на базі добровільної угоди між соціальними групами щодо інтернаціоналізації зовнішніх ефектів. Оскільки соціальні контракти такого сорту є — або принаймні є ознаки існування їх — відповідно до чинних законів соціальної справедливості, вони здатні мобілізувати позитивне сприйняття соціальних цінностей громадянами

³ Hagedorn, K. Transformation of Socialist Agricultural Systems // JOICE — Journal of International and Comparative Economics. — 1992. — 1. — P.103.

(positive value judgments of the citizens). Право на власність може бути встановлене тільки таким шляхом, тому що недобровільна, несвідома згода не може змінити таке право.

Ці конституційні основи аграрної політики діють, образно кажучи, як посилення існуючих «натуральних» ресурсів впливу і особливо на фермерів. Соціально необхідні товари, котрі має надати сільське господарство — безпека харчових продуктів, надійна якість продуктів, захист навколишнього середовища, соціальна стабільність тощо — стосуються найнеобхідніших потреб людини, оскільки недостатня пропозиція таких товарів відразу стає загрозливою. З точки зору окремого члена суспільства логічно погодитися із загальним консенсусом щодо надання переваги такому типу аграрної політики, який орієнтується насамперед на задоволення таких необхідних потреб. Таким чином, багато людей згодні нести високі витрати для майбутнього забезпечення і стабільності пропозиції зазначених вище критичних товарів. Звідси така аграрна політика може мати високе «переважаюче право» (option value)⁴.

Зусилля, спрямовані на підтримання політичної солідарності інших соціальних груп із фермерами, також підтримуються привабливістю сільського господарства як члена вирашних коаліцій, сформованих домінуючими інтересами. Зменшення чисельності фермерів звичайно пов'язують із послабленням ринкової влади сільського господарства. Однак процес зовнішньої міграції також може стати джерелом посилення влади: константна величина доходів на одного фермера може підтримуватися зниженням витрат на одного члена індустріального суспільства, що є визначальним фактором привабливості сільського господарства для коаліцій-переможців. Групи-лобісти (pressure groups) намагаються маніпулювати відносними цінами на свою користь, проте часто не можуть досягти цього власними силами, тому потребують підтримки інших груп і змушені формувати коаліції. Однак збільшення ціни на користь однієї індустріальної групи знижує реальні доходи іншої. Кожна група, котра сподівається на максимізацію своїх прибутків утворенням коаліції для

⁴ Frey B. S. Theorie demokratischer Wirtschaftspolitik. — Munchen, 1981.

гарантування підвищення ціни, має стимул уникати тих індустрій, товари яких формують високу частку закупівель цієї коаліції, і, навпаки, укладати союз із галузями, товари яких становлять невисоку частку у закупівлях. З цієї причини економічний розвиток країни асоціюється із збільшенням стимулювання солідарності із сільським господарством залученням його до успішних коаліцій, створених іншими впливовими соціальними групами.

Застосування досліджених концепцій у процесах прийняття рішень та інституційних інноваціях в країнах перехідного періоду до ринку

Для оцінки ефективності та достовірності зазначених вище підходів ці теорії механізмів політичної координації мають бути застосовані в реальних політичних процесах.

З цією метою необхідна додаткова концепція, досить потужна для структурування комплексного феномену процесу прийняття політичного рішення. Концепція політичного аналізу може слугувати таким прагматичним інструментом, тому що вона надає нам аналітичну модель, що полегшує систематичне дослідження політичних питань, шлях досягнення політичних рішень і, нарешті, імплементацію підсумкових засобів таких рішень. Основними елементами такого підходу є політичний цикл, політичне суспільство (policy network) та політичний розклад (policy agenda). Для розширення можливостей цього типу політичного аналізу він може бути поєднаний із підходами «Нової політичної економії» (New Political Economy), з методами політичної науки або соціології.

У країнах, що перебувають на перехідному етапі, багато інституцій змінюються протягом короткого проміжку часу, а політична система фундаментально трансформується впродовж кількох років. Зусилля останніх років щодо застосування підходів економіки інституцій (institutional economics), політичного аналізу та «Теорії суспільного вибору» для вирішення трансформаційних питань показали, що такі теорії надають адекватну базу для обговорення відповідних проблем. Але необхідний обережний підхід щодо моментів, що репрезентують головні особливості політичних та економічних процесів у країнах, які розвиваються. Такими моментами є:

➤ політичні уподобання та поведінка виборців у сільському господарстві часто відрізняється від західних країн; наприклад, у сільських районах партії, що виступають проти реформ, інколи більш популярні, ніж прогресивні партії;

➤ велика частина сільського населення в країнах, що перебувають на перехідному етапі, часто не представлена ініціативними групами (лобістами), і вони мають зовсім незначні можливості для участі в політичному процесі;

➤ чиновники в міністерствах приймають рішення на базі застарілих концепцій, ігноруючи нові політичні та стратегічні аспекти;

➤ мають значення окремі фактори, наприклад рішення з приватизації значною мірою залежать від гасла забезпечення незалежності країни від іноземного капіталу, різні тлумачення ролі іноземних інвестицій, земельної власності та ренти тощо.

Враховуючи ці особливості, можна дійти висновку, що підходи, які враховують тільки інпут та аутпут у системі прийняття політичного рішення, замість аналізу процесів прийняття рішення і консенсусу, побудованих у рамках політичної системи, можуть мати обмежену цінність. Найкращий шлях аналізу інституційної інновації та процесів прийняття політичних рішень у постсоціалістичних країнах перехідного періоду — це докладні соціологічні та економічні дослідження (case studies) на рівні політичних акторів, їх організацій та структур.

Основні політичні рішення в сфері трансформації сільського господарства в основному визначаються екзогенними факторами (exogeneous factors), доповненими ендогенними факторами (endogenous factors). Це є наслідком особливої природи рішень, прийнятих або які мали бути прийняті в сфері приватизації, реструктуризації та в процесах виконання політичних дій. Існує багато специфічних факторів у межах окремої країни або певної ситуації, і тому нелегко здійснити узагальнення їх з метою політичного формулювання рішення. Звідси, необхідно звертати увагу на унікальність кожного окремого випадку. Іншими словами, підходи «Теорії громадського вибору» (Public Choice Theory) разом з іншими підходами теорій, розроблених у Західній Європі у напрямі аналізу прийняття політичних рішень та взаємозв'язків у сільському

господарстві, попередньо мають бути адаптовані до специфічних умов України.

Процес прийняття рішень у Європейському Союзі

Митний союз Європи, який називається Європейським Союзом (ЄС), було створено в березні 1957 р., коли шість членів Європейського Вугільного та Газового товариств (Франція, Західна Германія, Італія, Бельгія, Нідерланди та Люксембург) підписали угоду, яку тепер називають Римською Конвенцією (Treaty of Rome). Ця угода започаткувала існування Європейського Економічного Товариства (ЄЕК) (European Economic Community — ЕЕС). З самого початку ЄЕК мало спільну аграрну та транспортну політику і впродовж багатьох років його існування відбувався повільний, проте стабільний рух у напрямі не тільки збільшення спільноти, а й посилення союзу та його цілісності.

Великим кроком у напрямі уніфікації ринку було підписання єдиного Європейського Акта 1987 р., відомого як ЄС-92, оскільки всі доповнення до нього були завершені в 1992 р. Єдиний Європейський Акт (the Single European Act) дав законодавче закріплення дійсно єдиного ринку із гармонізованими товарними стандартами, відсутністю фіскальних торгових бар'єрів та перевірки на кордонах, уніфікованими технічними правилами тощо. Мала місце досить значна дискусія між членами ЄС щодо технічних характеристик товарів, стандартів безпеки та інших технічних питань, але результуюча гармонізація була вдалою для європейського бізнесу. Останнім кроком до економічного питання інтеграції була спільна валюта. Давно відомо, що коливання курсів валют у межах країн-членів ЄС спричиняло бар'єри для торгівлі, але шлях до введення євро зайняв багато років. Так звана Маастріхтська угода Європейського Союзу (Maastricht Treaty on European Union), запропонована на Маастріхтському Самміті (Maastricht Summit), що відбувся у грудні 1991 р., та підписана на початку 1992 р., створила базу для монетарного союзу. Угода передбачала п'ять невід'ємних критеріїв для введення євро в країнах-учасниках. Це стосується балансу державного бюджету, державного боргу, інфляції, кредитних ставок та стабільності курсів обміну

валют. Маастріхтська угода була затверджена всіма країнами-членами ЄС. Нова валюта — євро замінила всі національні валюти починаючи з 1 січня 2002 р.

Європейський Союз налічує п'ять важливих урядових установ, що регулюють його діяльність: Рада Європейського Союзу, Європейський Парламент, Європейська Комісія, Європейська Судова Установа та Центральний Європейський Банк. Правила функціонування їх з часом змінювалися разом із умовами членства і прогресуванням ідеї ЄС.

Рада Європейського Союзу є вищим органом прийняття рішень і складається із представників кожної країни-учасника. Рада визначає державну політику, координує відносини між країнами-учасниками і приймає рішення, пов'язані з різними державними угодами. Рішення приймаються одногослосно, більшістю або кваліфікованою більшістю (понад 70 відсотків), залежно від кваліфікованою більшістю, що обговорюється. За умови кваліфікованої більшості більші країни отримують більшу кількість голосів. Питання президентства вирішується між представниками країн-учасників раз в шість місяців. Створені також спеціалізовані ради, наприклад Рада по Сільському Господарству (Council on Agriculture), яка складається з відповідних міністрів-аграріїв.

Європейський Парламент є законодавчим органом, і кожен його учасник представляє виборців по всьому Європейському Союзу. Члени Європейського Парламенту обираються прямим голосуванням на п'ятирічний термін, і вони чітко презентують інтереси всього ЄС. Маастріхтська угода надала Парламенту рівні права із Радою щодо прийняття певних рішень і залежно від ситуації Парламент може відігравати консультативну, кооперативну або часткову роль у прийнятті рішення.

Європейська Комісія є виконавчим органом ЄС. Тут пропонуються напрям політики, засоби досягнення рішень. Комісія підтримує законодавство, що розглядається Парламентом, представляє ЄС на раундах торгових переговорів. Кожна країна має принаймні одного представника у Комісії.

Зазначені вище організації ЄС працюють так: Комісія пропонує, а Рада вирішує після консультації з Парламентом. Крім того, роль останнього з часом значно підвищилась з відповідним розширенням влади.

Європейська Судова Установа інтерпретує Римську Угоду, інші закони та дії ЄС з юридичної точки зору. Вона може мати справу в цілому з країнами-учасниками, інституціями ЄС або індивідуальними особами, що підлягають під регулятивні дії ЄС.

Аграрна галузь допомогла сформувати єдину Європу, тоді як її центральною складовою з початку створення митного союзу в 1957 р. і досі залишається Спільна Аграрна Політика (САП) (Common Agricultural Policy (CAP)). Безумовно, САП мала величезний вплив на обсяги виробництва аграрної продукції, торговий статус, розвиток сільських місцевостей та формування цін на продукти харчування в ЄС. САП завжди була основною статтею бюджету для ЄС, але з розширенням загальної економічної активності роль сільського господарства зменшується порівняно з іншими галузями. Деякі загальні принципи САП ЄС та особливості аграрної політики в Україні розглядаються у наступному розділі.

Основні поняття: теорія суспільного вибору (Public Choice Theory), економічна теорія конституцій (Economic Theory of Constitutions), контроль над виборами (Electoral Control), колективна дія (Collective Action), теорії легітимності та інтерпретаційні системи (Legitimization Theories and Interpretation Systems).



Література

1. Mueller, Dennis C. Public Choice. — Cambridge: Cambridge University Press, 1979.
2. Kirsch Guy. Neue Politische Ökonomie. Auflage. Wisu-texte. — Düsseldorf: Werner, 1993.
3. Hagedorn Konrad. Das Institutionenproblem in der agrarökonomischen Politikforschung. Schriften zur angewandten Wirtschaftsforschung, Bd. 72. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), 1996.
4. Kirschke D., Noleppa S. Policy making and Policy Research for Agriculture in Transition: some issues and open questions // GFA (ed.). Transforming Agriculture and Agro-Industry: policies, concepts and cases from Central and Eastern Europe. — Kiel: vauk, 1995. — P. 3 – 22.
5. Hagedorn K. Institutions and agricultural Economics // Journal of Economic Issues 27. — 1993. — No. 3. — P. 849 – 886
6. Hagedorn K. Public Choice and Agricultural Policy. The Case of the CAP // Amartya Sen (ed.). Issues in Contemporary Economics. Proceedings of the Ninth' World Congress of the International Economic Association — Athens, Greece. — Vol. 3: Partha Dasgupta (ed.). Policy and Development. — Houndsmill, Basingstoke, Hampshire and London: Macmillan in association with the International Economic Association, 1991. — P. 43 – 71.

Розділ 14

АГРАРНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ, ІНТЕГРАЦІЯ ДО СОТ ТА САП ЄС

Сільське господарство є однією з найголовніших галузей в економіці України. Його частка в народному господарстві країни за загальноприйнятими макроекономічними показниками досить висока. Зокрема, тут зосереджено майже чверть виробничих фондів, працює п'ята частина всіх зайнятих в економіці держави громадян. У сільському господарстві безпосередньо задіяно найбільше багатство країни — її земельний фонд, який становить майже 42 мільйони гектарів сільськогосподарських угідь. Від рівня економічного розвитку сільського господарства значною мірою залежить економіка країни в цілому, оскільки в цій сфері матеріального виробництва створюється понад 20 % національного доходу, 13,5 % валової доданої вартості. Саме тому ситуація в аграрній сфері значною мірою визначає соціально-економічне становище суспільства та продовольчу безпеку держави.

Україна спроможна цілковито задовольняти внутрішні потреби в сільськогосподарській продукції завдяки власному виробництву. За умов стабілізації виробництва вона має всі реальні можливості стати експортером сільськогосподарської продукції.

Україна належить до числа країн з найвищим рейтингом щодо потенційних резервів агропромислового виробництва. Підґрунтям для такого твердження є досить висока концентрація чорноземів (30 % світового рівня), вигідне географічне положення, достатньо розвинена транспортна інфраструктура, наявність значного ринку збуту сільськогосподарської продукції як в самій Україні, так і за її межами. Тому очевидно, що основи української економіки зосереджені в сільському господарстві і будь-які її радикальні зміни мають починатися саме в цій сфері.

Уряд України розглядає сільське господарство як стратегічний сектор, котрий потребує суттєвого захисту і підтримки через державну політику. Однак довготривала практика

державного регулювання з використанням неефективних інструментів аграрної політики, переоцінка політичних гасел щодо самозабезпеченості, складні торгові бар'єри як на внутрішньому, так і при виході на міжнародний ринки, а також відсутність інноваційних маркетингових інституцій призвели до стагнації українського сільського господарства.

У цьому розділі ми спробуємо проаналізувати внутрішні інструменти аграрної політики в Україні з точки зору перспективи інтеграції до Світової Організації Торгівлі (СОТ), розвиток САП в ЄС, а потім визначити основні критерії становлення економічної та аграрної політики в Україні.

14.1. Торгівля сільськогосподарською продукцією в Україні та СОТ

Національна аграрна політика значною мірою передбачає наслідки та вплив світових цін на внутрішній ринок. Така політика передбачає перерозподіл національних виробничих ресурсів і визначає можливості країни щодо використання своєї порівняльної переваги у світовій торгівлі.

Усі країни, що планують вступити до СОТ, повинні декларувати відносно лібералізовані торгівлю та внутрішню економічну політику. Середній розмір тарифу в Україні становить 30 %, це не є надто високим показником порівняно з США та ЄС. Близько 80 % існуючих тарифних ставок в Україні відповідають вимогам СОТ. Вищі тарифи встановлюються на ті імпортні продукти, аналоги яких виробляються в Україні.

Крім того, існує багато нетарифних бар'єрів, які використовуються українськими політиками і спрямовані не тільки на аграрні ринки. На сьогодні процедура імпорту в Україні досить обтяжлива, до того ж супроводиться частими змінами в законодавстві. Серед основних нетарифних торгових бар'єрів можна назвати мінімальну митну вартість, стандартизацію і сертифікацію та ін. Процедура стандартизації та сертифікації характеризується: 1) відсутністю стабільних та чітко визначених правил і стандартів; 2) складними і затратними вимогами процедури сертифікації; 3) схемами реєстрації, котрі сут-

тево обмежують гуртову торгівлю; 4) дискримінаційними вимогами щодо виконання свої зобов'язань торговими партнерами; 5) відсутністю гнучкої процедури стандартизації.

Нині державна підтримка сільськогосподарських виробників в Україні перебуває у стані ринкової трансформації і відповідно має свої позитивні і негативні сторони. Основними інструментами державної підтримки виступають безвідсоткові бюджетні кредити аграрним виробникам, звільнення від оподаткування, списання і реструктуризація боргів, поставки сільськогосподарської техніки і обладнання під гарантії Уряду. Практика експортних субсидій не ведеться.

Якщо українські торговельні правила теоретично можна вважати доволі лібералізованими, на практиці вони мають більш протекціоністську природу. Це спричинено багатьма факторами, серед них високий рівень бюрократії та корупції, що можуть призвести до затримання або навіть відмови від виконання контрактів. Все це може бути темою багатьох дискусій, якщо країна хоче стати членом СОТ.

Згідно з термінологією міжнародної торгівлі, Україна розглядається як «мала» країна. Для таких країн членство у СОТ характеризується як особливо привабливе, тому що:

1) здатне спростити і поліпшити доступ України на світові ринки;

2) внаслідок численних антидемпінгових процесів проти українських товарів процедура таких процесів буде або більш чіткою (відповідно до правил СОТ), або навіть доведена дискримінація внаслідок недобросовісної конкуренції з боку певних ринкових сил країн-імпортерів проти української продукції;

3) для того щоб стати членом СОТ, будуть проведені позитивні реформи в аграрній політиці України та відповідних маркетингових інституціях.

Членство у СОТ може прискорити здійснення реформ, проте останні не слід розглядати тільки як необхідні заходи для отримання такого членства. Такі реформи необхідні насамперед для підвищення рівня соціального добробуту в країні, а не тільки як необхідність щодо інтеграції із світовим торговим товариством. У разі отримання членства у СОТ з'являться кращі можливості для уникнення помилок в аграрній полі-

тиці країни і знаходження ефективних шляхів ринкової трансформації.

Україна подала офіційну заяву щодо членства в ГАТТ (GATT — General Agreement on Tariffs and Trade) 20 листопада 1993 р., а 26 липня 1995 р. Робочій групі, що займається питаннями інтеграції України до ГАТТ, було надіслано міжнародний торговий Меморандум. Результатом Уругвайського раунду переговорів, що відбувався з 1984 до 1995 р., 1 січня 1995 р. стало створення СОТ на основі правил ГАТТ. Тоді як ГАТТ головним чином регулювала торгівлю товарами, СОТ та її відповідні угоди тепер охоплюють торгівлю послугами та інтелектуальною власністю. Все це призвело до підвищення вимог щодо потенційного членства в цій організації.

Переговори між Україною та СОТ тривають уже більше ніж 9 років, але все ще вони далекі від стадії завершення. Причини цього — нечітка та нестабільна аграрна політика України, яка потребує термінового переосмислення. Однак разом з тим необхідно враховувати специфічні національні умови для уникнення негативних наслідків і можливих суперечностей у процесі трансформації українського сільського господарства до вимог СОТ.

14.2. Аграрна політика в Україні та САП Європейського Союзу

Членство у СОТ є початковою умовою для розгляду питання щодо приєднання України до ЄС. Однак все ще існує багато труднощів на цьому шляху, тому це питання поки що навіть не включено в розклад роботи ЄС. Основним документом, що визначає засади економічної інтеграції України до ЄС, є прийнята у 1994 р. «Угода про партнерство і співробітництво». Європейською Комісією в Києві створено «Українсько-Європейський Консультативний Центр» (UEPLAC), який бере участь у виконанні згаданої угоди. Також у цьому напрямі в 1998 р. було прийнято Указ Президента «Про затвердження стратегічної інтеграції України до Європейського Союзу». Стратегія інтеграції України до ЄС має забезпечити вхо-

дження держави до європейського політичного, економічного і правового простору і отримання на цій основі статусу асоційованого члена ЄС, що є головним зовнішньополітичним пріоритетом України у середньостроковому вимірі. Передбачається адаптація законодавчих норм і особливо реформування юридичної системи, становлення демократії та підвищення рівня життя (рис. 14.1).

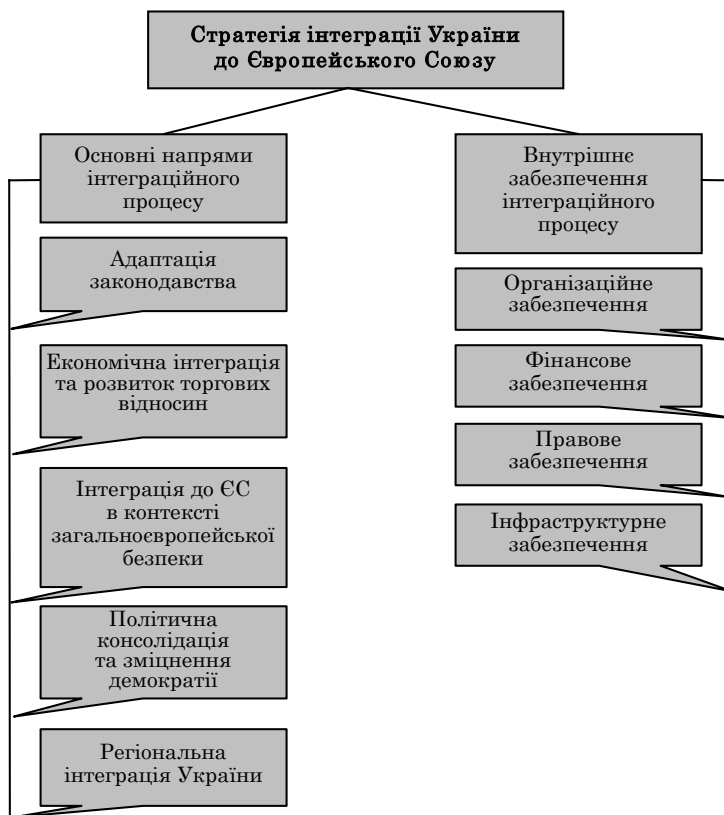


Рис. 14.1. Принципова схема інтеграції України до Європейського Союзу

Сучасна спільна аграрна політика ЄС є досить складною, оскільки зв'язок між компенсаційними платежами і скороченням посівних площ потребує жорстких адміністративних контролю і нагляду, які часто є незрозумілими для багатьох фермерів. Наприклад, досвід США свідчить про тривалий процес розробки дійсно ефективних систем управління програмами скорочення посівних площ, тоді як для країн ЄС (з великою кількістю малих і фрагментарних ферм) таке завдання є важчим. Однак САП (спільна аграрна політика) Європейського Співтовариства має велику перевагу, оскільки поєднала різні національні політичні лінії та створила спільний ринок сільськогосподарської продукції.

Для України досвід Заходу — це не тільки уроки, а й дилеми. У процесі переходу до ринкової економіки сільське господарство України має відігравати особливо важливу роль, стабільно поставляючи продукти харчування споживачам. Цінова політика САП також актуальна для України і спрямована на:

- підвищення продуктивності сільського господарства через сприяння технічному прогресу та оптимальне використання виробничих факторів;
- забезпечення високого рівня життя сільського населення (і зокрема — збільшенням індивідуальних доходів осіб, зайнятих у сільському господарстві);
- підтримання стабільності ринків;
- забезпечення можливостей для розширення пропозиції сільськогосподарської продукції;
- сприяння збутові сільськогосподарської продукції за доступними цінами.

Останні тенденції економічного розвитку ЄС свідчать про підвищення уваги до якісних характеристик харчових продуктів, органічного фермерства, розвитку сільських місцевостей та поліпшення кооперації між виробничим та переробними секторами галузі аграрного виробництва.

Аграрна політика ЄС приймає нову парадигму свого розвитку: перехід від практики підтримки кількості до поліпшення якості сільськогосподарських продуктів. Згідно з останньою реформою САП, так званою Agenda 2000, ЄС встановив нові цілі для аграрної політики, основними з яких є конкурентоспроможність, безпека та якість харчових продук-

тів. Аграрне виробництво дедалі більше орієнтується на споживача разом з лібералізацією світової торгівлі і посиленням конкуренції.

Концепція «мультифункціональності» (multifunctionality) відображає важливі характеристики європейського сільського господарства разом із представленням інтересів сучасного суспільства: сільське господарство як сектор економіки повинно бути багатогранним, спрямованим на відтворення природних ресурсів, конкурентоспроможним і поширюватися по всій Європі. Воно повинно бути здатним підтримувати навколишнє середовище і мати ключове значення для оцінки важливості сільських територій.

Отже, мультифункціональність визначає законодавчі цілі для такого типу сільського господарства і навколишнього середовища, котре потрібно сучасному суспільству

Мета полягає в імплементації заходів, що дасть змогу європейському сільському господарству виконувати свою роль, з найкращими можливими результатами, і через мінімальні торгові обмеження. Концепцію мультифункціональності буде докладно розглянуто в наступному розділі.

Другою основною складовою САП є політика розвитку сільських територій (Rural Development Policies), яка забезпечує стимулювання фермерів для імплементації програм виробництва високоякісної продукції. Це досягається у формі продукції з високим ступенем обробки (value-added products). Такі продукти європейського виробництва, як сир, вино, шинка стали дійсно експортними хітами на ринках Японії, США, а також на нових ринках Центральної та Східної Європи, в тому числі і в Україні. Принцип, на якому побудована підтримка САП щодо виробництва якісних харчових продуктів, полягає у твердженні, що якість визначається споживачами, а не політиками. Розрізняють два аспекти якості харчових продуктів: відносні і такі, що не підлягають обговоренню. Останні включають безпеку продуктів харчування та базові стандарти щодо захисту тваринного світу та навколишнього середовища. Відносні, або суб'єктивні, аспекти якості включають смаки та

уподобання споживачів, зовнішній вигляд, метод виробництва та споживчу цінність продукту.

Отже, ефективний менеджмент якості набуває виняткового значення

Серед економістів ведуться дебати щодо більш тісної кооперації між різними партнерами продуктового ланцюжка, вираженої у формі укладання контрактів із фермерами. Це є чудовим методом інтеграції процесу виробництва харчової продукції і відкриття комунікаційних каналів. Усі партнери можуть виграти від більш чіткого форвардного планування — переробники та продавці матимуть впевненість щодо отримання якісної продукції за домовленою ціною. Крім того, фермерам гарантована певна ціна за якісні продукти.

Розробка схеми, що стимулюватиме виробництво якісних продуктів харчування, може бути дуже цікавим аспектом досліджень, враховуючи специфічні умови України та використовуючи європейський досвід. Це набуває особливого значення в процесі адаптації національних стандартів якості та маркетингових інституцій до західних вимог, у світлі оцінки можливостей інтеграції України до СОТ та майбутнього співробітництва з ЄС.

14.3. Аналіз стану сільського господарства України та його відповідність стандартам САП ЄС

Для України було б помилкою недооцінювати значення спільної аграрної політики ЄС. Сфера і механізми її діяння зачіпають такі важливі проблеми, як стимулювання і модернізація виробництва, формування і розширення нових ринків, інтеграція у систему світового сільського господарства. Але й переоцінювати САП теж не варто — з огляду на такі причини:

1. Політика, подібна до єдиної аграрної політики ЄС, стала б для України недопустимо дорогою з огляду на проблеми фо-

рмування бюджету. Підтримання цін, квоти та інші протекціоністські заходи, що характеризують спільну аграрну політику ЄС, можуть бути вигідними для фермерів, але є дуже витратними для бюджету.

2. В Україні фермерські господарства, а також інші форми середнього і малого бізнесу в аграрному секторі не перетворилися на рушійну силу, якою можна було б нехтувати в перехідний період. Як правило, низький рівень спеціалізації існуючих господарств є перешкодою для ефективного виробництва. Сільськогосподарські підприємства України займаються рослинництвом і тваринництвом, виробляючи при цьому 10 – 20 найменувань продукції. Навіть вузькоспеціалізовані господарства, де в структурі товарної продукції на один з її видів припадає 75 % і більше, виробляють їх ще 10 або й більше. Фермери країн ЄС обмежуються лише 2 – 3 видами сільськогосподарської продукції.

Значні посівні площі сільськогосподарських підприємств і велика кількість зайнятих у них працівників ускладнюють управління в галузі та не сприяють зростанню продуктивності аграрного виробництва.

3. Відкриття аграрного ринку України призведе до втрати вітчизняними виробниками своїх позицій на користь поставок з ЄС. У продовольчому секторі України виникне гостра конкуренція, якої не витримають більшість економічно слабких господарств. Виробники сільськогосподарської продукції змушені будуть шукати джерел доходів, не пов'язаних з основною діяльністю. Крім того, ціни на продовольство можуть зрости і перевищити ціни світового ринку.

4. Зростання цін спричинить підвищення доходів сільськогосподарських виробництв, але й одночасно — втрати споживачів і посилення інфляції. Загалом підвищення цін на продукти харчування навіть на 10 – 20 % істотно позначиться на рівні життя населення і може мати негативні соціальні наслідки.

5. Перешкодою для інтеграції аграрної політики України в загальноєвропейську є також те, що у нас роль сільського господарства у створенні ВВП є значно більшою, ніж у країнах ЄС. Частка зайнятих тут теж є набагато вищою. Так, у сільському господарстві України в середньому зайнято 22,4 % загальної чисельності працюючих у державі. Тим часом у Греції

відповідний показник становить 20,1 %, у Португалії — 12,2, в Іспанії — 9,2 в Італії — 9,1, у Франції — 6,7, у Данії — 5, у Нідерландах — 3,7 і в Німеччині — 3,3 %.

6. З проникненням західних фірм на продовольчі ринки України підвищується значення агробізнесу. Створюються СП та інші організаційні форми коопераційних зв'язків. Однак в Україні необхідно створити ефективнішу та простішу систему збуту, використовуючи при цьому досвід таких країн ЄС, як Франція, Нідерланди («голландські аукціони»), Німеччина та ін. Для гарантування ефективного збуту слід враховувати проблеми транспортного забезпечення і його відповідності європейським стандартам, надійності зберігання продуктів, що швидко псуються, з мінімальними втратами, поліпшення сортування продукції, розвитку мережі комунікацій для швидкого циркулювання інформації про стан ринку.

7. Перетворення структури агросектора — адміністративно складний процес, який потребує серйозної економічної підтримки (у Франції, наприклад, яка мала подібні проблеми у 60-і роки, реструктуризація сільського господарства триває й досі). Досвід інших країн ЄС показує, що процедура державного втручання спричиняє значні невиробничі витрати.

8. Істотними проблемами, які необхідно вирішувати в процесі реалізації Україною інтеграційної стратегії, виступають адаптованість сільських жителів до нових умов, а також підвищення рівня їх освіти і соціального захисту. Реалізація цих принципів є реально можливою, але для цього потрібна активніша фінансова участь сільського населення у формуванні фонду соціального захисту, пенсійної системи тощо. Настав час звернути увагу на відродження сільськогосподарської кооперації, за відсутності якої українському селу буде важко досягти європейських стандартів і стати конкурентоспроможним у ЄС.

Отже, під час розробки економічної політики, спрямованої на розширення експортної стратегії, роль держави полягає у стимулюванні національних аграрних виробників у напрямі підвищення продуктивності виробництва і особливо на тих підприємствах, де дотримуються певних стандартів якості та охорони навколишнього середовища

Це може бути досягнуто через посилення конкуренції в аграрному секторі. Використання протекціоністських інструментів аграрної політики може принести деякі позитивні результати в короткостроковому періоді, але в майбутньому, як правило, такі заходи можуть знизити продуктивність та послабити конкурентоспроможність. Тому потрібно надати пріоритет більш активному співробітництву України із СОТ, що полегшить інтеграцію до світової економіки, стимулюватиме лібералізацію торгівлі та в кінцевому підсумку посилить конкурентну позицію українського сільського господарства.

14.4. Роль держави у розвитку сільського господарства

Останнім часом в економічній літературі ведеться дискусія щодо визначення ролі держави в розвитку АПК в Україні. Окремі економісти-аграрники відстоюють такі методичні підходи, за яких в сучасних економічних умовах слід широко використовувати тільки переваги ринкової теорії управління, яка ґрунтується на принципах лібералізму, тоді як інші на основі оцінки реального стану виробничих процесів в аграрному секторі виступають за державне регулювання АПК. На нашу думку, варто погодитись з тими вченими-економістами, які стверджують, що на етапі переходу до ринкової економіки пріоритетне значення повинно мати державне регулювання економіки. Його оптимальне поєднання з ринковими регуляторами за сучасних умов зможе забезпечити найбільш прискорений вихід аграрного сектора з кризи.

Для кожної конкретної країни у певний період її історичного розвитку складається одна з трьох типових ситуацій:

- 1) існує дефіцит сільськогосподарської продукції;
- 2) попит на неї і пропозиція відносно збалансовані;
- 3) пропозиція сільськогосподарської продукції перевищує попит на неї.

Зрозуміло, що у всіх випадках держава не може провадити однакову політику відносно агросектору. Перша і третя ситуації потребують активнішого втручання держави в аграрне виробництво. В Україні склалася ситуація дефіциту сільськогосподарської продукції.

продукції, а враховуючи ресурсний потенціал в найближчому майбутньому роль держави і її органів повинна бути особливо активною і спрямованою на стимулювання виробництва і збільшення пропозиції товарної продукції.

Ця стратегічна мета аграрної політики в Україні суттєво відрізняється від САП країн Європейського Союзу.

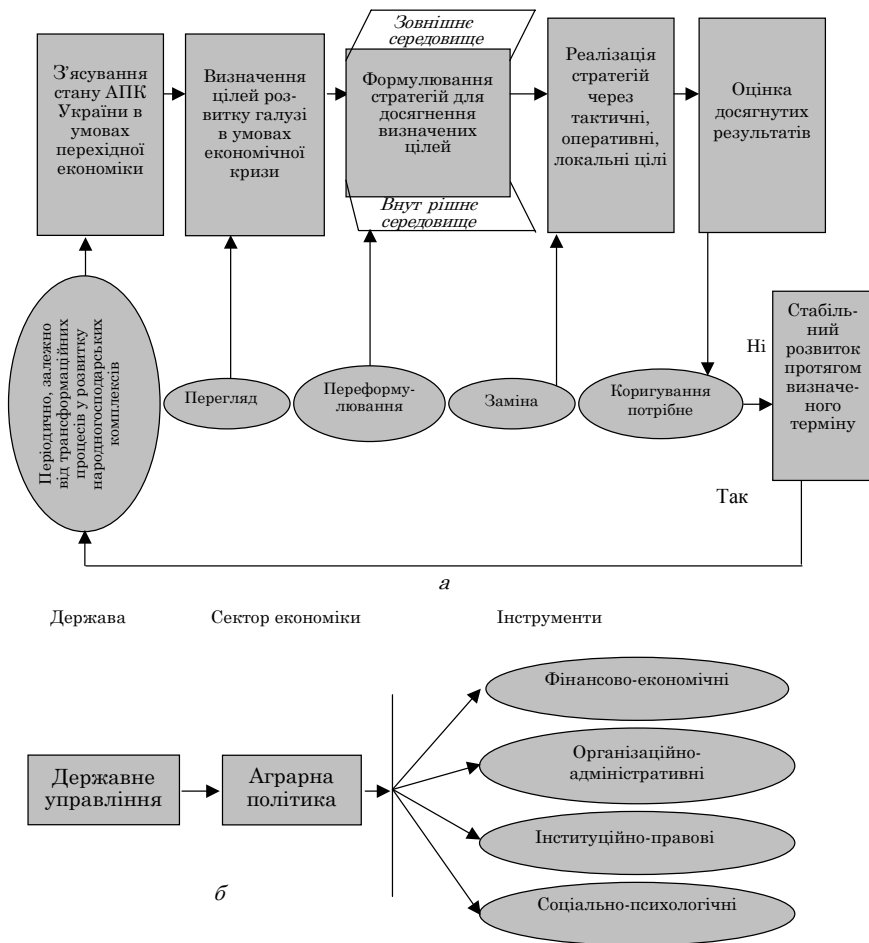


Рис. 14.2. Державне регулювання розвитку АПК України

Основною складовою механізму державного регулювання є методи державного регулювання, під якими слід розуміти способи впливу держави через законодавчі і виконавчі органи на сферу підприємництва, інфраструктуру ринку, некомерційний сектор економіки з метою створення або забезпечення умов їхньої діяльності відповідно до національної економічної політики

Дослідженнями встановлено, що основними методами державного регулювання розвитку АПК України є фінансово-економічні, організаційно-адміністративні, інституційно-правові та соціально-психологічні.

На сучасному етапі процес державного регулювання розвитку агропромислового комплексу України передбачає визначення цілей розвитку галузі на основі з'ясування її поточного стану, формування стратегії досягнення цілей, реалізацію обраної стратегії та оцінку досягнутих результатів (рис. 14.2, а).

Концепція економічної політики держави та її основні критерії

Сучасна роль держави в розвитку соціально-економічних процесів формувалася історично. На певних етапах становлення країни вплив держави визначається окремими політико-економічними та соціальними умовами і факторами. Важливими у формуванні ролі держави були такі фактори, як менталітет населення; рівень економічного розвитку країни, який залежно від стану ринкових відносин і приватного сектора визначає потребу у більшому чи меншому державному впливові; ступінь відкритості економіки; рівень технічного розвитку і, нарешті, якість апарату держуправління, що визначається межами втручання уряду в економіку.

Вплив держави на економічний стан суспільства є постійним і значно поширеним. У рамках певної економічної системи, або відповідних прав власності, конкурентного середовища, правової системи тощо, держава повинна встановлювати правила, за якими функціонуватимуть підприємства. Наприклад, держава може впливати на продаж сільськогосподарських продуктів, деякі підприємства отримують субсидії або за-

проваджуються різноманітні тарифи на імпорту продуктів, що конкурують з товарами національного виробництва.

У найбільш очевидних випадках протекція означає обмеження імпорту, наприклад через імпортні тарифи, імпортні квоти або заборони імпорту. Існують також нетарифні бар'єри, такі як прямі субсидії національним галузям, що конкурують з імпортом, зниження податкових ставок, фінансування наукових та інженерних досліджень. Тому в принципі немає суттєвої відмінності між поняттями протекції та субсидії. Ці поняття застосовуються як засоби державного регулювання, спрямовані на створення абсолютної або відносної переваги відповідної галузі щодо інших виробничих галузей і насамперед іноземних.

Основний аргумент, що використовується для пояснення протекціонізму галузі, що розвивається, відомий як «аргумент на підтримку нової галузі промисловості» (*infant industry argument*). Економісти звичайно погоджуються з твердженням, що такий аргумент протекціонізму має сенс з точки зору поліпшення світового добробуту в цілому. «*Infant industry argument*» ґрунтується на існуванні так званої «економії, що зумовлена зростанням масштабів виробництва» (*economies of scale*) в окремій галузі (або підприємстві). Основною причиною імплементації інструментів аграрної політики на користь вітчизняної індустрії, що розвивається, є її захист від дешевого імпорту подібних продуктів з іноземної країни. Виробництво таких продуктів в іноземній країні може вже бути сформовано історично, тоді як національна галузь перебуває «на пізньому старті» (як це трапилось із низкою вітчизняних галузей, як наслідок тривалої відсутності конкуренції, низької мотивації інновацій тощо в часи Радянського Союзу). Високі виробничі витрати національних галузей порівняно з іноземними стандартами спричинені відсутністю передових технологій, досвіду виробництва в ринкових умовах, низькою продуктивністю праці та ін.

Якщо існує тимчасова можливість протекціоністських заходів національної галузі, «аргумент...» означає, що фірми такої галузі будуть в змозі використати позитивну економію від масштабів виробництва. З часом виробничі витрати на одиницю продукції знижуються до такого рівня, що вітчизняна галузь стає експортером товару. При цьому протекцію вже

можна скасувати, оскільки відпадає потреба в її застосуванні. Тобто вітчизняна галузь виробництва отримує порівняльну перевагу в довгостроковому періоді, яку неможливо досягти за короткий термін, але ймовірно за тривалий проміжок часу за умови застосування тимчасової протекції. Фінансування довгострокових витрат такої галузі здійснюється за рахунок національних споживачів, але в перспективі передбачається, що витрати, пов'язані з початковими субсидіями та втратою переваг від вільної торгівлі, будуть компенсовані. Це матиме місце, якщо індустрія буде в змозі впродовж довгострокового періоду успішно розвиватися без державної підтримки, тобто без субсидування, введення імпорتنих квот та ін., показувати позитивну додану вартість або, іншими словами, бути конкурентоспроможною на світових ринках.

Які ж загальні умови і вимоги для застосування політичних інструментів на користь індустрії, що розвивається (такої, як сільське господарство)? Серед них ми розрізняємо такі:

► протекція «молодої» галузі можлива тільки впродовж певного проміжку часу; перед цим необхідне проведення ретельних досліджень щодо вибору індустрії, що дійсно потребує захисту. Однак важко визначити, який часовий термін підтримки буде економічно раціональним. Це залежатиме від альтернативних шляхів використання виробничих ресурсів і очікуваних прибутків у галузі;

► перед вибором певного інструменту аграрної політики для захисту національного виробництва держава повинна дотримуватися простого економічного правила: прибуткові надходження від застосування такого інструменту повинні перевищувати відповідні витрати. Однак досить непросто передбачити наслідки державного втручання, як це є, наприклад, у разі з приватними інвестиціями;

► при більш докладному розгляді кожне державне втручання (через використання різних політичних інструментів) можна вважати як засіб спричинення витрат для однієї економічної групи на користь іншої. Наприклад, капітал, що надається у формі підтримки одному сектору, повинен бути попередньо зароблений іншими економічними секторами і вилучений звідти у формі податків, для того щоб пізніше надійти як субсидія до визначеної галузі. Застосування імпортного

тарифу на користь певної індустрії можливе за рахунок витрат інших галузей.

Наступним загальним критерієм для прийняття рішення щодо вибору певного типу політики є питання, чому певна галузь економіки країни не може успішно функціонувати самостійно і в зв'язку з цим вона потребує захисту. Однак існує два винятки з цього правила.

По-перше, ринки капіталів можуть функціонувати не ефективно при розподілі фінансових ресурсів. В Україні відсоткові ставки на кредити є дуже високими, тоді як фінансові інституції віддають перевагу скоріше короткостроковому, аніж довгостроковому кредитуванню.

По-друге, можливе виникнення так званих позитивних зовнішніх ефектів (positive external effects), що потребують застосування протекціоністських заходів. Такі ефекти виникають тоді, коли прибутковість політичного інструменту складається не тільки з грошових потоків до підприємства, а й створюється також позитивний ефект для інших підприємств, навіть для щойно створених. Наприклад, у розвинених країнах є регіони з великою кількістю підприємств однакової спеціалізації, тому що серед них має місце ефект позитивної кореляції (ефект «spill over»).

По-третє, для успішної політики «infant industry» виняткового значення набуває питання, наскільки держава чітко усвідомлює, яка галузь дійсно має порівняльні переваги, і внаслідок цього може стати конкурентоспроможною на зовнішніх ринках. Багато урядів вважають, що вони володіють такою інформацією, наприклад, коли на основі високої конкурентоспроможності галузі в минулому робиться висновок про її прибутковість і в майбутньому. Однак конкурентоспроможність — це концепція майбутнього, і держава, як правило, має набагато менше інформації щодо перспективного успішного розвитку певної індустрії порівняно з приватними підприємствами. Незважаючи на це, державні службовці регулярно приймають рішення щодо того, які політичні інструменти потрібно використовувати і які галузі цього потребують.

Важливо вбачати відмінність між конкурентоспроможністю підприємства та в цілому всієї галузі. Останнє свідчить, що така галузь здатна пропонувати свої товари в умовах вільної

торгівлі і без субсидування, за такими самими цінами або навіть нижчими за ті, які пропонують іноземні конкуренти. Тільки в такому випадку країна має позитивну додану вартість, і виробництво є економічно доцільним. Конкурентоспроможність є загальною економічною концепцією, що показує, чи робить певна виробнича діяльність країну багатшою. Якщо держава політичними заходами підвищує ціну на певний вид сільськогосподарської продукції, то з точки зору економіки окремого підприємства виробництво цього продукту може бути рентабельним, хоча для всього народного господарства воно означатиме збитки. Внаслідок такої штучної рентабельності потік приватних інвестицій у відповідний сектор можливо й збільшиться, але країна загалом стає біднішою. Звідси дуже важливо приймати правильні рішення щодо економічного розподілу обмежених ресурсів між галузями, здатними конкурувати на світовому ринку.

Залежно від впливу тих чи інших факторів в економічну теорію введено поняття нормативної і позитивної ролей держави. Перше визначає те, що держава повинна робити, щоб сприяти суспільно-економічному прогресу. Другий аспект характеризує те, що держава робить фактично. Як правило, між нормативною і позитивною ролями держави існує великий розрив, деякою мірою спричинений тим, що поточний розвиток найчастіше визначається політикою попередніх років. Це характерно і для України, тому відчувається велика потреба в реформах, які б забезпечили зближення цих ролей.

Найбільш загальним поняттям, яке характеризує державу як суб'єкт економічної системи, є поняття «економічна діяльність держави». До економічної відносять таку діяльність держави, яка прямо або опосередковано впливає на економічні процеси, а також її господарську діяльність. Близьким за змістом є словосполучення «економічна політика держави». Існує думка, що за своєю глибинною суттю зазначені поняття є ідентичними. Однак ми поділяємо точку зору тих науковців, які вважають, що економічна політика є більш практичне, конкретне вираження економічної діяльності держави, а точніше — здійснення нею, як політичним органом, своїх економічних функцій.

Отже, економічна політика — це визначення органами законодавчої влади мети, завдань, пріоритетів і засобів діяльності держави, для ефективної реалізації яких використовуються економічні закони і категорії

Суть державного регулювання економіки

Здійснення економічної політики є однією з функцій державного управління. Існують два різних підходи до розуміння змісту державного управління. У першому з них, так званому американському, зорієнтованому на всі процеси і функції управління в спектрі повноважень держави, державне управління розглядається як галузь, що охоплює багато дисциплін та включає законодавчу, виконавчу і судову гілки влади, а в другому, так званому європейському, державне управління розглядається як підгалузь права. Інакше кажучи, перший підхід передбачає поєднання політичних, правових і адміністративних функцій, а другий — їх розмежування, тобто визначення державного управління як всієї незаконотворчої та несудової діяльності держави або як підзаконної виконавчо-розпорядчої діяльності державних органів. Щодо України, то у нас набуває офіційного визнання перший підхід до розуміння державного управління.

Методична особливість регулювання як функції управління полягає в тому, що центр управління не вважає за необхідне жорстко впливати на систему і давати рецепти, як реагувати на свої команди. Для таких цілей можуть бути створені економічні стимули і санкції, які зберігають рух системи в потрібному напрямі.

Усе зазначене вище дає нам можливість визначити державне регулювання економіки як систему взаємовідносин уряду з економічними агентами з метою державного впливу на економічні процеси, що є сукупністю фінансово-економічних, організаційно-адміністративних, інституційно-правових та соціально-психологічних методів та інструментів, за допомогою яких держава здійснює економічну діяльність на макро- та мікрорівні.

Отже, при формуванні механізму державного регулювання економіки України необхідно виходити з того, що він повинен забезпечити економічну безпеку держави. Економічна безпека — це здатність національної економіки забезпечити стабільний розвиток виробництва в державі з метою задоволення її головних потреб. Вона охоплює такі різновиди безпеки, як фінансова, енергетична, техніко-технологічна, продовольча та ін.

Концепція та оцінка продовольчої безпеки країни

Термін «продовольча безпека» було введено в міжнародний обіг на початку 70-х років минулого століття і на сьогодні в цілому характеризує стан продовольчого ринку і економіки як окремої країни або блоку інтегрованих країн, так і світового ринку продовольства.

Кожна країна має різні критерії національної продовольчої безпеки і визначає рівень забезпечення та шляхи розвитку аграрного виробництва. Зокрема, США і Франція мають 100 % забезпечення продовольством, Німеччина — 98 %. Росія передбачає 80 %-вий, а Чехія — 70 %-вий рівень самозабезпечення.

Оцінка стану міжнародної продовольчої безпеки здійснюється за двома показниками: обсягом світових зернових запасів, що переходять до наступного врожаю, та рівнем світового виробництва зерна в середньому на душу населення. Перший з них розраховується у відсотках від річного обсягу світового споживання зерна або в днях його загальносвітового споживання і характеризує стабільність продовольчої ситуації в світі, стійкість світового ринку продовольства щодо можливого впливу дестабілізуючих факторів (неврожаї, стихійні лиха тощо). Перехідним до критичного значення показника вважається 60-денний запас зерна, що в перерахунку на середні обсяги виробництва відповідає 17 % його річного загальносвітового споживання.

Другий із зазначених показників — динаміка середнього виробництва зерна на душу населення — використовується як для аналізу тенденцій розвитку світового ринку продовольства, так і для оцінки національної продовольчої безпеки.

Оцінка національної продовольчої безпеки України має свою специфіку, що впливає з об'єктивного різноманіття природнокліматичних умов ведення сільськогосподарського виробництва, критичних тенденцій економічного розвитку АПК, певного ступеня залежності від поставок імпортного продовольства та потенційних перспектив розвитку його експорту, особливостей національного режиму регулювання зовнішньоекономічних зв'язків.

Продовольча безпека є важливим складовим елементом національної державної безпеки і характеризує політичну незалежність країни, її економічну міцність та стабільність, соціальну забезпеченість населення та продовольчі потреби своїх громадян без збитку національно-державним інтересам. Узагальнюючи попередні наукові надбання, з метою трактування продовольчої безпеки, на наш погляд, необхідно виділити три аспекти, що характеризують її більш широко:

► перший — *політичний* — характеризує здатність держави підтримувати свій стабільний позитивний міжнародний імідж як конкурентної на аграрних зовнішніх ринках держави, забезпечувати своїм громадянам споживання повноцінних продуктів харчування відповідно до прийнятих міжнародних стандартів та норм;

► другий — *економічний* — характеризує здатність держави до мобілізації внутрішніх матеріально-технічних, фінансово-економічних ресурсів і агроекологічного потенціалу країни для організації виробництва сільськогосподарської продукції та постачання населення продовольством переважно за рахунок власного виробництва і тим самим — гарантувати економічну самостійність і достатню незалежність від зовнішніх ринків;

► третій — *соціальний* — визначає зайнятість населення в аграрному секторі економіки з відповідною продуктивністю праці та її оплатою, з передбаченням повного забезпечення інфраструктурними факторами функціонування сільських районів.

Національна продовольча безпека кожної країни — це і елемент міжнародної продовольчої безпеки. Благополучні щодо цього країни є стабілізаторами світового продовольчого ринку і джерелами підтримки продовольчої безпеки держав з неспри-

ятливими природнокліматичними умовами ведення сільського-сподарського виробництва.

Підвищення рівня продовольчої безпеки держави на основі нарощування виробництва продуктів харчування, поліпшення їх якості і збалансованості за поживними елементами, а також забезпечення більшої доступності кожної людини до продовольчих ресурсів для здорового харчування є одним із пріоритетів соціального та економічного розвитку України

Вирішення цих життєво важливих завдань залежить насамперед, як зазначається у посланні Президента України до Верховної Ради «Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2002 – 2004 роки», від послідовного «здійснення активної аграрної політики, спрямованої на швидке подолання кризових процесів, забезпечення необхідної адаптації підприємств АПК до умов ринкової кон'юнктури, зміцнення їх фінансового стану, утвердження у перспективі України як держави з ефективним експортоспроможним сільським господарством».

Суть і основні критерії формування аграрної політики в Україні

Механізми державного регулювання АПК України виявляються в аграрній політиці, яка розглядається нами як постійний процес керівництва і управління аграрним сектором економіки з метою забезпечення його розвитку за одним або одночасно кількома політично задекларованими, економічно забезпеченими та соціально захищеними напрямками.

Як особлива форма діяльності державних структур аграрна політика існує вже декілька століть. За цей час її зміст істотно змінився. Полярними різновидами можна вважати політику невтручання й аграрний фундаменталізм. У першому випадку регулююча роль повністю покладається на ринок, залишаючи державі функції наукового обслуговування, ринкового інформування, забезпечення справедливої конкуренції. Другий — ставить аграрний сектор у центр усієї національної економіки і

потребує його всебічної підтримки. Нині з'явився ще один різновид — політика державного регулювання.

Отже, в основу аграрної політики покладено ступінь втручання держави в ринкові процеси, регулювання нею організації ринку

Для того щоб виконати свою організуючу і мотиваційну функцію, аграрна політика має відповідати певним атрибутам, тобто тим внутрішнім причинно-наслідковим ознакам, що характеризують її зміст і кінцево-цільове призначення. До найважливіших атрибутів аграрної політики належать.

1. Соціально-економічна суть. Хоч за своїм призначенням аграрна політика зачіпає насамперед інтереси сільського господарства, її соціально-економічна суть полягає в тому, що:

➤ аграрний сектор є не просто пріоритетним, а ключовим у відродженні і становленні незалежної національної економіки, бо подолання дефіцитності високоякісних і недорогих продуктів харчування на внутрішньому продовольчому ринку, розширення експорту та обмеження імпорту продовольства — це фактори, що гарантують економічну незалежність;

➤ розвиток аграрного сектора має здійснюватись не за рахунок інших галузей, а в обґрунтованій збалансованості з ними, в паритетності міжгалузевих відносин;

➤ владні структури всіх рівнів мають усвідомлювати, що без постійної підтримки державою, без поступально-протекціоністської політики щодо сільського господарства його ефективний розвиток неможливий, і за будь-яких форм власності й господарювання воно не виживе.

2. Зміст аграрної політики. Це перелік тих найголовніших завдань, які необхідно вирішити на певному етапі розвитку аграрного сектора. Вони можуть мати перспективний, поточний і оперативний характер.

Аграрній політиці України притаманні такі складові елементи:

➤ створення ринку засобів виробництва і продовольства та забезпечення його відповідною інфраструктурою;

➤ вдосконалення господарського механізму на основі розвитку багатокладності аграрного сектора, перебудови принципів

ціноутворення, оподаткування, фінансування, кредитування і страхування;

- прискорення переходу сільського господарства на інтенсивний шлях розвитку та ефективного використання всіх наявних ресурсів;

- підвищення продуктивності виробництва та орієнтація на самозабезпечення регіонів продовольством і сировиною;

- подальше поглиблення спеціалізації сільського господарства на основі міжгалузевого і міжгосподарського поділу праці та агропромислової інтеграції;

- забезпечення збалансованості й пропорційності в розвитку АПК, скорочення втрат продукції і сировини, націлення всіх ланок АПК на досягнення спільного кінцевого результату;

- соціальні перетворення на селі, підвищення ролі та авторитету працівника сільського господарства.

3. Характер аграрної політики. Він визначається тими цільовими завданнями, які стоять перед нею, і тим організаційно-господарським і владним механізмом, що забезпечить її досягнення.

Кінцевою метою аграрної політики залежно від її тривалості в часі може бути:

- досягнення реальних і відчутних зрушень у внутрішньодержавному вирішенні продовольчої проблеми;

- виведення сільського господарства і всього агропромислового виробництва та соціального розвитку села на світовий рівень;

- перетворення країни в надійного експортера продовольства;

- досягнення очікуваної кінцевої мети, а не проміжних результатів, і оцінка відповідно до них конкретних дій і зрушень.

Господарський механізм реалізації конкретних завдань аграрної політики включає в себе розподіл функцій і компетенцій між державними та самоврядними управлінськими структурами щодо забезпечення втілення в процес управління всіх напрямів розвитку сільського господарства як поточного, так і перспективного характеру. Визначальною характеристикою тут є комплексність здійснення аграрної політики, тобто узгоджене виконання всіх накреслених завдань; кардинальне пе-

ретворення і максимальне поглиблення існуючих відносин; насичення виробництва нововведеннями; прискореність темпів, але обґрунтована, виважена, без шкоди для справи.

4. Фактори аграрної політики. Вони є сукупністю тих об'єктивних і суб'єктивних факторів, які забезпечують реалізацію ідей аграрної політики. Сюди належать:

- досконалість законодавчої бази і відповідальність на всіх рівнях за її організаційно-виконавче забезпечення;

- науково обґрунтована послідовність щодо форм власності, в тому числі на землю, шляхів і способів їх реформування;

- створення достатніх умов для ефективного розвитку всіх форм господарювання;

- кадрове, ресурсне, фінансове та інформативне забезпечення;

- науково-технічні й технологічні розробки і рекомендації на рівні «ноу-хау».

5. Умови реалізації аграрної політики. Це формування зовнішнього і внутрішнього середовища, де визначальним кредо стануть інтереси сільського господарства й селянства. До цих умов належать:

- поступове підпорядкування політики вимогам та інтересам селянства;

- підкріплення зрушень в аграрному секторі відповідними змінами в інших секторах народного господарства;

- достатнє забезпечення тактичних і практичних завдань у правовому, організаційному, матеріальному, фінансовому й кадровому аспектах;

- багатоаспектність аграрної політики і необхідність її реалізації у єдності всіх складових частин і цілей;

- управління процесом розробки та реалізації аграрної політики згори донизу, надання аграрній політиці статусу складової частини економічної політики держави.

Головною економічною метою аграрної політики є розбудова стабільного, експортоорієнтованого та конкурентоспроможного на зовнішніх ринках сектора економіки та створення для цього відповідних організаційно-економічних умов.

Висновки

В Україні досі не знайшла офіційного схвалення стратегічно орієнтована аграрна політика, внаслідок чого немає чіткого уявлення, як і у яких напрямках має розвиватись сільське господарство. Вчені підкреслюють, що Уряд України не має ні власної концепції аграрної політики, ні конкретної програми розвитку АПК, яка мала б силу закону.

Крім того, здійснення аграрної політики в останні роки суттєво ускладнювалось тим, що процес реформування супроводився великою сукупністю винятково складних процесів. Це перетворення земельних та майнових відносин власності, організаційно-правове реформування суб'єктів господарської діяльності в АПК, формування економічного механізму та ринкових відносин та інші проблеми, які не виникали раніше водночас. З огляду на сучасне становище у сільському господарстві України вчені виділяють три головні етапи вітчизняної аграрної політики, які пропонуємо конкретизувати таким чином.

Перший етап — стабілізаційний. Його призначення — призупинити спад виробництва у галузі. Орієнтовна тривалість — найближчі два-три роки. Для цього потрібно мобілізувати внутрішні і зовнішні інвестиції, задіяти стимули високопродуктивної праці, розвивати підприємництво в АПК.

Другий етап — відновлювальний. Його мета — доведення обсягів сільськогосподарського виробництва до рівня кінця 80-х — початку 90-х років, з поступовим розширенням експорту продукції на світовий ринок. Орієнтовна тривалість цього етапу — перше десятиліття XXI ст.

Третій етап — експорторієнтований. Він передбачає виведення сільського господарства України на рівень найрозвинутіших сільськогосподарських країн та надійне закріплення держави у світовому розподілі виробництва аграрної продукції.

З прийняттям 3 грудня 1999 р. Указу Президента «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» фактично виникли нові умови для здійснення трансформаційних перетворень у галузі, що дало

можливість сформувати багатовекторну соціально-економічну модель постреструктурованого розвитку агропромислового виробництва. При цьому аграрна політика передбачає вплив на політичні, соціальні та економічні фактори розвитку галузі (див. рис. 14.2, б). У свою чергу, кожен з факторів передбачає вибір конкретних цілей розвитку.

Для ефективної діяльності українського агропромислового комплексу в державі необхідно створити таку модель господарювання, яка б передбачала досягнення таких цілей:

- *формування ринкового середовища (створення платформи функціонування ринкової економіки);*
- *розбудова економічного механізму (визначення «правил гри»);*
- *вдосконалення системи управління АПК (насамперед з метою повного і ефективного використання наявного потенціалу).*

Формування складових елементів аграрної політики і створення реальних умов для її реалізації потребує науково виваженої та обґрунтованої розробки кожного напрямку, яка базуватиметься на врахуванні можливостей і вимог планування, організації, мотивації і контролю дій. Лише за таких умов аграрна політика стане реальною, спиратиметься на власний досвід і можливі ресурси, розрахованою на досягнення передбачуваних результатів.

Концепція аграрної політики повинна передбачати створення умов для розвитку вітчизняних товаровиробників на основі посилення економічно-мотиваційних факторів, а сама аграрна політика має враховувати інтереси товаровиробників і споживачів і в своїй основі формуватися суб'єктами сільськогосподарської діяльності, а також управлінськими структурами.

Незалежно від часу і місця реалізації, концепція аграрної політики має відповідати певним вимогам, у ній мають бути обов'язкові елементи, без яких неможливо обійтися. Вітчизняний досвід і практика інших країн засвідчують, що в концепції аграрної політики основними є такі елементи.

1. Теоретична і методологічна основа аграрної політики держави: чим зумовлена потреба в зміні аграрної політики; в які етапи і на якій методичній основі вона здійснюватиметься; що буде покладено в основу реформування агропромислового виробництва; наскільки аграрна політика відповідатиме державній стратегії тощо.

2. Державна політика щодо розвитку продуктивних сил і виробничих відносин в АПК: структурна перебудова і перспективні напрями розвитку сфери матеріального виробництва; ресурсне, наукове та інформативне забезпечення; маркетингова діяльність і зовнішньоекономічні зв'язки; стабілізація виробництва; економічні відносини; цінова, кредитна й податкова політика; механізм реалізації продукції і розподілу доходів; демократизація управління.

3. Орієнтація на кінцевий результат: очікувані результати обсягів виробництва і прибутку; мотивація товаровиробників; задоволення потреб у сільськогосподарській сировині та продовольстві на рівні держави та регіонів.

4. Соціальні аспекти: підвищення авторитету і рівня життя сільського населення; подолання соціальних і культурно-побутових відмінностей між містом і селом; кадрова політика; відродження духовності на селі.

5. Механізм реалізації: хто, за який кошт, на основі яких ресурсів забезпечить реалізацію аграрної політики; в який спосіб і ким буде здійснено її моніторинг; коли і ким підбиватимуться підсумки.

Опрацьована на основі зазначених вимог концепція аграрної політики після узгодження з економічною політикою держави потребує свого визнання і правового забезпечення, вона має набути певних ознак закону і бути обов'язковою для всіх зацікавлених сторін.

Новий курс реалізації аграрної політики повинен зрештою призвести до вирішення комплексу завдань, які стоять перед національним АПК.

До них належать: створення сприятливих умов проживання і праці на селі, істотне підвищення рівня самозабезпеченості країни основними продуктами харчування достатньо високої якості, посилення експортної орієнтації розвитку вітчизняного аграрного сектора економіки, підвищення екологічної та ґрунтоохоронної надійності сільськогосподарського виробництва, забезпечення його розвитку на рівні найбільш розвинених аграрно країн.

Зважаючи на це, головна мета аграрної політики полягає в обґрунтуванні створюваної стратегії здійснення ринкових трансформацій у національному агропромисловому комплексі, дійових та ефективних методів, способів та механізмів виведення його з системної кризи та переведення на модель сталого, конкурентоспроможного й екологічно - безпечного розвитку. Оскільки негативні тенденції в розвитку АПК все ще залишаються та посилюються і призводять не лише до деградації агропромислового потенціалу, а й до подальшого падіння рівня продовольчої безпеки та, можливо, втрати продовольчої незалежності нашої держави, то необхідні рішучі і невідкладні заходи щодо якнайшвидшого подолання цих негативних тенденцій.

Необхідно докладно вивчати сучасні тенденції в аграрній та соціальній політиках розвинених країн. Виробництво та споживання, спрямовані на підтримання та відновлення навколишнього середовища (sustainable production and consumption patterns), трансакційні витрати, пов'язані із укладанням контрактів і плануванням виробництва у сільському господарстві, нормалізація та стандартизація харчових продуктів, інноваційні маркетингові інституції стимулювання виробництва якісних продуктів харчування та інші питання, спрямовані на підтримання аграрних підприємств в умовах сучасного суспільства, мають бути вивченими та врахованими при прийнятті рішень в українській аграрній політиці. На сьогодні аграрна політика в Україні скоріше спрямована на утримання певного рівня виробництва, а не стандартів якості та охорони довкілля. Зміна існуючого становища має стати завданням для нового покоління студентів-аграріїв.

Основні поняття: державна аграрна політика (state agricultural policy), спільна аграрна політика ЄС (CAP), Світова Організація Торгівлі (WTO), аспекти якості виробництва продуктів харчування (quality aspects of food production), стратегії інтеграції (integration strategies), розширення ЄС (EU enlargement).



Література

1. Ronald D. Knutson, J.B. Penn, Barry L. Agricultural and Food Policy. — 4-th ed. — Prentice Hall, 1998.
2. Fischler F. Quality Matters. A New Focus for Agricultural Policy. Proceedings of CIAA — European Food Summit. — Brussels, 2002. — 12 April.
3. Van Huylenbroeck G. What future for the CAP? Perspectives and expectations for the common agricultural policy of the European Union // European Review of Agricultural Economics. — 1998. — 25.
4. Kavass I., Skripka D. Ukraine Accession to WTO: Concise Analysis of Historical Development. — Kyiv, Ukraine, 1999.
5. Кваша С. М. Зовнішньоекономічна діяльність АПК України: стан, стратегія і тактика розвитку. — К.: ЗАТ «Нічлава», 2000. — 252 с.
6. Kobuta, I. Agricultural Aspects of Ukrainian Accession to WTO // Agricultural Policy Project of the Iowa State University in Ukraine. — 1999.
7. Ladyhina E. Tariff and Non-Tariff regulation of the Foreign Trade of the Agricultural Products in 1993-1998 in Ukraine // Center for Privatization and Economic Reform in Agriculture. — Kyiv, Ukraine, 1998. — Vol. 1 – 5.
8. TACIS-UEPLAC (1999-2002): Ukrainian Economic Trends.

4 ЧАСТИНА

СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО І СУСПІЛЬСТВО

15

**Екстернальності і економіка
природних ресурсів**

16

**Мультифункціональність
сільського господарства**

17

**Виробництво якісної продукції
та економічні механізми
координації**

Розділ 15

ЕКСТЕРНАЛЬНОСТІ І ЕКОНОМІКА ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

*Доктор економічних наук, професор Конрад Хагедорн
Кафедра аграрної економіки і соціальних наук,
Університет ім. Гумбольдта, Німеччина*

У цьому розділі розглянуто деякі основні аспекти навколишнього середовища та економіки природних ресурсів. Спочатку дано пояснення термінів «зовнішні фактори» і «суспільний товар», оскільки вони є основними в цій сфері знань. Потім описано економіку забруднення як аналітичний засіб для визначення конкретних цілей політики охорони довкілля; зазначено принципи й методи (в основу яких покладено теорію контролю забруднення) проектування та оцінювання інструментів політики охорони довкілля. Далі наведено основні методи оцінювання ресурсів навколишнього середовища та змін. У кінцевому підсумку зроблено кілька ремарок стосовно інструментів сільськогосподарського середовища. Для отримання детальнішої інформації відносно економіки ресурсів та навколишнього середовища рекомендуємо книгу авторів Perman, Ma та McGilvray (1996), яку можна вважати основою цього розділу.

15.1. Доречність зовнішніх факторів і характеристика суспільного товару для розміщення ресурсів навколишнього середовища

Економісти часто припускають, що найкращими інституційними системами для оптимального розміщення ресурсів є ринки. Проте насправді такий досконалий ринковий механізм навряд чи можна знайти. Оптимальне розміщення ресурсів потребувало б цілої низки інституційних заходів, наприклад усунення будь-яких зовнішніх факторів і суспільних

товарів¹. З іншого боку, ефекти навколишнього середовища часто є позитивними або негативними зовнішніми факторами, а ресурси навколишнього середовища — суспільними товарами (іноді також спільними ресурсами або специфічними товарами). Унаслідок цього ринковий механізм не розмістить ресурси навколишнього середовища ефективно. Стає зрозумілим, чому у сферах управління ресурсами та охорони навколишнього середовища з'являються численні неринкові інституції, втім числі не лише традиційні форми втручання уряду, а й нові інституційні організації та владні структури, такі як недержавні об'єднання з питань навколишнього середовища або відносини громадськості.

Зовнішній фактор визначається так:

- виробнича чи споживча діяльність одного агента впливає на вигоду іншого агента;
- цей вплив здійснюється не навмисно і ніколи спеціально не вивчається жодним з агентів.
- виробник зовнішніх ефектів не компенсує завданої шкоди.

Найпростішу класифікацію зовнішніх ефектів наведено в табл. 15.1.

Таблиця 15.1. Приклад простої класифікації зовнішніх факторів впливу

Ефект для інших	Споживання	Виробництво
Вигідний	Вакцинація проти інфекційних хвороб	Запилення бджолами квіток плодових дерев завдяки близькості пасіки
Шкідливий	Шум від радіо, що грає в парку	Зливання забрудненої води хімічним заводом у водні системи

Джерело: Perman, Ma and McGilvray: Natural Resource & Environmental Economics, (1996, с. 96).

Як споживча, так і виробнича діяльність може породжувати зовнішні ефекти, що можуть бути вигідними або шкідливими для інших сторін, яких це стосується. Крім того, зовніш-

¹ Про всі необхідні умови для досконалих ринків див.: Perman, Ma and McGilvray (1996, с. 93); детальніший опис інституційних змін, спричинених зростанням кількості проблем навколишнього середовища, див.: Hagedorn (2002).

ні фактори знижують ефективність економіки. Ринкова економіка виробляє й споживає більшу кількість товарів, які мають шкідливі зовнішні ефекти, і меншу кількість товарів, які мають вигідні зовнішні ефекти.

Суспільні й особисті товари розрізняють за двома важливими критеріями: виключність і конкуренція. Коли одна людина споживає одну одиницю особистого товару, то ця певна одиниця стає недосяжною для споживання іншою людиною. Скибка хліба чи пляшка пива має властивість особистого товару. Цю характеристику особистого товару називають *конкурентністю, подільністю* або *виснажуваністю*. Разом з тим такий товар має властивість, яка полягає в тому, що його власник може перешкодити доступу до нього інших людей. Товар, наділений такою властивістю, називають товаром, що виключається з ринку. Можна дійти висновку, що особистий товар визначається як товар, що одночасно споживається і виключається. Наприклад, власник скибки хліба чи пляшки пива може легко усунути від участі в споживанні цих товарів інших людей.

З іншого боку, суспільні товари не є подільними й такими, що виключаються. Широко відомими прикладами таких товарів є природний ландшафт, біологічне різноманіття чи атмосфера Землі. Є інша важлива відмінність між суспільними й особистими товарами: стосовно особистого товару граничні витрати забезпечення іншого споживача додатковою одиницею більші за нуль. Стосовно суспільного товару граничні витрати забезпечення іншого споживача додатковою одиницею дорівнюють нулю.

Спільна власність або спільні ресурси перебувають деякою мірою між особистим і суспільним товаром. Вони є суб'єктами споживання, але не забезпечені ефективним механізмом виключення. Прикладами цих типів ресурсів є водний простір, рибне господарство, ліси.

Істотні відмінності суспільних товарів порівняно з особистими товарами породжують два важливих запитання: 1) що означає ефективний рівень забезпечення суспільними товарами, такими як ресурси навколишнього середовища? 2) що означає ефективні механізми, наприклад інституції, для забезпечення такими товарами? Економіка забруднення, широ-

ко висвітлена в наступному підрозділі, намагається дати правдиву відповідь на перше запитання, тоді як про друге запитання тут не йтиметься (детальніше див.: K. Hagedorn, 2002).

15.2. Економіка дослідження забруднення природного середовища

У природничих науках термін «забруднення» часто визначається як потік відходів, що виникають у результаті людської діяльності або в екологічних системах. Вони, як правило, мають матеріальну форму і є небажаними залишками, які також можуть породжувати й спричинювати руйнацію екосистем. З економічного погляду важливими тут є два додаткових аспекти. По-перше, забруднення не завжди означає, що існують матеріальні залишки, які впливають на природне навколишнє середовище чи людське благополуччя. Наприклад, як такий вид забруднення можна розглядати продукування шуму чи світла. По-друге, головний інтерес економістів стосується шкідливого впливу процесів виробництва і споживання на людське благополуччя та екологічні системи. Проте не всі відходи чинять такий вплив. Зокрема, економісти стурбовані тими залишками, які завдають шкоди прямим чи непрямим способом. Отже, прибережемо термін «забруднення» для посилання на чисті потоки — ті, що перевищують поглинальну здатність навколишнього середовища і згубно впливають на людське благополуччя чи екологічні системи взагалі (Perman et al. 1996, с. 198).

Забруднення можна класифікувати за різними категоріями. Стосовно економіки навколишнього середовища забруднення можна розглядати головним чином у чотирьох аспектах:

- Коли ми розглядаємо зв'язок між природою утворення забруднень і кінцевою шкодою, доречно розглядати процес забруднення та власне забруднення і, звичайно, поєднання цих ефектів.

- Горизонтальна зона впливу, що виникає внаслідок дії забруднювальних речовин, може диференціюватися на місцеві, регіональні та глобальні пошкодження екосистем.

➤ Слід розрізняти поверхневе та глобальне пошкодження внаслідок забруднення, оскільки забрудники переміщуються в атмосфері різною мірою.

➤ Нарешті, важливу роль відіграє мобільність джерела забруднення, тобто потрібно розрізняти статичні й мобільні джерела забруднення.

Наступна дискусія, в якій ідеться про граничний рівень забруднення, обмежується лише процесом забруднення. Звичайно, зв'язок між шкодою й вигодою, пов'язаними з потоками забруднення, може бути насправді досить складним. З метою проведення економічного аналізу цей зв'язок спрощено, і він може набувати загальної форми, як зображено на рис. 15.1.

Ця діаграма описує функції граничної шкоди й граничної вигоди в результаті процесу забруднення. Припускається,

що гранична шкода, завдана забруднювальною речовиною, зростає зі зростанням забруднення. Термін «вигода від забруднення» означає позитивний результат, отриманий від виробництва товарів і надання послуг, з якими асоціюється забруднення, після того, як витрати цього виробничого процесу знижені. Інакше кажучи, він репрезентує додану в процесі виробництва вартість. Як впливає з діаграми, чиста вигода від забруднення досягає максимуму в момент, коли гранична вигода від забруднення дорівнює граничній шкоді від забруднення.

Проте це не єдиний варіант відповіді на запитання про оптимальне забруднення. Проблема може бути обговорена стосовно зниження витрат, як зображено на рис. 15.2. На цьому рисунку функція граничної вигоди від забруднення замінена

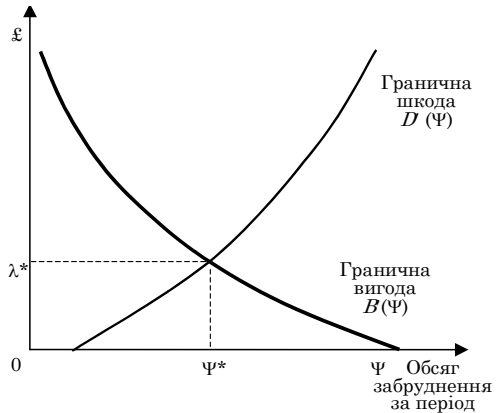


Рис. 15.1. Ефективний рівень забруднення

Джерело: Perman, Ma and McGilvray (1996, с. 202)

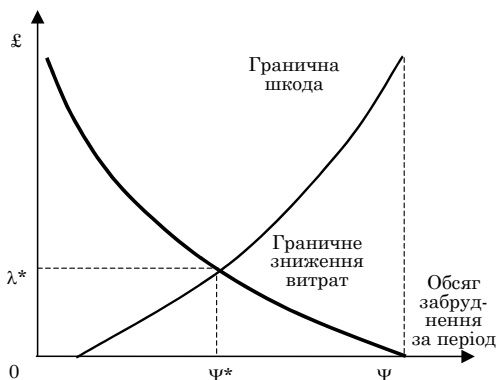


Рис. 15.2. Ефективний рівень забруднення та зниження забруднення:

Ψ — неконтрольований рівень забруднення за період; Ψ^* — оптимальний рівень забруднення за період; $(\Psi - \Psi^*)$ — ефективний рівень зниження забруднення за період; λ^* — прихована ціна

Джерело: Perman, Ma and McGilvray (1996, т. 203)

як вартість шкоди, завданої забрудненням, що дорівнює вартості робіт зі зниження забруднення.

У разі відхилення від оптимального рішення, позначеного вище, слід прийняти за належне вищі витрати. Ознайомлення з рис. 15.3 пояснить, що ефективним є такий рівень забруднення, який мінімізує суму загального зниження витрат і загальної вартості шкоди. Разом з тим він є також і

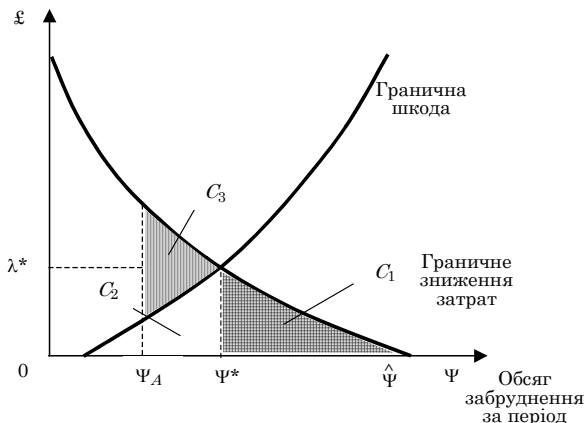


Рис. 15.3. Економічно ефективний рівень забруднення мінімізує суму зниження і вартість завданої шкоди

Джерело: Perman, Ma and McGilvray (1996, с. 204)

ефективним рівнем зниження забруднення. Це можна проілюструвати, розглянувши обсяг загальної вартості шкоди C_2 (ділянка C_2) і загального зниження витрат (ділянка C_1), які можна підсумувати до C_2 і C_1 на рівні ефективного забруднення ψ^* . Якщо рухатися до будь-якого іншого рівня забруднення, загальні витрати збільшаться. Наприклад, у разі «надто великого» зниження, за якого процес забруднення знижується до ψ_A , загальна вартість зростає до $C_1 + C_2 + C_3$. Інакше кажучи, втрата ефективності в результаті надмірного зниження прирівнюється до $\hat{\psi}$.

На основі проведеного аналізу оптимального забруднення можна зробити три основні висновки:

► рівень забруднення (і зниження забруднення) є економічно ефективним, коли граничні витрати й гранична шкода однакові

► економічно ефективний рівень забруднення мінімізує суми вартості зниження та шкоди

► економічно ефективний рівень забруднення не відповідає такому рівню забруднення, який повністю знищує потоки забруднення

У випадку одноразового забруднення виокремити оптимальний рівень забруднення та рівень зниження забруднення набагато складніше. В цьому разі незабруднене навколишнє середовище завжди вважається відновленим природним ресурсом. У літературі з економіки навколишнього середовища трапляється термін «*Hotelling Rule*», щоб показати, коли одноразові забрудники діють оптимально (детальніше див. Perman et al., с. 208).

15.3. Інструменти політики навколишнього середовища

Практично у сферах прикладних економік навколишнього середовища, таких як політика сільськогосподарського навколишнього середовища, політичні діячі можуть використовувати цілу низку різних інструментів, у тім числі:

- поліпшення системи знань про навколишнє середовище, інформаційні, освітні та дорадницькі послуги;
- переконування, змінювання людської екологічної свідомості, відносин і культури стосовно природи;
- торгові угоди між приватними суб'єктами, засновані на виключному праві власності на атрибути природи;
- командні та контрольні інструменти, що зосереджуються на допустимій величині забруднення;
- схеми оподаткування та субсидування для локалізації граничної шкоди від забруднення, більш загальна екоподаткова система;
- ринкові чи трансфертні дозволи на забруднення;
- збільшення юридичної відповідальності забрудників за завдану шкоду.

Далі ми обговоримо лише ті з інструментів, яким було приділено найбільшу увагу в літературі з економіки навколишнього середовища. Проте перед початком аналізу слід підкреслити деякі основні принципи політики навколишнього середовища. Ці принципи є орієнтиром у процесі прийняття рішень під час планування заходів політики довкілля.

1. Плата за забруднення. Забрудник несе відповідальність за шкоду, якої виробнича чи споживча діяльність завдає людському благополуччю або екологічним системам і яка призводить до інтерналізації зовнішніх затрат.

2. Суспільна корисність. Держава бере на себе витрати для відшкодування збитків, завданих навколишньому середовищу іншими суб'єктами.

3. Принцип запобіжності. Застосовується у випадках, коли існує потенційна небезпека завдання шкоди навколишньому середовищу внаслідок економічної діяльності та передбачаються згубні матеріалізовані наслідки.

4. Принцип пожертви. Зниження витрат на запобігання забрудненню навколишнього середовища здійснюється за рахунок тих, хто так чи інакше буде змушений прийняти завдану шкоду.

5. Принцип кооперації. Передбачає, що основні суб'єкти-забрудники, наприклад підприємства, установи, політики та громадяни, яких це стосується, домовляються про стратегію

запобігання забрудненню навколишнього середовища або принаймні його зниження.

6. Принцип цілеспрямованості. Дає змогу виробникам чи споживачам використовувати частину природного навколишнього середовища при оплаті ними компенсації, призначеної для збереження й поліпшення навколишнього природного середовища згідно з визначеними пріоритетами.

Принаймні теоретично захист навколишнього середовища можна було б здійснити без втручання політиків і без залежності від політики, яка відповідала б за це, за умови чітко визначених ексклюзивних прав власності на екологічні атрибути та компоненти природи. В такому випадку точку оптимального забруднення і зниження забруднення можна було б досягти шляхом *укладання угод між приватними суб'єктами*. Наприклад, з двох людей, що живуть по сусідству, одному подобається гра на саксофоні, а інший вважає це шумом, який заважає (рис. 15.4).

Як поведився б музикант, якби не брав до уваги вподобання свого сусіда і якби він не був суб'єктом будь-якого зовнішнього контролю? Він би прийняв рішення на користь ψ_3 , оскільки ця точка максимізує його особисту вигоду, виключаючи всі можливі вигоди від гри на саксофоні. З іншого боку, сусід віддав би перевагу точці ψ_1 , тому що в цій точці саксофон не гратиме і не завдаватиме шуму, якого слід уникати. Проте ці точки не відповідають ефективному вирішенню проблеми. Постає питання, яким чином можна досягти ефективного рішення, що знаходиться в точці ψ_2 ?

Переговори між взаємодіючими сторонами забезпечують можливість відшукування оптимального рішення. Якщо музикант знизить шум до рівня ψ_2 , сусід отримує додаткову виго-

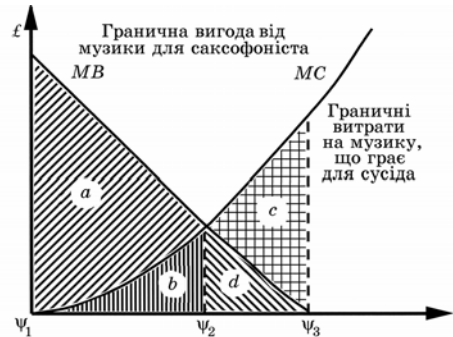


Рис. 15.4. Укладання угоди щодо зовнішніх факторів

Джерело: Perman, Ma and McGilvray (1996, с. 218)

ду, що може бути описана ділянкою $(c + d)$, тоді як музикант втрачає вигоду, описану ділянкою d . Це означає, що сусід міг би компенсувати музиканту втрачену вигоду шляхом трансфертного платежу, більшого за d , але меншого, ніж $(c + d)$. В результаті обоє опинилися б у кращому становищі, ніж до цього. Проте цей наслідок ґрунтується на простому припущенні, що музикант має право власності на «продукування шуму», однак разом з тим це означає, що сусід не має жодного права власності на «відсутність шуму». Якби будь-яка влада змінила права власності, то виникло б протилежне вирішення проблеми: музикант мав би відшкодувати сусідові збитки в обсязі, більшому ніж b , але меншому, ніж $(a + b)$, і знову обидві сторони виявилися б у кращому становищі, ніж до цього.

Слід зазначити, що досягнення такого ефективного рішення на основі угоди залежить від деяких критичних припущень, які не завжди мають місце у дійсності. Насамперед мають бути встановлені точно визначені, ексклюзивні та здійсненні права приватної власності щодо товару навколишнього середовища, про який ідеться. Згідно з відомою статтею Coase (1960), вагому роль відіграють такі додаткові припущення та висновки: по-перше, якщо операційні затрати укладання угоди дорівнюють нулю, то процес укладання угоди між взаємодіючими сторонами завжди призведе до ефективних результатів. По-друге, досягнення таких ефективних рішень не залежатиме від розподілу прав власності. Інакше кажучи, для прийняття оптимального рішення не має значення, стосуватиметься право власності на безшумне середовище до музиканта чи до його сусіда. Це не стосується розподілу ресурсів навколишнього середовища, хоча й визначає розподіл чистої вигоди між залученими суб'єктами. В літературі з інституційної економіки останній висновок загальновідомий як *теорема Coase* (Coase's Theorem).

Оскільки вищезазначені передумови прийняття ефективного рішення у дійсності здебільшого не справджуються, управління ресурсами та захист навколишнього середовища мають здійснюватися в рамках інших інституцій, часто за допомогою політиків. З метою оцінювання переваг і недоліків політичних інструментів розроблено цілу низку критеріїв:

- екологічна ефективність при вирішенні проблем навколишнього середовища;
- економічна ефективність з погляду оптимізації зв'язку між витратами й вигодами;
- динамічна ефективність для стимулювання сприятливих інновацій стосовно навколишнього середовища;
- операційні затрати стосовно досягнення політичного консенсусу та прийняття рішень суб'єктами;
- операційні затрати на адміністрування, впровадження, здійснення, інформацію та моніторинг;
- макроекономічне і секторне значення, наприклад, стосовно міжнародної конкурентоспроможності та бюджетного обмеження;
- макроекономічні й дистрибутивні ефекти, наприклад, стосовно ринку праці та розподілу доходів;
- ненавмисні позитивні чи негативні ефекти, що впливають на інші політичні цілі.

Першим типом інструментів, які могли б бути застосовані при виконанні цих критеріїв, є *командні та контрольні засоби*, що зосереджуються на допустимій кількості забруднення. Такі засоби часто сприяють прийняттю досить прагматичного рішення, оскільки мета оцінки забруднення часто розглядається з погляду загального обсягу (чи концентрації) допустимого забруднення. Проте коли політика втручання набуває характеру прямого регулювання цього обсягу забруднення, вона має включати також систему ефективного моніторингу забруднення та застосовувати штрафні санкції за недотримання її вимог. Недоліки таких командних і контрольних заходів полягають у тому, що вони можуть бути застосовані ефективно лише в тому разі, коли регулювальні органи мають інформацію про функції витрат за завдану шкоду та зниження витрат щодо кожного суб'єкта впливу. Інакше кажучи, неможливо відшукати точку економічного оптимуму для всіх підприємств (суб'єктів; див. рис. 15.1 і 15.2). Витрати на збирання такої інформації були б надто високими, крім того, фірми не розголошують інформацію про специфіку їхнього виробничого процесу. Отже, контроль кількості полягає в розподілі довільно визначених рівнів накладних витрат стосовно зниження забруднення між підприємствами, включе-

ними в цю програму. Крім того, це не єдина причина того, чому така політика стає неефективною. Вона може забезпечити лише дуже слабку ініціативу щодо сприяння динамічній ефективності, оскільки у підприємств немає жодної мотивації знижувати забруднення до рівня, набагато нижчого від офіційно встановлених лімітів. З іншого боку, така ініціатива справді існує, якщо зниження забруднення мотивується зменшенням податків чи наданням субсидій.

Саме тому економісти часто віддають перевагу *податковим або субсидіарним схемам*, що спрямовані на залучення поняття граничної шкоди до системи командної та контрольної політики. Оподаткування може здійснюватися під час певних вкладень у виробництво або у вигляді податку на забруднення. Субсидії можуть надаватися за зниження забруднення. Оскільки між двома типами економічних інструментів існує фундаментальна симетрія, розглянемо лише один з них, тобто податки, що стосуються навколишнього середовища. Припустімо, що податок (як стандартна форма податку за забруднення) стягується з кожної одиниці забруднення, що виникає. Крім того, податкова ставка має дорівнювати грошовій вартості граничної шкоди від забруднення, якщо потрібно досягти оптимального рівня забруднення. Такий податок чітко зосереджується на «інтерналізації зовнішніх факторів».

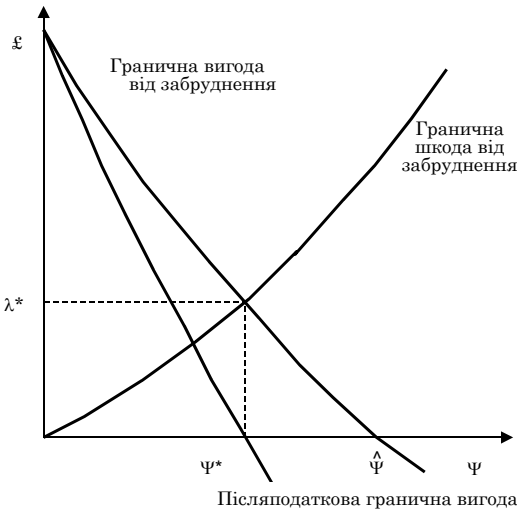


Рис. 15.5. Результат впровадження ефективного податку за забруднення

Джерело: Perman, Ma and McGilvray (1996, с. 227)

сті граничної шкоди від забруднення, якщо потрібно досягти оптимального рівня забруднення. Такий податок чітко зосереджується на «інтерналізації зовнішніх факторів».

Перед тим як сплатити податок за забруднення, виробники, що максимізують прибуток, обирають рівень забруднення $\hat{\psi}$ (рис. 15.5). Це відповідає такому рівню, за якого гранична вигода, чисті виробничі затрати дорівню-

ють нулю. При $\hat{\psi}$ прибутки максимізуються. Після введення ефективного податку, що стягується в розмірі λ^* за одиницю обсягу забруднення, виробники обирають рівень забруднення ψ^* , оскільки тепер у цій точці післяподаткова гранична вигода дорівнює нулю. Зазначимо, що ψ^* — це соціально ефективний рівень забруднення.

Вплив податку з одиниці обсягу забруднення наведено на рис. 15.5. З нього випливає, що податкова ставка з одиниці обсягу забруднення має дорівнювати прихованій ціні λ^* , яка репрезентує вартість граничної зовнішньої шкоди на одиницю обсягу забруднення за оптимального його рівня. Такого самого результату можна досягти субсидуванням кожної додаткової одиниці зниження обсягу забруднення. Слід звернути увагу на те, що засоби заохочення, забезпечені схемами оподаткування й субсидування, є ідентичними з таких причин: схема оподаткування накладає вартість λ^* на кожну одиницю обсягу забруднення, не знижену до мінімуму; схема субсидування також накладає (можливу) вартість λ^* на кожну незнижену одиницю обсягу забруднення, оскільки підприємство не отримує субсидію на зниження забруднення стосовно цієї одиниці. Такого самого висновку можна дійти, посиляючись на оптимізацію навколишнього середовища, що бере свій початок від граничних витрат на завдану шкоду та граничного зниження витрат (рис 15.6).

Чи є цінним те, коли підприємство застосовує зниження забруднення? Перед застосуванням будь-яких податків чи субсидій графік зни-

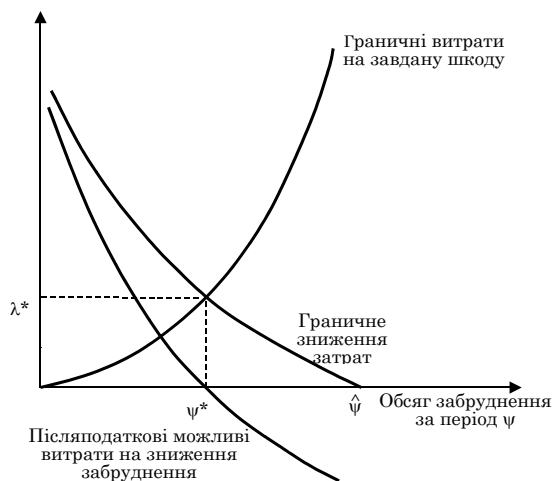


Рис. 15.6. Ефект впливу податку за забруднення на граничне зниження затрат

Джерело: Perman, Ma and McGilvray (1996, с. 227)

ження затрат матиме вигляд кривої, позначеної «Граничне зниження затрат», як показано на рис. 15.6. Оскільки на зниження забруднення підприємство витрачає кошти, а додаткового ринкового прибутку від зниження забруднення не отримує, максимізація прибутку передбачає, щоб підприємство застосовувало нульове зниження забруднення, і таким чином забруднення перебувало б на неконтрольованому рівні $\hat{\psi}$. За наявності податку на одиницю обсягу забруднення чи субсидії на одиницю зниженого обсягу забруднення, що дорівнює λ^* , вартість граничної шкоди за соціально ефективного рівня забруднення, реальні (можливі) витрати на граничне зниження забруднення описуватимуться функцією, позначеною «Післяподаткові можливі витрати на зниження забруднення». В цьому разі підприємство, що максимізує прибуток, знижуватиме забруднення до соціально ефективного рівня ψ^* . Тобто підприємство досягає чистої вигоди (а не чистих витрат), оскільки воно уникає сплати податку або отримує субсидію. Слід зазначити, що післяподаткові можливі витрати на зниження забруднення визначаються як граничні витрати на зниження забруднення мінус граничні витрати на завдану шкоду (податок на забруднення).

Іншими економічними інструментами для запобігання забрудненню чи його зниження є *ринкові або трансфертні дозволи на забруднення*. Схема ринкових дозволів потребує прийняття початкового рішення стосовно загального обсягу допустимого забруднення, який має дорівнювати ефективному рівню забруднення ψ^* . Будь-які підприємства мають право забруднювати довкілля в межах дозволених обсягів. Органи контролю повинні прийняти рішення стосовно загальних обсягів дозволеного забруднення, які будуть відразу розподілені чи продані виробникам. Крім того, потрібно дати згоду на вільну торгівлю такими дозволами між підприємствами. Після того як ринок пристосується до торгівлі дозволами на забруднення, з'явиться рішення стосовно ефективності затрат (рис. 15.7). Після розподілу дозволів початкова позиція позначається точкою Z_1 . Кожному з двох підприємств дозволяється випускати однакову кількість одиниць обсягу забруднення. Проте в цій точці підприємство A має нижчі граничні витрати

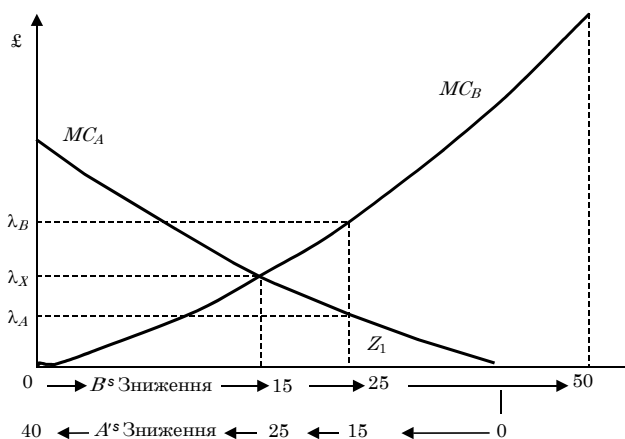


Рис. 15.7. Ефективність витрат та ринкові дозволи на забруднення:
 MC_A — граничні витрати на зниження забруднення для підприємства A ;
 MC_B — граничні витрати на зниження забруднення для підприємства B ;
числа вздовж горизонтальної осі відповідають обсягам зниження забруднення, застосованого кожним підприємством

Джерело: Perman, Ma and McGilvray (1996, с. 231)

на зниження забруднення (λ_A), ніж підприємство B (λ_B). Очевидно, є можливість зменшити загальні витрати на зниження забруднення, якщо більшого зниження забруднення досягне підприємство A і меншого — B . Обидва підприємства можуть досягти цього оптимуму, передаючи дозвіл на забруднення від A до B через торгівлю. Це потребує ще більшого зниження забруднення підприємством A , однак існує й чиста вигода, оскільки кошти, отримані від продажу дозволу, перевищують кошти, витрачені на додатковий контроль. Так само підприємство B також отримує чисту вигоду від цієї торгівлі, оскільки ціна, яку воно має сплатити за додатковий дозвіл, буде більшою за компенсацію, що йде на уникнення витрат на зниження забруднення. Через це торгівля дозволами триватиме доти, доки торгові партнери не досягнуть точки, де граничні витрати на контроль будуть однаковими для всіх підприємств, що забруднюють навколишнє середовище.

Ринкові інструменти політики навколишнього середовища, такі як податки, субсидії та ринкові дозволи на забруднення, мають багато корисних властивостей. Більше того, вони за-

безпечують вищу та динамічнішу ефективність розподілу ресурсів. Останню вже була зазначено; згідно з фактами, зниження забруднення мотивується не тільки верхньою, а й нижньою межею ліміту, тому що кожна додаткова одиниця зниження забруднення винагороджується вищим обсягом субсидій або нижчим рівнем оподаткування. Перевага вищої ефективності розподілу ресурсів полягає в тому, що вона дає змогу гнучкіше реагувати на ринкові інструменти, ніж на командно-контрольну політику, що можна легко проілюструвати (рис. 15.8).

Припустімо, що є два абсолютно однакових підприємства; вони мають лише різні функції затрат на зниження забруднення через відповідні відмінності в технології. З рис. 15.8 випливає, що граничні витрати істотно зростають зі збільшенням обсягів зниження забруднення для підприємства 1, тоді як для підприємства 2 зростання обсягу зниження забруднення спричинює виникнення порівняно низьких додаткових затрат на зниження забруднення. Якщо в дію вступає командно-контрольна політика, що змушує обидва підприємства знизити забруднення на 50 %, то загальні витрати, спричинені такою політикою, відповідатимуть площі *A*, *B*



Рис. 15.8. Порівняння кількісного контролю і податкової політики щодо зниження забруднення навколишнього середовища

Джерело: Веа (1973, ст. 455)

і *C*. Проте якщо уряд вирішить застосувати податок на навколишнє середовище, за допомогою якого можна досягти такого самого зниження забруднення, загальні витрати дорівнюватимуть площі *A*, *B* і *D*. З рисунка випливає, що останній варіант забезпечує значне зниження загальних витрат у процесі реалізації політики зниження забруднення. Це відбувається тому, що підприємствам надається можливість регулювати свої зусилля щодо зниження забруднення відповідно до їх індивідуальної спроможності, що багато в чому залежить від технологій, які для цього застосовують. Підприємства, для яких знижувати забруднення складно чи дорого, матимуть нижчі витрати стосовно зниження забруднення, а натомість сплачуватимуть вищий податок на навколишнє середовище. Інші підприємства, що використовують технології, які сприяють зниженню забруднення, розширюватимуть цю діяльність і в подальшому, оскільки для них це дешевше, ніж сплачувати податки.

15.4. Методи оцінювання навколишнього середовища

Дуже легко пояснити причину того, чому оцінювання навколишнього середовища користується посиленою увагою в економіці навколишнього середовища: з одного боку, інформацію про цінність навколишнього середовища та про завдану шкоду не можна отримати виходячи з ринкових транзакцій, тому що природні ресурси, як суспільне благо, зазвичай не мають ринкової ціни, що визначала б переваги громадян стосовно цих типів товарів. З іншого боку, політики та інші органи, що приймають рішення, все більше перебувають під тиском необхідності впровадження політики навколишнього середовища та екологічних заходів, які повинні ґрунтуватися на порівнянні вартостей, що є результатом дії альтернативної політики. Як наслідок, економісти розробили цілу низку методів оцінювання:

► підходи, що ґрунтуються на попередніх (превентивних) видатках, затратах на ремонт і оновлення, компенсаціях за завдану шкоду;

- оцінювання ступеня реагування: підходи, що ґрунтуються на відмінностях у затратах і доходах;
- метод гедонічної цінової політики та метод нерухомості.
- метод затрат на подорож;
- методи умовного (ймовірнісного) оцінювання (СVM);
- багатокритеріальний аналіз;
- оцінювання методом дискусії.

Розглянемо лише деякі з цих методів. Важливо зазначити, що різні *класи цінностей* можна віднести до природних благ і до шкоди, і не всі методи оцінювання спроможні правильно відобразити і включити всі ці класи цінностей. Як правило, економісти розрізняють корисні й некорисні цінності. Клас корисних цінностей можна розподілити на цінності, що їх використовують у даний момент, альтернативні цінності та квазіальтернативні цінності. *Цінності, які використовують у даний момент*, беруть свій початок від індивідуальної вигоди, коли індивід використовує товар чи послугу для споживання. Блага навколишнього середовища або екологічні вигоди можна також споживати непрямим способом, тобто проходячи через стадію виробничого процесу. Якщо хтось не хоче використовувати блага навколишнього середовища нині, але хотів би використовувати їх у майбутньому, то це називають *альтернативною цінністю*. В такому разі майбутні попит і пропозиція невизначені. Якщо ж людина визначилася стосовно своїх майбутніх уподобань і майбутньої наявності ресурсів, то альтернативна цінність дорівнюватиме нулю. Так само *квазіальтернативна цінність* стосується зростаючої вигоди, що очікується від прийняття деяких незмінних рішень.

Отже, людина, що приймає рішення, зберігає альтернативу стосовно використання ресурсів у майбутньому. Проте іноді ті, хто не мають намірів використовувати певні ресурси нині чи в майбутньому, також виявляють зацікавленість стосовно підтримання ресурсів у їх нинішній формі. Така зацікавленість формує основу поняття, яке економісти називають *цінністю існування*. Якщо така зацікавленість тісно пов'язана з бажанням збереження ресурсів для майбутніх поколінь, то маємо справу зі *спадковою цінністю*.

Термін загальна економічна цінність стосується всього класу цінностей, що є відображенням людських уподобань (переваг). Інакше кажучи, загальна економічна цінність — це сума цінностей, що використовуються в даний момент, альтернативних цінностей, квазіальтернативних цінностей, цінностей існування та спадку

Проте всі ці класи цінностей визначаються з антропоцентричного погляду і не включають екоцентричних та біоцентричних перспектив.

У принципі ресурси навколишнього середовища чи завдану шкоду можна оцінити двома шляхами: перший метод прямо оцінює шкоду від забруднення чи зниження вигоди, що виникає внаслідок погіршення якості ресурсів. У літературі з економіки навколишнього середовища розглядаються в основному три підходи такого плану, а саме, гедонічна цінова політика (hedonic pricing), техніка затрат на подорожі (travel costs techniques) та умовного (імовірнісного) оцінювання (contingent valuation). Інший, непрямий метод оцінювання складається з двох етапів. На першому етапі дослідник ідентифікує фізичні й біологічні ефекти забруднення. Другий етап полягає в оцінюванні цих фізичних і біологічних ефектів, що є досить нескладним завданням при застосуванні ринкових цін. Механізм оцінювання ступеня реагування є прикладом цього непрямого двохетапного підходу. Проте багато економістів вважають такі методи досить сумнівними і що ці методи можуть іноді продукувати нереальну інформацію (для прикладу див.: Perman et al., 1996, с. 263).

Метод гедонічної цінової політики ґрунтується на такому принципі. Природний ресурс, який передбачається оцінити, може і не продаватися на ринку, оскільки він є суспільним благом. Проте його можна буде визначити з точки зору послуги, яку він продукує у вигляді певної втіленої якості. Однак ця якість може бути втілена й в інших товарах чи активах, які є ринковими і мають певну видиму ціну. Якщо таке трапляється, то можна застосувати статистичний механізм для визначення прихованої ціни такої якості, і цю ціну можна вважати оцінюванням природного ресурсу.

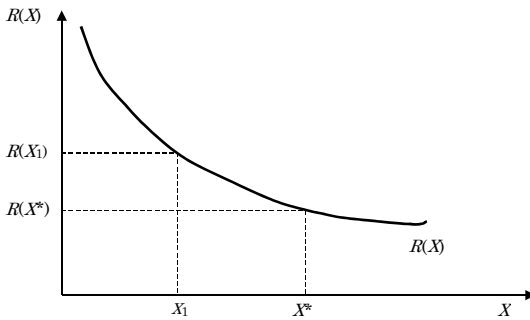


Рис. 15.9. Готовність платити за поліпшення якості повітря

Джерело: Perman, Ma and McGilvray (1996, с. 264)

на за будинок репрезентує готовність мешканців сплачувати за низку якостей помешкання (які впливають на розмір орендної плати чи ціни за будинок), таких як розмір будинку, його зовнішній вигляд, близькість до шкіл та місць роботи, характеристики сусідництва і, звичайно, стан та якість навколишнього природного середовища. Спираючись на відповідний приклад, можна використати регресний аналіз для оцінки зв'язку між орендною платою та забрудненням повітря, припускаючи, що всі інші визначники розміру орендної плати чи ціни не змінюються. Ця процедура призведе до виділення функції «орендна плата — забруднення», яку можна використати для визначення вартості поліпшення якості навколишнього середовища (див. рис. 15.9). Наприклад, якщо було б вжито заходів щодо поліпшення якості повітря шляхом зниження забруднення з X^* до X_1 , то орендна плата, яку сплатила б людина, зросла з $R(X^*)$ до $R(X_1)$. Різниця в орендній платі репрезентує готовність людей платити за поліпшення якості повітря. Оскільки ця готовність платити є грошовим потоком, її треба перетворити на капітал, застосовуючи відповідну дисконтну ставку. Це перетвориться на єдиний, одноразовий і всеохоплюючий платіж від однієї людини, що передбачає здійснення наступного кроку, а саме, об'єднання готовності до сплати стосовно певної сукупності людей, які проживають, наприклад, в одному районі міста.

Відповідно ціна, сплачена за будинки чи за оренду приміщень, може втілювати готовність людей платити відповідно за чисте повітря в будинку чи приміщенні. Цей зв'язок можна використати при визначенні функції «орендна плата — забруднення», як показано на рис. 15.9. Орендна плата чи ціна

Цей метод оцінювання здається досить логічним, проте він також має свої обмеження. По-перше, він може оцінювати лише обмежену сукупність цінностей, за які люди готові платити на ринку житла. Цінності, що нині не використовуються, як правило, повністю виключаються з цього списку. По-друге, ринок житла найчастіше не є вільним ринком через різні втручання уряду. Як наслідок, ціна за будинки чи рівень орендної плати некоректно відображують уподобання людей.

Механізм оцінювання, оснований на туристичних затратах, часто застосовують до неринкових рекреаційних чи культурних послуг, таких як резерв дикої місцевості та розвиток туризму. Так само, як і гедонічна цінова політика, вони ґрунтуються на принципі виведення цінностей різних атрибутів на ринок. Зазвичай певну географічну територію, що містить, наприклад, у своєму центрі резерви біосфери, поділяють на кілька зон (рис. 15.10).

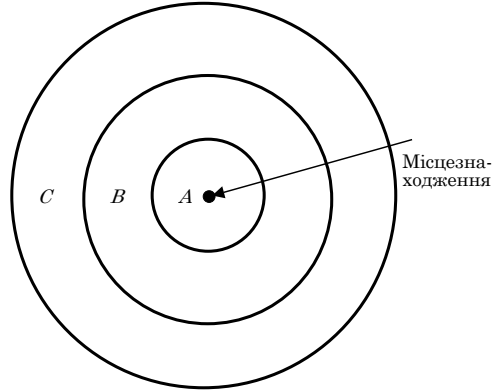


Рис. 15.10. Розміщення об'єкта відвідування

Джерело: Perman, Ma and McGilvray (1996, с. 267)

Тоді збирають інформацію про кількість відвідувань об'єкта за певний період з усіх зон та про середню вартість витрат на подорож на кожного відвідувача. Цю інформацію використовують для отримання кривої попиту (рис. 15.11), що описує зв'язок між затратами на подорож і частотою відвідувань. На цьому рисунку Z_A і Z_B означають різну кількість візитів за період до певних об'єктів відповідно із зон A і B , P_A та P_B — відповідні обсяги затрат на подорож. Площі для Z_A і Z_B відповідно, розміщені нижче кривої попиту, розглядають як загальну готовність відвідувачів платити за благо навколишнього середовища. Після зниження затрат на подорож, тобто відповідно P_A і P_B , виходять на споживчий надлишок, який

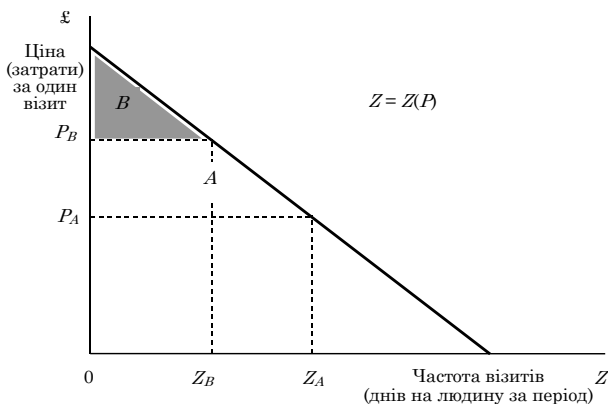


Рис. 15.11. Затрати на подорож та частота візитів

Джерело: Perman, Ma and McGilvray (1996, с. 267)

загальну кількість відвідувачів із зони А, дістають загальну готовність до сплати відвідувачів із зони А. Потім цю дію повторюють для всіх зон окремо і, підсумувавши результати, дістають сукупну готовність платити за певне природне благо.

Механізм затрат на подорож також має певні обмеження. Він може дати оцінку лише деяким цінностям, якими часто цікавляться економісти, і зовсім виключити можливість оцінювання цінностей існування, спадку та альтернативних цінностей. Крім того, цей метод може бути корисним під час оцінювання рекреаційного відпочинку, однак його не часто застосовують до інших природних благ, таких, наприклад, як якість ґрунтових вод. Іншими проблемами є оцінювання можливих затрат часу на подорож, а також той факт, що відвідувачі можуть поєднувати візити до цікавих природних об'єктів з іншими цілями, наприклад відвідування історичних місць. І, нарешті, багато вчень про затрати на подорож ігнорують уподобання (переваги) тих, хто не є відвідувачами.

Найважливішим підходом оцінювання в економіці навколишнього середовища є **умовна (імовірнісна) оцінка (contingent valuation)**. При цьому використовують два механізми: один механізм є експериментальним, заснованим на імітації та ігровому аналізі, другий використовує дані анкет і опитувань.

беруть за межу чистих затрат на благо навколишнього середовища. Для обчислення загальної готовності відвідувачів платити (або загального споживчого надлишку) потрібно зробити два кроки: по-перше, помноживши готовність платити кожного відвідувача із зони А на

Оцінку називають умовною (ймовірнісною), тому що інформація, яку дослідник хоче отримати від респондентів, є умовною стосовно певних гіпотетичних ринкових обставин. Ці обставини визначатимуть природу або зміни якості навколишнього середовища, а також даватимуть відповідь на запитання, як впроваджуватимуться певні заходи, як відбуватимуться певні зміни, які будуть затрати, куди буде спрямована оплата тощо. Імітація чи опитування має на меті отримання гіпотетичної ціни пропозиції від певної кількості представників населення, зацікавлених у благах навколишнього середовища.

Слід зазначити, що в разі застосування механізму умовної (ймовірнісної) оцінки отримані відповіді значною мірою залежать від манери, в якій було подано інформацію, а також від її змісту. Тому інформацію слід подавати дуже обережно, вона має бути якнайреалістичнішою. Така інформація повинна містити специфічну проблему, специфічні її вирішення, дані про вплив навколишнього середовища. Респондентів слід також запитати, скільки і в якій формі (наприклад, вищі ціни, вищі податки чи довірена власність) він чи вона готові заплатити. Метод, який застосовують для отримання інформації про ціну пропозиції від респондентів, може бути структурований по-різному. Інтерв'юер може запропонувати респонденту вихідну точку, інтервали, обсяг бюджету, який потрібно буде витратити на природні блага та інші товари, а також можливість вибрати якусь альтернативу, що включає іншу якість природних ресурсів та зміну їх вартості (дихотомічний вибір).

Проте метод умовної (ймовірнісної) оцінки потерпає від різних джерел необ'єктивності:

- *гіпотетична необ'єктивність* може виникати внаслідок того, що респондентів просять зазначати так званій «WTP» щодо змін, які є гіпотетично досить актуальними;

- *інформаційна необ'єктивність*, як правило, виникає залежно від структури представленої респонденту інформації, а також від того, яку ціну пропозиції обумовлюють;

- *необ'єктивність засобу сплати*: очевидно, що значення ціни пропозиції може залежати від форм оплати, які були б повністю вичерпані після реалізації проекту;

- *стратегічна необ'єктивність* виникає внаслідок того, що респонденти особисто зацікавлені впливати на наслідки.

З усіх цих причин результати умовного (ймовірного) оцінювання не можна вважати точними та надійними, а лише орієнтовними.

15.5. Інституції підтримання та відтворення навколишнього середовища

У літературі з економіки навколишнього середовища інструменти політики часто розглядають як основні засоби для запобігання шкоді, що її завдають навколишньому середовищу, та для пропозиції природних благ. Проте, відверто кажучи, такі інструменти будуть прийняті політиками та правильно впроваджені адміністративними діями лише за умови існування відповідних інституцій для координації політики навколишнього середовища. Це надзвичайно важливо для появи нових аграрних політик стосовно навколишнього середовища в Європейському союзі.

Сучасний політичний зразок, що демонструє потребу такого розширеного підходу, можна взяти з основних положень Спільної аграрної політики (САП). Разом з тим це може бути ілюстрацією того, як фактично розвивається процес екологічної модернізації, тобто він починається з досить простої початкової ідеї проблеми і потім, крок за кроком, виявляє дуже складні проблеми, які потрібно вирішувати, щоб досягти подальшого ефективного розвитку вже ініційованої політики. Це можна пояснити з погляду розуміння нової політики, яка явно асоціюється з наново впровадженим горизонтальним регулюванням, що стосується прямих платежів. Комісія Європейського союзу вимагає, щоб члени Євросоюзу сплачували прямі платежі, обумовлені щодо соціальних та природних критеріїв.

На перший погляд, узгодженість дає підстави для прийняття розумного вирішення важкої проблеми Спільної аграрної політики (САП), оскільки вона вважає, що можна буде досягти важливих дистрибутивних цілей та цілей навколишнього середовища за допомогою лише однієї політики, тобто додаючи нові цілі (соціальні та навколишнього середовища) до вже існуючих інструментів. Очевидно, політичні дії роз-

глядають цю політику як стратегію мінімізації конфліктів, з якими вони стикаються, оскільки, за великим рахунком, прямі платежі більше не можна виправдовувати аргументом, що економічний статус фермерів має підкріплюватися після зниження цін. Інакше кажучи, ці прямі платежі мають бути забезпечені новою законодавчою базою, яка має бути достатньо переконливою для публічного визнання.

Проте така концепція поновленого законодавства втрачає свою привабливість, якщо після проведеного аналізу інструментів перейти до огляду *інституційних заходів*, необхідних для впровадження такої стратегії в практику. Формування, впровадження, моніторинг і контроль прямої допомоги від держави можна легко організувати централістичним та ієрархічним способами, що також видається найкращим рішенням для політики такого типу. З іншого боку, прийняття рішень стосовно стандартів навколишнього середовища, наприклад здобуття потрібних знань про місцеву природу та позицію суб'єктів, і навіть додаткове впровадження та регіональне встановлення стандартів за допомогою відповідних інструментів потребує децентралізованих підходів. Застосування таких інструментів неможливе без існування досить складних механізмів адміністрування, моніторингу й контролю, і в багатьох випадках потрібно розробляти механізми партиципації, вирішення конфліктів та навчання. Відповідно, аналізуючи наслідки централізованих інструменталістичних рішень, слід брати до уваги альтернативу *інституційного навколишнього середовища* (наприклад, режими прав власності) і альтернативним *інституційним заходам* (структурам управління).

Згідно з цими міркуваннями, вищезазначені зміни, спричинені Агендою 2000 (Agenda 2000) і результируючим зростанням кількості учасників та їх бюрократизму, *зумовили появу істотних інституційних запитань, що стосуються структури системи сільськогосподарської політики загалом*. Зокрема, слід наголосити на таких пунктах:

1. Вимоги змін і додаткові вимоги стосовно координації, які породжуються проблемами захисту ресурсів та політики навколишнього середовища, не можуть бути виконані за допомогою незмінних інституційних правил та заходів. З іншого боку, слід підготуватися до складного процесу інституційних

змін, які призведуть у перспективі до подальшого диференціювання передавання прав власності, а також до диференціювання приватних і державних управлінських структур, у тому числі здатності до адміністрування, неурядових та самостійних організацій.

2. Ці інституційні наслідки не обмежуватимуться дихотомією централізованих і децентралізованих одиниць або регіональних і надрегіональних механізмів проведення політики, однак потребують інституційних інновацій, яким, у свою чергу, потрібні додаткові категорії інституційних змін, зокрема створення більш диференційованої системи прав власності, зважаючи на користування та захист елементів і властивостей природи, та відповідні управлінські структури, діяльність яких була б спрямована на вирішення спеціальних проблем, пов'язаних з феноменами навколишнього середовища (див. Hagedorn, 2000; 2002; Hagedorn, Arzt та Peters, 2002).

Ці наслідки є важливішими, оскільки стратегії політики сільськогосподарського навколишнього середовища та захисту ресурсів більше не розглядають як окрему сферу чи субкатегорію аграрної політики, у розрізі якої підтримуються лише другорядні ефекти сільськогосподарського виробництва, а як необхідність перебудови Спільної аграрної політики (САП) всебічним методом, що систематично інтегрує механізми захисту ресурсів та навколишнього середовища з інституціями й інструментами, наприклад, стосовно популярної вимоги щодо «озеленення сільськогосподарської політики» (Hagedorn, Laschewski та Siebert, 2001).

15.6. Режими прав власності та державні структури щодо підтримання сільськогосподарського навколишнього середовища

Такі *інституційні зміни стосовно координації сільськогосподарського навколишнього середовища*, тобто в основному режими прав власності та управлінські структури цієї сфери, можна розглядати як відповідь на технологічні, екологічні та

економічні фактори, з одного боку, і соціальні, поведінкові та політичні впливи, з іншого боку (рис 15.12). Для того щоб провести структурування і аналіз зв'язків та взаємодій між цими факторами, потрібна дослідницька концепція. Інституційні зміни у сфері захисту ресурсів та координації сільськогосподарського навколишнього середовища пов'язані з такими групами феноменів (детальніше див. Hagedorn, 2000a, 2002; Hagedorn et al., 2002; Gatzweiler та Hagedorn, 2001a,b):

1. Потреба в інституційних заходах залежить від *особливостей застосованих трансакцій*, пов'язаних з природою й екосистемою. На це впливають переважно фізичні властивості та матеріальні перетворення, з якими асоціюються блага навколишнього середовища, вигоди та завдана шкода (наприклад, вилуговування нітратів у ґрунтові води на піщаних ґрунтах). Технологічні інновації та структурні зміни призводять до постійних змін цих властивостей і до трансформацій.



Рис. 15.12. Логіка інституційних змін стосовно координації сільськогосподарського навколишнього середовища

2. Разом з тим інституційні зміни залежать від *характеристик і цілей суб'єктів*, залучених до цих перетворень. Це спра-вджується не тільки для окремих людей, чиї *цінності, інтереси та ресурси (для виробництва енергії)* дуже різноманітні, а й для груп людей, таких як спілки, що використовують *організації та комунікації* з метою створення інституцій, що від-повідають їхнім цілям (наприклад, фермери, які ініціюють вилуговування нітратів шляхом внесення добрив з високим їх вмістом).

3. Інституційні зміни, що виникли внаслідок дії двох голо-вних рушійних сил, зазначених вище, впливають на *побудову та поширення прав власності на функції екосистем* (DeGroot, 1992), або, точніше, на ті потоки затрат і надходжень, які мо-жуть стосуватися природного капіталу та послуг екосистеми (наприклад, взаємна поступка: зниження азотного балансу шляхом зменшення внесення добрив та ущільнення культур і зниження валових прибутків). Права власності можна визна-чити на велику кількість екологічних властивостей та фізич-них часток природи, кожна з яких пов'язана з певними затра-тами й доходами (і для кожного з цих диференційованих компонентів прав інституційна побудова прав чи обов'язків може відрізнитися: режими приватної, колективної чи держа-вної власності або вільний доступ). Такі права стають усе більш диференційованими, оскільки їх застосовують не лише для таких товарів, як земля, а й для *різних аспектів і деталей* землекористування, що стосуються захисту навколишнього середовища та підтримання сільського господарства, напри-клад, право приймати рішення про сівоzmіни (Bromley, 1996; 1998).

4. Такі зміни прав власності щодо природних компонентів обов'язково супроводжуються відповідними *змінами в управлінських структурах* переважно з двох причин: по-перше, права власності на природні компоненти, як і інші права власності, потрібно контролювати й санкціонувати, для того щоб вони стали ефективними замість того, щоб бути просто формальними; по-друге, люди можуть тільки викори-стовувати їхні права і повноваження, а виконуватимуть свої обов'язки лише в тому разі, коли цей процес буде організо-ваним і контрольованим (наприклад, фермери застосовува-

тимуть обмеження щодо внесення добрив та рекомендації стосовно вирощування культур тільки тоді, коли існуватимуть функціональні системи моніторингу й обмежень, а також інформаційні та адміністративні, позитивні і/чи негативні стимули, тобто субсидії і/чи штрафи).

5. Так само, як вищезгадані режими прав власності, управлінські структури також досить диференційовані (ринки, наприклад ринкові квоти забруднення; ієрархії, такі як бюрократизм, стосовно навколишнього середовища; гібридні форми, такі як договірні відносини, наприклад контракти про керівництво; горизонтальна неринкова координація, тобто кооперація і участь; системи знань та інформації; формальні та неформальні комунікації; інфраструктурні методи для обмеження, моніторингу та оцінювання шкоди, завданої навколишньому середовищу, і вигоди, наприклад системи лабораторій, правил та процедур для вирішення конфліктів; регулювання відповідальності, мотивація впровадження інновації та навчання тощо). Вони можуть включати самокоординацію (наприклад, кооперативи навколишнього середовища) та урядове регулювання (наприклад, бюрократія стосовно навколишнього середовища) і пов'язані не тільки з впровадженням інструментів навколишнього середовища, а й з політикою навколишнього середовища, що функціонує на різних рівнях кооперативного федералізму (спільнота, регіон, провінція, нація, ЄС, міжнародний рівень).

Щодо останнього пункту, зазначеного вище, слід взяти до уваги *політичну економіку* поза процесом спільного впровадження та прийняття рішень у федеральній системі. Це може породити проблеми з масштабу (scale problems), подібні до тих, на яких наголошено в роботі Constanza et al. (2001): самозацікавлені або недостатньо інформовані політичні діячі можуть не виявити бажання чи просто будуть не в змозі віднайти просторовий зв'язок (scale) та зібрати інформацію на відповідних рівнях.

У роботі Hagedorn (2002) було здійснено спробу щодо детальнішого дослідження і пояснення цих чотирьох груп варіацій. Проте детальні емпіричні дослідження стосовно цього контексту перебувають усе ще в початковій стадії, багато ще потрібно зробити: кількість характеристик суб'єктів, особливо-

стей трансакцій і типів правил, що впливають на організаційні заходи (які, в свою чергу, впливають на спроможність суб'єктів керувати ресурсами навколишнього середовища), дуже велика, тому науковці ще далекі від завершення досліджень цих характеристик та їх ефектів.



Література

1. Bea F. X. Die Verteilung der Lasten des Umweltschutzes nach dem Verursacherprinzip // *WiSt* 2. Jg., 1973. — 455 p.
2. Bromley D. W. The Social Construction of Land // K. Hagedorn (ed.). *Institutioneller Wandel und Politische Ökonomie von Landwirtschaft und Agrarpolitik*. Festschrift zum fünfundsechzigsten Geburtstag von Prof. Dr. Günther Schmitt. — Frankfurt: Campus, 1996. — P. 21 – 45.
3. Bromley D. W. Property Rights in Environmental Economics // H. Folmer and T. Tietenberg (eds.). *The International Yearbook of Environmental and Resource Economics 1997/1998: a survey of current issues*. — Cheltenham: Edward Elgar, 1998.
4. Coase R. The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics*. — 1960. — 3. — P. 1 – 44.
5. Costanza R. et al. (eds.). *Institutions, Ecosystems and Sustainability*. — Lewis Publishers, 2001.
6. DeGroot R. Functions of Nature // *Wolters-Noordhoff*. — 1992.
7. Gatzweiler F., Hagedorn K. The Evolution of Institutions in Transition *CEESA Discussion Paper*. 2001a. — No. 4/2001.
8. Gatzweiler F., Hagedorn K. The Evolution of Institutions of Sustainability // Paper presented to the Phare ACE Seminar on Sustainable Agriculture in Central and Eastern European Countries: The Environmental Effects of Transition and Needs for Change, September 10 – 16, 2001, in Nitra, Slovakia. — 2001b.
9. Hagedorn K. Umweltgenossenschaften aus institutionenökonomischer Sicht // M. Kirk, J. W. Kramer und R. Steding (Hrsg.): *Genossenschaften und Kooperation in einer sich wandelnden Welt*. Festschrift zum 65. Geburtstag von Prof. Dr. Hans-H. — Münkner. Münster: LIT, 2000a. — P. 267 – 291.
10. Hagedorn K., (ed.). *Environmental Cooperation and Institutional Change: Theories and Policies for European Agriculture*. — Cheltenham: Edward Elgar, 2002.
11. Hagedorn K. K. Arzt and U. Peters. Institutional Arrangements for Environmental Co-operatives: a Conceptual Framework // K. Hagedorn (ed.): *Environmental Co-operation and Institutional Change: Theories and Policies for European Agriculture*. — Cheltenham: Edward Elgar, 2002. — P. 3 – 25.
12. Perman, Roger, Yue Ma and James McGilvray. *Natural Resource & Environmental Economics*. — Longman: London and New York, 1996.

Розділ 16

МУЛЬТИФУНКЦІОНАЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

*Доктор економічних наук, професор
Гвідо Ван Хуленбрук
Кафедра економіки сільського господарства
Університет м. Гент
Бельгія*

Поняття мультифункціональності означає не тільки політичну концепцію захисту соціальних поглядів відносно сільського господарства, а й може бути застосовано на рівні фермерів. У цьому розділі проаналізовано, як можна стимулювати аграрних виробників для зміни комбінацій між товарними й нетоварними продуктами їх виробництва (commodity and non-commodity outputs), для того щоб забезпечити належний рівень суспільних благ і стану навколишнього середовища. З цією метою спочатку дано аналіз характеристик низки опосередкованих позитивних наслідків аграрного виробництва, а також причин відмов ринку в їх забезпеченні. Далі подано мікроекономічну модель для аналізу мультифункціональності на фермерському рівні. Потім розглянуто низку ринкових та політичних інструментів, які можуть бути використані або для визначення попиту, або для створення стимулів щодо мультифункціональності. Після цього для пояснення реакції фермерів та мотивів їхніх дій представлено нову мікроекономічну модель. Наприкінці наведено огляд кількох інституційних підходів, що можуть бути використані для організації колективного попиту чи пропозиції щодо певних додаткових функцій.

Коли йдеться про сільське господарство, все більший інтерес становить так звана *концепція мультифункціональності*. Вперше вона з'явилась на порядку денному проведення торгових переговорів як концепція, що охоплює питання оцінювання результатів функціонування сільського господарства

окремо від обсягів товарного виробництва (*далі — нетоварні результати виробництва*, або non-commodity outputs). У подальшому тлумачення цієї концепції розвивалось у напрямі визначення важливої ролі сільського господарства щодо забезпечення суспільства такими факторами, як безпека та якість харчових продуктів, стан навколишнього природного середовища, розвитку соціального стану і ландшафту сільських територій тощо. У цьому ознайомчому розділі особливу увагу приділено деяким теоретичним концепціям, що стоять поза згаданим визначенням, і розглянуто питання, як за допомогою політичних рішень можна спробувати переорієнтувати загальні результати функціонування сільського господарства в напрямі сучасних потреб суспільства щодо забезпечення нетоварних результатів виробництва.

Згідно з OECD (2001), мультифункціональність інтерпретується як характеристика економічної діяльності, такої як сільське господарство, у тому розумінні, що економічна активність продукує комплексні та взаємопов'язані (сукупні) результати — аутпути, або ефекти

Ці ефекти, або аутпути, можуть бути позитивними чи негативними, навмисними чи випадковими, взаємодоповнювальними або конфліктуючими, такими, що мають ринкову цінність або ні. У загальному розумінні йдеться про товарні та нетоварні результати (*далі — аутпути*) діяльності. В межах певного ринку та супутнього типу аграрної політики економічна активність продукує певну комбінацію сукупних продуктів (joint products). Доки така комбінація задовольняє попит щодо різних аутпутів, проблем не виникає, оскільки існує ситуація ринкової рівноваги. Однак унаслідок зміщення пропозиції (наприклад, технологічна інновація) або попиту (зростання попиту на товари відпочинку) може виникнути недо- або надмірне постачання певних товарів, що потребує виконання коректувальних дій.

Таке робоче визначення має охоплювати основні теоретичні елементи, що опосередковано або конкретно формують ідею мультифункціональності. Ключовими елементами мультифункціональності є такі: 1) існування численних товарних та

нетоварних аутпутів, що одночасно продукуються сільським господарством; 1) визнання факту, що деякі нетоварні аутпути демонструють характеристики екстернальних, або суспільних, товарів (*externalities or public goods*) з результатом, що ринки таких товарів не існують або функціонують неефективно. Перед будь-якою спробою формулювання висновків щодо політичних рішень різноманітні вищезазначені елементи, що стосуються сільського господарства, мають бути проєктовані у світлі цього робочого визначення.

Той факт, що діяльність продукує мульти- та взаємопов'язані результати, може претендувати на економічну до- речність (суть), якщо його характеристика впливає на спосіб розподілу обмежених ресурсів, що використовуються суспільством для задоволення власних потреб. Більше того, ця мультифункціональна характеристика може стати політично до- речною, якщо між отриманими мультиаутпутами є деякі, що підвищують або знижують соціальний добробут (*welfare-enhancing or welfare-reducing*), але для них не існує окремих ринків. Якщо в такому разі постає необхідність політичного втручання для засвоєння екстернальності (суспільного товару), характеристики відповідної діяльності мають значення для дизайну та імплементації коректувальної дії.

16.1. Природа спорідненості сільського господарства

Спільне, або сукупне, виробництво повинно мати справу з фактом існування фіксованого або квазіфіксованого взаємозв'язку між двома аутпутами (результатами) економічної активності. Це означає, що коли виробляється конкретний товар *A*, автоматично продукується також товар *B* (рис. 16.1, *a*). Якщо має місце «сильне поєднання» (*strong jointness*), такий взаємозв'язок є фіксованим. Це означає що обидва аутпути завжди виробляються в однаковому співвідношенні. Якщо виробляється більше товару *A*, маємо більше *B*, і навпаки. Однак «сильне поєднання» трапляється нечасто. На практиці

виробництво товарних і нетоварних аутпутів у фіксованих пропорціях спостерігається рідко. Тому для регулювання співвідношення товарних і нетоварних аутпутів у зв'язку зі змінами у відповідних цінах та політичних стимулах існує, як правило, широкий простір (рис. 16.1, б). У разі аутпутів, що впливають на природне середовище, їх поліпшення можна часто досягти через зміни у фермерській практиці та технології виробництва. Деякі природні ефекти й елементи ландшафту при використанні земельних ресурсів можна розглядати відокремлено від товарного виробництва, певні цінності культурної спадщини також можуть бути повністю відмежовані від фермерських операцій¹. Зайнятість у сільському господарстві пов'язана з товарним виробництвом, проте розвиток напряму фермерства на непостійній основі (part-time farming), а також вид зайнятості на фермі, не пов'язаний з аграрним виробництвом, вже змінили взаємозв'язок між сільським господарством та функціонуванням сільських територій. Безпека харчових продуктів асоціюється в основному зі споживанням, однак торгівля може відокремити місце виробництва від місця споживання, принаймні до певної міри.

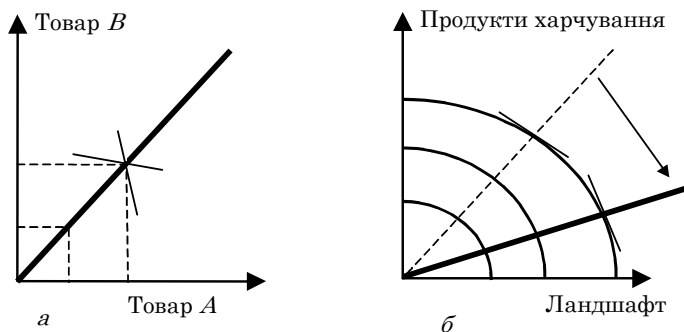


Рис. 16.1. Ступінь спорідненості між товарними й нетоварними аутпутами

¹ Ці висновки стосуються «технічної» розмежованості. Відокремлення сервісу від виробництва продуктів харчування не означає, що фермери не можуть бути провайдерами такого сервісу з найменшими витратами.

Це означає, що сукупна цілісність взаємозв'язку між товарами, яка характеризує нетоварні аутпути сільського господарства, може дуже змінюватися, включаючи різноманітні типи технічних взаємозалежностей та використання спільних ресурсів, а також причини, що спростовують легку класифікацію схеми сукупного виробництва (див. приклад 1).

Приклад 1. Джерела сукупного виробництва (The sources of joint production). Сукупне виробництво стосується тих ситуацій, коли фірма продукує два або більше число тісно пов'язаних аутпутів, тобто збільшення або зменшення пропозиції одного аутпуту впливає на рівні виробництва інших. Прийнято розрізняти три причини для спорідненого виробництва: (1) технічні взаємозалежності у виробничому процесі; 2) нерозподільні вхідні ресурси (*non-allocable inputs*); і/або 3) розподільні вхідні ресурси (*allocable inputs*), що є фіксованими на рівні фірми.

Технічні взаємозалежності (*technical interdependencies*) є базовою причиною багатьох негативних нетоварних аутпутів сільського господарства, включаючи ерозію ґрунтів, хімічні залишкові речовини та лужність ґрунтів. Парниковий ефект і проблеми стану тваринного світу також асоціюються з технічними або біологічними характеристиками виробничого процесу. Позитивні ефекти, спричинювані технічними взаємозалежностями, стосуються, наприклад, ефекту контролю за шкідниками за певних методів вирощування сільськогосподарських культур, а також впливу сівозмін на баланс поживних речовин у ґрунті та його продуктивність.

Другий тип сукупного виробництва спостерігається тоді, коли численні результати виробничої системи продукуються з *одного й того самого виду вхідного ресурсу* (*non-allocable input*). Класичним прикладом є виробництво баранини та вовни, які отримують разом у результаті вирощування овець. Виробництво м'яса та органічних добрив або асоціація природного ландшафту з певними виробничими системами (тераси для вирощування рису-сирцю, Альпійські пасовища з коровами, поля соняшнику) є іншими прикладами поєднаних продуктів, отриманих від нерозподільних вхідних ресурсів. Проте хоча ці продукти є поєднаними, вони рідко виробляються у фіксованих пропорціях, і такі пропорції можуть бути модифікованими в разі використання різних виробничих методів. Багато типів аутпутних зв'язків, наприклад між продуктами харчування та природним ландшафтом, можуть бути віднесені або до нерозподільних вхідних ресурсів (вони продукуються на одній і тій самій землі), або до технічних взаємозалежностей.

Сукупність може також бути спричинена **розподільними фіксованими ресурсами** (*allocable fixed factors*). Пропозиція таких факторів для фірми є обмеженою, або фіксованою, і вони розподіляються згідно з різними аутпутами виробничого процесу. Збільшення або зменшення виробництва одного аутпуту змінює кількість фактора, наявного для пропозиції інших, отже, між аутпутами створюється зв'язок. Таке визначення поняття сукупності вже привернуло значну увагу з боку аграрних економістів, оскільки фермерські угіддя та самозайнята робоча сила є розподільними фіксованими факторами. Однак для аналізу мультифункціональності це може бути менш важливо, ніж два інших джерела поєднаного виробництва.

Загальний ефект сукупного виробництва часто є причиною комбінації різних джерел, проте оцінити відносну важливість кожного з них може бути досить складним завданням. Більш того, в обговоренні мультифункціональності трапляються типи аутпутів, які не можна чітко віднести до жодного з трьох джерел сукупності. Одним із них є внесок аграрного виробництва у формування зайнятості в сільських територіях, що пов'язаний з використанням робочої сили в сільському господарстві. Іншим є внесок агровиробництва в гарантування безпеки харчових продуктів, де існує прямий зв'язок з продуктами харчування. Останні є пріоритетним аутпутом, а також товаром, здатним брати участь у торгівлі, тоді як інші мультифункціональні аутпути такої якості не мають.

Товарні й нетоварні результатами виробництва можуть доповнювати або замінювати один одного залежно від того, який тип виробничого зв'язку лежить в їх основі. Зниження негативної екстернальності, спричинене технічною взаємозалежністю, може знизити товарну пропозицію, тоді як підвищення позитивної екстернальності може її розширити. Там, де нетоварні аутпути конкурують з товарами щодо земельних ресурсів, збільшення нетоварних аутпутів зазвичай спричинює зменшення товарного виробництва.

Зв'язки між товарними й нетоварними аутпутами слід також розглядати в динамічному контексті. Інтенсивність аграрного виробництва може бути змінена для модифікації взаємозв'язку між товарними й нетоварними аутпутами. Нові інформаційні технології та досвід фермерів створюють нові шляхи використання ресурсів ферм і можуть вплинути на комплекс нетоварних аутпутів, отриманих у процесі виробництва. Аграрні наукові дослідження та розвиток у поєднанні з навчанням фермерів є потенційно ефективними

шляхами трансформації зв'язків, які визначають нетоварні аутпути сільського господарства. Ступінь спорідненості між результатами виробничого процесу в майбутньому може змінитися¹.

16.2. Аспекти екстернальності в концепції мультифункціональності

Якщо всі нетоварні аутпути вважати окремими товарами, для яких існують функціонуючі ринки, приватні трансакції забезпечують ефективне використання ресурсів і баланс попиту та пропозиції на всіх ринках. Більш того, якщо виробництво не є сукупним, включаючи випадок, де існують ефективні з погляду затрат замітники нетоварних аутпутів, то такий аутпут може бути отриманий незалежно від товарного виробництва. Отже, як недостатність ринків та спорідненості виробництва, так і екстернальність є необхідними питаннями для будь-якого обговорення змісту політичних рішень та гарантування їх успішності. Позитивні екстернальності — це товари, що сприяють підвищенню соціального добробуту або рівня життя людей, однак ті, хто забезпечує надходження таких товарів, не отримують за це компенсації, оскільки, з іншого боку, споживачі цих товарів за них не платять. Це зумовлює ризик ігнорування розгляду зазначених товарів виробниками в їх раціональних рішеннях. Негативні екстернальності, навпаки, є аутпутами, що знижують соціальний добробут і рівень життя, однак ті, хто продукує такі аутпути, не обкладаються штрафом, разом з тим ті, хто потрапив під дію таких товарів, не отримують компенсацій за завдану шкоду. З цієї ж причини тут також може виникнути відмова ринку від виконуваних функцій внаслідок перевиробництва негативних екстернальностей

¹ Деякі з цих питань були обговорені на семінарі OECD, присвяченому «Системам фермерської діяльності, спрямованим на відтворення навколишнього середовища та новітні технології», організованому спільною робочою групою Комітету сільського господарства та Комітетом політики навколишнього середовища. Семінар відбувся в Нідерландах у липні 2000 року (OECD, 2000c). Деякі із зазначених проблем було також розглянуто на порядку денному на конференції OECD «Системи аграрної науки щодо безпеки харчових продуктів та питань охорони навколишнього середовища», що відбулася в січні 2000 року (OECD, 2000f).

(наприклад, забруднення навколишнього середовища), тому що вони не репрезентують затрати.

Теоретично позитивна екстернальність може спричинити відмову ринку внаслідок того, що виробники не беруть до уваги вигоду екстернальності для суспільства загалом і звідси недопостачають товар, що зумовлює таку екстернальність. Насправді відмова ринку є більш складним поняттям і залежить від розподілу попиту на екстернальність. Припустімо, наприклад, що певна екстернальність, така як ландшафт, виробляється у певній фіксованій пропорції до товарного виробництва незалежно від місцезостахування чи витрат на це товарне виробництво, однак попит повністю задовольняється кількістю товарів, що спільно виробляються виробниками, які мають найменші виробничі затрати. В такому разі відмови ринку не стається, оскільки попит з боку суспільства на такий тип екстернальності може бути повністю задоволений без підвищення позиції товару.

Якщо ведеться торгівля і внутрішні ціни знижуються, специфіка відмови ринку внаслідок зміни позитивної екстернальності відрізнятиметься від ситуації, коли торгівлі немає. Чи є результат нетто-втратами, чи спостерігається поліпшення у рівні добробуту суспільства, залежить від багатьох параметрів. Підвищення добробуту суспільства пояснюється зменшенням загальних витрат у результаті зникнення високозатратних ферм і одночасним розширенням задоволення попиту споживачів та збільшенням споживання. Можливими втратами є зменшення виробництва позитивної екстернальності внаслідок скорочення національного виробництва.

Урахування дії негативних екстернальностей знижує ймовірність відмови ринку, оскільки зниження пропозиції позитивної екстернальності може бути компенсоване зменшенням негативної екстернальності. Можливі взаємодії між екстернальностями з погляду попиту на них також можуть вплинути на кінцевий результат. Існування деяких негативних екстернальностей справді може зменшити попит на позитивні екстернальності, знижуючи таким чином ризик відмови ринку.

Твердження, що зниження реалізаційної ціни спричинює скорочення обсягів виробництва, також слід вивчити детальніше, з використанням динамічніших інструментаріїв дослі-

джені. Обсяги виробництва можуть підтримуватися за рахунок підвищення продуктивності зусиллями ефективних фермерських господарств. Фермери можуть перейти до виробництва більш прибуткового товару, який продукує також необхідну позитивну екстернальність. Такі можливості, звичайно, знижують ймовірність відмови ринку, спричиненої зменшенням пропозиції позитивної екстернальності внаслідок зниження реалізаційної ціни товарів.

16.3. Суспільні товари

Якщо навіть деякі нетоварні результати виробництва є позитивними екстернальностями, що спричинюють відмови ринку, втручання з боку держави не обов'язково може бути кращим вирішенням проблеми. Існують різні шляхи для зменшення різниці між соціальними та приватними витратами залежно від специфічних характеристик цих нетоварних аутпутів. Багато варіантів рішень передбачатимуть повну відсутність або лімітовану межу державного втручання, такого як сприяння створенню ринку. Отже, потрібно запровадити детальну класифікацію суспільних товарів (public goods). В протилежному разі існує ризик, що такі унікальні суспільні власності, як шляхи транспортних сполучень, національна оборона, природні ресурси комунальної власності, муніципальні протипожежні та рибоохоронні служби обговорюватимуться одночасно без урахування того ступеня, до якого їх різноманітні характеристики як суспільних товарів впливатимуть на прийняття тих чи інших політичних рішень.

Теоретично суспільні й приватні товари розрізняють на основі концепцій виключності та конкурентності. Виключність означає дослідження щодо того, чи можливо усунути будь-кого від споживання або використання товару, тоді як конкурентність передбачає визначення, чи зумовлює факт споживання товару однією особою подальшу неможливість використання цього товару кимсь іншим (рис. 16.2).

Обидві концепції можуть бути проілюстровані на прикладі класичної діаграми суспільних/приватних товарів, як зображено на рис. 16.2. У лівому нижньому кутку (0) розміщені ви-

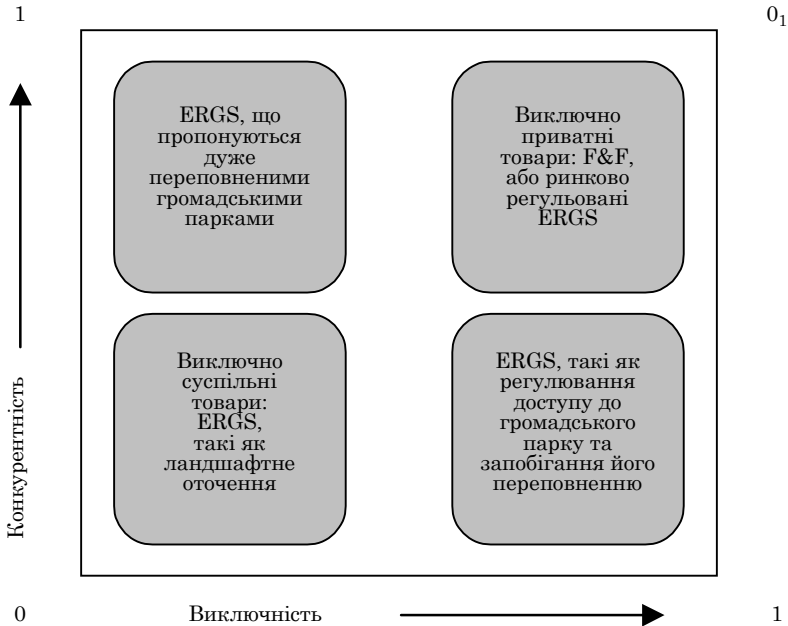


Рис. 16.2. Диференціація між суспільними та приватними товарами на основі концепцій виключності та конкурентності:

ERGS — товари для відпочинку та природне оточення (Environmental and recreational goods); F&F — продукти харчування і тканини (Food and Fibre)

ключно суспільні товари та екстернальності: неможливо виключити певну персону з процесу споживання (використання) і не відчувається конкурентності (наприклад, це ландшафт, який спостерігається з дороги, що перебуває у суспільній власності), тоді як у верхньому правому кутку (0_1) містяться так звані приватні товари: тут існує повна виключність і конкурентність, які регулюються ринком, наприклад, продукти харчування і тканини (F&F), обсяги споживання яких резервуються передусім для тих, хто сплачує ринкову ціну.

Наступна категорія — змішаних клубних товарів — знаходиться між поняттями приватного й суспільного і використовується для опису товарів, використання і обіг яких регулюються лімітованою групою індивідів; це так звані «клубні товари» (club goods). Клуб — організація, що пропонує специфічні товари тільки своїм членам, беручи на себе витрати на товар

за рахунок членських внесків. Це означає, що такі товари підпадають під концепцію виключності (не член клубу може бути виключений з процесу, однак тут немає конкурентності). Інша категорія охоплює групу товарів місцевого виробництва, що перебувають у суспільній власності, де концепції виключності та конкурентності визначаються місцезнаходженням людей і місцевих державних органів — наприклад, доступ у парк і на територію відпочинку. Як місцеві суспільні, так і змішані товари можуть знаходитись у різних частинах діаграми (див. рис. 16.2) і зміщуватись по ній відповідно до своїх характеристик виключності та конкурентності.

Можливість відмови політичних інструментів, асоційованих з неправильним оцінюванням попиту на суспільні товари, підвищує необхідність детальної класифікації останніх. Якщо можливе виникнення таких помилок, незалежні засоби забезпечення ринку, які не потребують оцінювання попиту, можуть бути привабливішими, ніж державне втручання, навіть якщо ці альтернативні засоби також спричинюють неефективність (наприклад, при прогнозуванні). Мають бути враховані також трансакційні та адміністративні витрати, що асоціюються з різними механізмами прогнозування.

Загалом можна говорити про шість категорій позитивних екстернальностей залежно від їхніх характеристик як виключно суспільних або змішаних товарів. Кожна категорія потребуватиме окремої, відмінної від інших (або, іноді, ні) схеми політичного втручання.

Для дискусії пропонується орієнтовна класифікація основних екстернальностей з погляду суспільного продукту (з прикладами, що не обов'язково стосуються сільського господарства; приклад 2). Далі цю класифікацію наведено в табл. 16.1, де розглянуто випадки нетоварних аутпутів сільського господарства (тобто з урахуванням спорідненості) і весь спектр, починаючи від виключно суспільних і до приватних товарів.

Хоча ця класифікація потребує емпіричного дослідження, особливо таких факторів, як технічні та інституційні аспекти механізмів концепції виключності (наприклад, право на власність), вона свідчить про можливість багатьох екстернальностей належати до категорій, яким не потрібне або потрібне дуже обмежене державне втручання.

Таблиця 16.1. Класифікація виключно суспільних товарів, частково суспільних товарів та товарів приватного сектора (Sketch)

Товари	Неконкуруючі	Існує можливість їх надмірного використання	Конкуруючі
<p>Не підлягають виключності</p> <p>Вигоди належать тільки малій юрисдикції, такій як муніципалітет</p> <p>Виключні тільки для сторонніх, які не належать певній общині</p>	<p>Виключно суспільні товари</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ландшафт (цінності, що не підлягають використанню) ➤ Природне середовище існування (цінності, що не підлягають використанню) ➤ Біологічна варіативність (цінності, що не підлягають використанню) <p>Тип I (місцеві виключно суспільні товари)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Контроль над повенями ➤ Охорона ґрунтів ➤ Запобігання зсувам ґрунту ➤ Ландшафт (цінності, придатні для використання резидентами) ➤ Культурна спадщина (залежно від регіону) ➤ Позитивні ефекти, що асоціюються із зайнятістю в сільському господарстві 	<p>Тип II (ресурси відкритого доступу)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Безпека харчових продуктів ➤ Ландшафт (цінності, придатні для використання відвідувачами) <p>Тип III (ресурси спільної власності)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Відновлення підземних вод ➤ Природне середовище існування (придатне до використання) ➤ Біологічна варіативність (придатна до використання) 	<p>Тип II (ресурси відкритого доступу)</p> <p>Тип III (ресурси спільної власності)</p>

Виключні	Тип IV	Тип V (клубні товари)	Товари приватного сектора
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Природне середовище існування (цінності, що не підлягають використанню) ➤ Біологічна варіативність (цінності, що не підлягають використанню) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Безпека харчування (якщо вживають спеціальних заходів) ➤ Природне середовище існування (цінності, що за спеціальних умов не підлягають використанню) ➤ Біологічна варіативність (цінності, що за спеціальних умов не підлягають використанню) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ландшафт (цінності для використання відвідувачами, якщо можлива виключність) ➤ Культурна спадщина (можливість використання частин історичних будинків) ➤ Безпека харчування (цінності, що використовуються фермерами)

Джерело: Секретаріат ОЕСД.

Тільки деякі з них класифікують як виключно суспільні товари або ресурси відкритого доступу, оптимальна пропозиція яких залежить від державного втручання. З іншого боку, існує багато ресурсів, які класифікують як суспільну власність або «клубні товари», що краще регулюються без державного втручання (або з дуже обмеженою роллю уряду в сприянні розвитку «клубів» та наданні інформації тощо), ніж виключно суспільні товари та ресурси відкритого доступу. Можливість класифікації багатьох екстернальностей як місцевих товарів суспільної власності також розширює межі наявних політичних опцій.

Приклад 2. Ілюстративна категоризація суспільних товарів.
Виключно суспільні товари (Pure Public Goods), наприклад національна охорона: оскільки за своєю природою ці товари є невиключними і не підпадають також під концепцію конкурентності, їх пропозиція належить зазвичай державі. Тут існує можливість надлишкового постачання, як наслідок труднощів у визначенні реального попиту. Єдиною приватною опцією є добровільна пропозиція, яка, з іншого боку, має тенденцію до заниження. Чи є неефективність, що асоціюється з надлишковою пропозицією з боку уряду, меншою, ніж неефективність, пов'язана з недопостачанням з боку приватних джерел, залишається емпіричним запитанням. Прикладами можуть бути невикористовувані цінності ландшафтного оточення; природне середовище існування; біологічна варіативність.

Місцеві виключно суспільні товари (Local Pure Public Goods), наприклад муніципальна пожежна служба: привілеї обмежені за малими юрисдикціями. Наслідки надлишкової пропозиції з боку уряду або заниженої з боку приватних джерел здаються менш серйозними, ніж у випадку з виключно суспільними товарами. Прикладами можуть бути засоби проти повені; позитивний вплив зайнятості у сільському господарстві; ландшафтні цінності, наявні для використання.

Ресурси відкритого користування (Open Access Resources), наприклад риба в океані: внаслідок своєї природи незамінності та конкурентності ці товари мають тенденції до надмірного їх використання. Тут опцією для досягнення ефективності може бути переведення таких ресурсів до категорії комунальної власності. В іншому випадку може знадобитися втручання уряду. Прикладами можуть бути безпека харчових продуктів або використання відвідувачами ландшафтних цінностей.

Ресурси спільної власності (Common Property Resources), наприклад система зрошення земель комунальної власності: внаслідок дії концепцій конкурентності та виключності з боку сторонніх сил на певне суспільство останнє може ефективно керувати цими товарами доти, доки воно буде здатне встановлювати правила використання таких ресурсів. Прикладами можуть бути відновлення обсягів підземних водних ресурсів або використовувані цінності природного середовища існування та біологічної варіативності.

Виключні та неконкурентні ресурси (Excludable and Non-Rival Goods), наприклад неперенасичене транспортне сполучення: пропозиція таких товарів може бути з боку приватного сектора шляхом встановлення плати для споживачів, однак це може призвести до неефективності, оскільки потенційні споживачі, що готові добровільно за це платити, виключаються. Однак приватна пропозиція може бути кращою, ніж державна, якщо враховувати можливість надлишкової пропозиції з боку уряду. Якщо виникає перенасичення, то такі товари переходять у категорію клубних. Прикладами можуть бути невикористовувані цінності природного середовища існування та біологічної варіативності, якщо можливе створення деяких інституційних утворів, таких як природоохоронні трасти.

Клубні товари (Club Goods), наприклад клуб з гольфу: через свою природу виключності та перенасиченості ці товари, швидше за все, пропонуються приватним або суспільним сектором за рахунок плати споживачів. Прикладами можуть бути невикористовувані цінності природного середовища існування та біологічної варіативності, якщо можливе створення деяких інституційних утворів, таких як природоохоронні трасти.

Слід також підкреслити динамічну природу цих нетоварних аутпутів, як виключно або частково суспільних продуктів. Природа деяких екстернальностей, як суспільних товарів, може з часом змінюватися, і деякі можуть навіть стати товарами приватного сектора. Якщо під час аналізу політичних опцій ці динамічні аспекти не беруть до уваги, це може призвести до зайвого або навіть шкідливого втручання з боку держави.

Відносини між екстернальностями у сфері споживання також збільшують можливість їх пропозиції без державного втручання. Наприклад, ризик недостатньої пропозиції виключно суспільного товару може бути зменшений через добровільну пропозицію або через ринок, якщо він має додатковий зв'язок між споживанням частково суспільного товару або товару приватного сектора (наприклад, у разі існування зв'язку між деякими заходами охорони навколишнього середовища та якістю продукту).

Решта розділу присвячена в основному дослідженню цих коректувальних дій або, іншими словами, відповіді на запитання, як можна стимулювати аграрних виробників до зміни комбінацій товарних і нетоварних аутпутів, що виникають у результаті їхньої діяльності, і які це має наслідки на рівні фермерів.

Спочатку на основі конкретних прикладів відмови ринку щодо виробництва спільних нетоварних аутпутів проведено аналіз потреби коректувальних дій та пов'язаних з цим труднощів. Далі описано мікроекономічну модель, яку можна використати як базис для аналізу впливу ціни або змін у політиці на комбінацію вироблених аутпутів і для аналізу реакції фермерів на коректувальні заходи.

У подальшому проаналізовано, які інструменти можуть бути використані для зміни комбінацій аутпутів (результатів виробництва). Нарешті, наведено деякі висновки та політичні погляди з метою стимулювання подальших досліджень і дискусій.

16.4. Приклади сукупних нетоварних результатів виробництва

Сільськогосподарське виробництво продукує значну кількість інших нетоварних продуктів, які можна розглядати як супутні, що виникають у процесі виробництва запланованих товарів, таких як продукти харчування і тканини.

Прикладами сукупних, або споріднених, аутпутів є зайнятість, безпека харчування, ландшафт, біологічна варіативність, якість ґрунтів, води та чистота повітря, культурна спадщина тощо. Деякі конкретні приклади, проаналізовані за низкою критеріїв, установлених ОЕСД для визначення природи спорідненості та відмов ринку, наведено в табл. 16.2. Ці приклади демонструють тільки узагальнені випадки, що складаються з великої групи існуючих комбінацій виробництва.

Перший погляд ґрунтується на тому, що нетоварні аутпути, які аналізують, не залежать або тільки частково залежать від рівня виробництва певного товарного аутпуту. Зв'язок з рівнем виробництва є чітким тільки у разі негативних екстернальностей (наприклад, щодо якості води, але це також пов'язано з аналізом інших негативних екстернальностей, таких як якість ґрунтів чи повітря). У більшості інших випадків зв'язок з рівнем виробництва є слабкішим і має бути інтерпретований так: сільське господарство чи будь-яка інша форма культивуації здебільшого є необхідною умовою отримання нетоварного аутпуту, при цьому обсяги врожаю не мають великого значення. Однак за деяких умов при перевищенні певного рівня виробництва нетоварний аутпут зменшується або опиняється під загрозою (наприклад, для степових птахів виникає небезпека, якщо фермер вирішує скосити траву раніше, ніж закінчиться сезон відтворення популяції, тобто генетична різноманітність несумісна з отриманням тільки високих виробничих варіацій).

Важливішим є те, що у всіх досліджених випадках нетоварний аутпут залежить від прикладних фермерських практик, систем або технологій. Це підтверджує модель можливості виробництва спорідненої продукції за твердження, що ця модель залежатиме від економічних умов, створених у результаті комбінації різних результатів фермерського виробництва.

Таблиця 16.2. Приклади нетоварних наслідків виробництва в сільсько-
му господарстві та їхні характеристики

Ситуація	Випа- док 1	Випа- док 2	Випа- док 3	Випа- док 4	Випа- док 5	Випа- док 6	Випа- док 7	Випа- док 8	Випа- док 9
	Якість води	Екоси- стема садів	Охо- рона водних ресурсів	Регіон- ний ланд- шафт	Степо- ві птахи	Польо- ва флора	Гене- тична різно- маніт- ність	Охо- рона грунтів	Культу- рна спад- щина
Фізичний зв'язок із сільським господарством									
залежить від рівня виробництва	Y	N	(Y)	N	(Y)	(Y)	Y	N	N
залежить від фермерської системи	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y
залежить від структури сільського господарства	Y	N	Y	Y	Y	N	(Y)	Y	Y
просторові відмінності	Y	N	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y
Відміна зв'язку									
можлива повна відміна зв'язку	(N)	Y	Y	(Y)	(Y)	Y	Y	Y	Y
витрати на повну відміну зв'язку		N	N	N	N	N	Від Н до L	N	Від L до Н
можлива часткова відміна зв'язку	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y
витрати на часткову відміну зв'язку	N	L	Від L до Н	Від L до Н	L	L	Від L до Н	L	Від L до Н
Ефекти на інші нетоварні аутпути при частковому порушенні зв'язку									
зайнятість на сільських територіях	-	-/=	-/=	-/=	-	-	=	-/=	=/+
безпека харчування	=	=	=	=	=	=	=/+	+	-/=
навколишнє середовище	+	+	+	+	+	+	=	+	=
ландшафт / біологічна варіативність	=/+	+	=/+	+	+ (-)	=/+	=	=	+

Відмова ринку ефекту впливу зниження ціни на товар на нетоварну пропозицію ¹	+	-	=	-	?	?	-	?	-
Характеристики суспільного товару									
можлива виключність	N	Y	(N)	(Y)	(Y)	(Y)	Y	(Y)	Y
можлива конкурентність	N	N	N	N	N	N	(Y)	N	Y
Інструменти постачання									
ринок (ціна на нетоварний аутпут)	Diff.	N	N	N	N	Diff.	Y	N	Y
непрямий маркетинг, нетоварний аутпут	N	Y	N	Y	Y	Y	Y	N	Y
непрямий маркетинг, пов'язаний з товаром	N	Y	N	Y	N	(N)	Y	N	(Y)
державне втручання (обов'язкове)	Y	N	Y	Y	Y	(Y)	N	Y	Y
державне втручання (економічно доцільне)	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y
залучення клубів/трастів/організацій	L	L	H	P	P	P	H	L	H

¹ Цей ефект враховує додатково конкурентний ризик.

Позначення: Y — так, N — ні; (Y), (N) — те саме, але існує деякий сумнів стосовно твердження; «-» — очікується негативний ефект; «+» — позитивний ефект; «⇒» — не очікується жодного ефекту; «?» — ефект невизначено; H — високий; L — низький; P — можливий; Diff. — важко визначити.

Оскільки фермерські системи, потрібні для отримання більшої пропозиції нетоварних аутпутів, зазвичай мають у результаті нижчий рівень товарного виробництва (або більші витрати на той самий обсяг виробництва), проблема полягає у визначенні цінових механізмів, які змістять точку рівноваги

на лінії виробничих можливостей у напрямі більшого нетоварного аутпуту. Нетоварний аутпут здебільшого пов'язаний також з аграрними структурами: спеціалізація та збільшення масштабу фермерства спричинили виникнення більших фізичних структур, які, в свою чергу, дають змогу використовувати кращі сучасні технології. Всі ці фактори разом можуть відігравати роль у недопостачанні деяких функцій. Специфічною проблемою є те, що рівень спорідненості залежить переважно від топографії, якості ґрунтів, кліматичних умов тощо, і все це географічно диференційовано, що зумовлює проблеми в конкурентоспроможності, якщо для цього вживають заходів в окремому регіоні.

Другий аспект полягає в тому, наскільки значні можливості пропозиції нетоварних аутпутів мають несільськогосподарські структури, або, інакше кажучи, наскільки постачання нетоварних аутпутів може бути відособлене від товарного виробництва. В теорії це, як правило, можливо, оскільки нетоварний аутпут залежить від певних практик культивування, а не безпосередньо від рівня виробництва. Отже, теоретично можливо зберегти ці практики за умови відсутності одночасного продажу товарів (або, принаймні, не залежати від продажу). Однак у реальності це здебільшого є дуже витратною опцією, яка можлива тільки для збереження старих методів з урахуванням культурної спадщини чи інших цінностей або в разі існування високого попиту на пропозицію нетоварного аутпуту, що не залежить від сільського господарства (наприклад, якість води в районах з великою кількістю водойм). Для нетоварних аутпутів, які мають високий ступінь залежності від фермерства і для яких попит полягає в отриманні малої кількості продукту на одиницю площі, аграрне походження є часто єдиною можливістю.

Третій аспект, який потрібно розглянути, полягає у взаємному впливі інших нетоварних аутпутів. Тут диференціювання можливе між соціальними функціями (зайнятість та життєздатність сільських територій), безпекою харчування та функціями навколишнього середовища й ландшафту. Загалом існує конфлікт між першою й третьою групами, оскільки порушення (часткове) зв'язку зазвичай пов'язане зі зниженням зайнятості (прямо чи опосередковано, внаслідок послаблення

конкурентоспроможності), принаймні якщо не знайдеться жодних інструментів для компенсації виникнення вищих затрат або зниження виробництва товарної продукції.

У всіх досліджених випадках не очікується ніякого реального ефекту на забезпечення харчовими продуктами в тому розумінні, що для більшості з них пропозиція вивчених нетоварних функцій потребує принаймні того, щоб земля перебувала у мінімальному використанні або у відновному періоді, тобто ситуацію за потреби можна буде легко змінити. Можлива небезпека щодо забезпечення харчовими продуктами виникає лише тоді, коли захист культурної спадщини через несільськогосподарську пропозицію (наприклад, будинки фермерів) передбачає, що земля використовується для індустріальних або домашніх функцій, які неможливо відмінити. Іноді можлива конкуренція між певними функціями, наприклад такими, як захист степових птахів та біологічна варіативність у степових регіонах, оскільки ці обидва нетоварні аутпути потребують різних фермерських практик.

Нарешті, розглянемо, наскільки сильно впливає зниження ціни на товарну продукцію на появу відмови ринку при постачанні нетоварних аутпутів. Це не є очевидним явищем, оскільки ефект зниження ціни на товарні результати виробництва не є прямим. Очевидний позитивний ефект на нетоварну пропозицію спостерігається, наприклад, у разі зменшення негативних екстернальностей або у випадках, де інтенсивність фермерської системи буде знижена без втрати конкурентоспроможності: так, екстенсивніше виробництво яловичини внаслідок зниження цін може бути корисним явищем для степових птахів чи для флори степів доти, доки фермери не змінять напряму своєї діяльності (наприклад, перейдуть до розорювання земель) або не залишать сектор, що спричинить небезпеку використання землі для інших функцій, які менш придатні для виробництва нетоварних аутпутів. В інших випадках ефект є негативним, оскільки зниження цін стимулює фермерів і далі зменшувати затрати й використовувати ефективніші фермерські системи (менш придатні для пропозиції нетоварних результатів виробництва). Прикладом такої ситуації є підтримання елементів ландшафту або культурної спадщини, які часто зникають,

оскільки не відповідають менш затратним технологіям чи негативним екстернальностям, таким, наприклад, як використання сучасних контейнерів для кормів, що негативно впливають на ландшафт. У деяких випадках глобальний ефект не визначений, оскільки він залежатиме від можливостей заміщення, загальної конкурентоспроможності (і відповідно в залишках виробництва). Отже, головним питанням буде те, наскільки повно компенсуються фермерам нові зміни в їхніх виробничих системах.

16.5. Модель для аналізу мультифункціональності на рівні фермерів

Для аналізу процесу прийняття рішень фермерами, з огляду на комбінацію товарних і нетоварних наслідків їх виробничої діяльності, можна застосувати мікроекономічну модель. Теоретично можливі два підходи: перший ґрунтується на відомій проекції, яка полягає в моделюванні функції трансформації продукту з урахуванням усього набору технологічно можливих комбінацій результатів виробництва (Gatto та Merlo, 1999); другий є подвійним підходом (Fuss та Mc Fadden, 1978), що розглядає функцію затрат на виробництво будь-якої комбінації товарних і нетоварних наслідків з тим, щоб досліджувати економіку масштабів (economics of scope). Розглянемо перший підхід. Подвійний підхід детально описано в праці Bonnieux та Dupraz (2001; див. список літератури).

На базі моделей, розроблених авторами Delvaux et al. (1999), Dupraz et al (2000) та Vanslebrouck et al. (2001) для визначення процесу прийняття рішень з огляду на інструменти політики охорони навколишнього середовища та функціонування аграрного виробництва, можна запропонувати загальне формулювання поставленої проблеми. Це визначення передбачає, що фермер максимізує функцію корисності (U -utility function) залежно як від прибутку (π), що надходить від товарних результатів виробництва, так і від рівня нетоварних аутпутів (Q_A), за які він має або не має можливості отримати компенсацію (через ринок або від суспільних фон-

дів). Цю мікроекономічну модель можна подати в такому вигляді:

$$\text{Max}_{\pi, Q_A, X_A, X_C} U(\pi, Q_A)$$

$$\pi \leq p'_C f(X_C) + p'_A Q_A - w'(X_C + X_A) \quad (\lambda)$$

$$Q_A \leq g(X_A) \quad [g(0) = 0] \quad (\mu)$$

де U, f, g — зростаючі напрямні функції; X_C — вхідні ресурси/засоби для товарного виробництва; X_A — вхідні ресурси/засоби для нетоварного виробництва; p'_C — ціновий вектор для товарних продуктів, що виробляються на фермі; p'_A — ціновий вектор для нетоварних результатів виробництва на фермі; w' — вектор вхідної ціни; вектори p' та w' є відповідно інверсними матрицями векторів p і w .

Проблема фермера полягає у виборі оптимальної комбінації X_C та X_A для максимізації функції корисності. Цей оптимум досягається за таких основних умов (Kuhn-Tucker):

$$\lambda = \frac{\partial U(\pi, Q_A)}{\partial \pi} = U_\pi > 0$$

$$\mu = \frac{\partial U(\pi, Q_A)}{\partial Q_A} + \lambda p_A = U_{Q_A} + U_\pi p_A$$

$$\lambda \left(p'_C \frac{\partial f(X_C)}{\partial X_C} - w \right) = 0$$

$$-\lambda w + \mu' \frac{\partial g(X_A)}{\partial X_A} = 0 \Rightarrow w = \left(\frac{U_{Q_A}}{U_\pi} + p_A \right) \frac{\partial g(X_A)}{\partial X_A}$$

Оскільки більшість нетоварних аутпутів є спорідненими продуктами з негативним торговим балансом з товарним ви-

робництвом, ця модель також дає змогу досліджувати ефект заміщення (або конкуренції) між товарним і нетоварним виробництвом для будь-якого вхідного ресурсу k , що задіяний в обох виробництвах (наприклад, робоча сила), з вимогою дотримання рівності між двома останніми умовами:

$$w_k = \left(\frac{U_{Q_A}}{U_\pi} + p_A \right) \frac{\partial g(X_k)}{\partial X_k} = p'_c \frac{\partial f(X_k)}{\partial X_k} \Rightarrow$$

$$\Rightarrow \frac{\frac{\partial g(X_k)}{\partial X_k}}{\frac{\partial f(X_k)}{\partial X_k}} = \frac{p_c}{\left(\frac{U_{Q_A}}{U_\pi} + p_A \right)}$$

З вищенаведеного рівняння можна дійти висновку, що точка рівноваги (equilibrium) між товарними й нетоварними результатами виробництва залежатиме від:

1) вартості нетоварних продуктів (збільшення P_A або відносного збільшення корисності нетоварних виходів порівняно з прибутком, наприклад у випадку з фермерами, які самі отримують певну користь від створення пропозиції нетоварних результатів виробництва);

2) форми графіка виробничих можливостей;

3) необхідних вхідних ресурсів або засобів для виробництва нетоварного аутпуту (що їх менше, то вища пропозиція), так само як і від затрат або засобів для товарного виробництва (що вищий негативний ефект на прибуток внаслідок відкликання факторів вхідних ресурсів у товарному виробництві, то менша пропозиція нетоварних аутпутів).

Загалом з цієї моделі випливає, що для кожної окремої ферми чи ситуації остаточна фермерська система (яка визначає результуючу комбінацію товарних і нетоварних результатів) залежатиме від можливостей заміщення $(\partial g(X_k)/\partial X_k)/(\partial f(X_k)/\partial X_k)$ і, таким чином, характеру спорідненості, характеристик того, хто приймає рішення (з відображенням у факторі U -функції корисності), специфічної ситуації (відображення у функціональних формах f та g), а також від окремих особливостей ферми, її місцезорозташування, клі-

матичних умов тощо і, нарешті, але не тільки, від можливої ціни або компенсації, яку може отримати фермер від нетоварної пропозиції, порівняно з цінами на товарні результати виробництва (термін P_A порівнюється з ціною виробництва товару).

Очевидно, що чим вищими будуть ціни на фізичні товари (наприклад, у разі порушення ринкової рівноваги), тим вищими мають бути ціни на нетоварні результати виробництва для належної їх компенсації фермерам

Звідси центральною проблемою постає пошук інструментів, або механізмів, які можна використати для створення цінових механізмів, що відповідають нетоварним результатам виробничої діяльності фермерів.

16.6. Інструменти забезпечення пропозиції нетоварних результатів виробництва

Утворення ринку

Якщо точка рівноваги на графіку виробничих можливостей не відповідає попиту на один із нетоварних наслідків виробництва, потрібно визначити механізми, або інструменти, для зміщення точки рівноваги в напрямі потрібної комбінації. Утворення ринку, або, інакше кажучи, створення можливості представлення попиту через ціновий механізм, є, звичайно, найкращим і найефективнішим шляхом виконання поставленого завдання. Однак тут існує висока залежність від суспільних характеристик нетоварного продукту. Більшість проаналізованих нетоварних виходів є виключними, або місцевими суспільними товарами з такими характеристиками, як неконкурентність (означає, що використання товару одним споживачем не знижує можливостей використання його іншими) та невиключність (означає, що уникнути процесу споживання неможливо). Організація конкурентності тут здебільшого неможлива, за винятком культурної спадщини або генетичної різноманітності, для яких існує поняття корисності від використання і можливе застосуван-

ня прав власності, що обмежує їх використання іншими (наприклад, спеціальні старі будинки фермерів, які можуть мати цінність при використанні на інші цілі (ресторан тощо)). У багатьох випадках можна зменшити функцію невключеності (див. табл. 16.1), тобто процесом виключеності можна керувати. Диференціація існує між випадками, де можна обмежувати індивідуальний доступ до товару (наприклад, обмежуючи доступ до товару), або, якщо це можливо, виключити певні групи (наприклад, у разі охорони ґрунтів, де диференціація можлива між тими, хто дістає вигоду, і тими хто її не має, але не між тими, хто від цього тільки виграє).

Якщо можливе застосування концепції виключеності або коли нетоварний аутпут пов'язаний чи може бути пов'язаний з товарним результатом, можливе створення ринку. Пряме утворення ринку (означає, що нетоварний продукт може позиціонуватись на ринку) здебільшого неможливе або дуже складне. Це є нормальним явищем, інакше утворився б окремий товарний продукт. Винятком є тільки ті нетоварні наслідки виробництва, що можуть мати практичну цінність для інших осіб, крім фермерів, такі як фермерські будівлі (наприклад, для розміщення ресторану або для іншої цілі), генетична різноманітність (що може мати цінність для окремих індустрій). У цих випадках існуватиме приватний ринок і не виникне проблем з пропозицією. Інший приклад, який можна назвати прямим маркетингом, є продаж прав на полювання на фермерській землі. Зазвичай ці випадки не спричинюють жодних проблем, проте одночасно можуть виникнути труднощі з пропозицією асоційованого товару (продуктів харчування) чи інших нетоварних наслідків виробництва через те, що цей товар стає несільськогосподарською пропозицією (наприклад, якщо ресторан знаходиться в старовинному фермерському будинку, це може означати, що подальша фермерська діяльність неможлива), або через те, що виникає конфлікт з іншими нетоварними результатами, такими як безпека продуктів харчування та біологічна варіативність.

На практиці частіше трапляються форми непрямого маркетингу, тобто коли фермери забезпечують нетоварні результати, оскільки це створює більші можливості для компенсації за асоційовані товарні результати діяльності. Непряме ство-

рення ринку можливе в тому разі, якщо виключність реалізується або через обмеження доступу до певних нетоварних наслідків виробництва, які мають цінність як товари для відпочинку чи туризму (обмеження доступу, наприклад, до спостереження за птахами або до специфічних елементів культурної спадщини), або через те, що спорідненість з нетоварним виходом передбачає більшу цінність для певних товарних аутпутів (стосується як харчових, так і споріднених (тканини) продуктів чи іншого товару, що може постачатися фермерами, наприклад, кімнат для фермерського туризму).

Стосовно сільськогосподарських товарів це означає, що вартість нетоварного продукту відображується в цінах на товари через мінімальні вимоги до якості або через інші ринкові механізми розподілу, при цьому можливе встановлення вищої ціни на продукти харчування, вироблені відповідно до фермерських систем, здатних пропонувати певний обсяг нетоварних цінностей (наприклад, продукти органічного фермерства, у тім числі екологічно чисті продукти тощо). В іншому випадку виробництво нетоварних продуктів дає можливість для створення більшої додаткової вартості, тому що фермерський туризм стає значно привабливішим. Теоретично тут можна провести межу між мультиактивністю та диверсифікацією, тоді як сукупна активність стосується рівня використання робочої сили (фермер займається різноманітною діяльністю в сільськогосподарському підприємстві або поза його межами), а диверсифікація стосується рівня фермерства, тобто коли ресурси на фермі використовуються для альтернативної діяльності, як для сільськогосподарського виробництва (наприклад, посів нових культур чи застосування іншої фермерської системи), так і для неаграрних операцій (таких як трансформація й комерціалізація харчових продуктів чи здавання в оренду кімнат ферми для туристів). Інший шлях для розмежування операцій полягає в розширенні (інша діяльність, окремо від виробництва продуктів харчування, така як прямий продаж, фермерський туризм тощо), поглибленні (створення додаткової вартості за рахунок підвищення якості, органічне фермерство, інтегроване виробництво тощо) та підвищенні ефективності (зниження витрат завдяки введенню нових виробничих систем, що ґрунтуються на кращому вико-

ристанні природних ресурсів, де застосовується менше мінеральних добрив порівняно з органічними).

Державне регулювання

Оскільки ринок має незначний обсяг суспільних благ, він може не виконувати багатьох функцій. Для такого ринку потрібне втручання уряду з метою регулювання соціального попиту, стандартів і норм або для забезпечення стимулу щодо створення ринку попиту. В книзі Collet et al (2001), на основі Salais and Storper (1994), розрізняють три моделі втручання уряду: *законодавчий акт*, як вказівка (зазначається, що і як виробляти); *регулятор* (зазначається тільки, що виробляти, але як цього досягти, вирішує певний сектор); *особа* (уряд разом з фермером чи іншими особами шукає й розробляє механізми поставок шляхом стимулювання інновацій, однак без визначення обсягів і цілей). Яка з цих дієвих моделей є найкращою, залежить від рівня знань про зв'язок між фермерськими інструкціями, випуском продукції та можливістю контролю. Якщо за допомогою різних інструкцій можна досягти певного рівня випуску нетоварної продукції і уряд може здійснити моніторинг і регулювання через норми та стандарти, то це є найлегший шлях. Якщо ж одна чи кілька інструкцій здатні забезпечити належний рівень нетоварної продукції і якщо таку інструкцію легше проконтролювати, ніж кінцевий результат, то держава має впровадити таку інструкцію. У третьому випадку, коли точний механізм поставок ще не повністю досліджений, уряду було б краще виступати в ролі стимулятора інновацій, ніж у ролі директивадавця чи регулятора. У багатьох випадках втручання ґрунтується на комбінуванні вказівок, регулювання та стимулювання. Ситуація може з часом змінюватися. Спочатку держава може стимулювати пошук інструкцій (технологій) альтернативного виробництва, і коли їх значущість буде доведена, стане можливим їх регулювання та реалізувати вказівки щодо їх застосування. Яскравим прикладом є розробка систем інтегрованого управління, де перша інновація була стимульованою, а пізніше регульованою (шляхом дослідження системи) і навіть рекомендованою до впровадження.

Вищезазначені дієві моделі можна подати у вигляді чотирьох форм втручання: 1) пряме забезпечення; 2) інструменти мотивації, що зобов'язують фермерів забезпечувати інші функції; 3) громадське оцінювання функції; 4) компенсування платежів, що забезпечує економічні стимули. Інша модель призначена для підтримання ферм через установлення вищих цін на вироблену продукцію та забезпечення прибутку. Цей режим відстоюють країни, які значною мірою підтримують своє сільське господарство.

Пряме забезпечення (Direct provision). Перша форма втручання — пряме забезпечення функції урядом. Це, звичайно, можливо тільки для невеликої кількості дуже цінних суспільних благ, наприклад для елементів культурного спадку, цінних екологічних систем тощо. Цей інструмент означає, що державна влада отримує права власності на землю і платить за її підтримання в належному стані та забезпечення її функцій, що мають бути захищені чи передані. Іноді держава навіть може платити за це фермерам (наприклад, для підтримання певної системи фермерства чи поліпшення земель згідно з певними інструкціями, необхідними для підтримання чи передавання функції). Основна відмінність цього інструменту від інших полягає в тому, що держава (чи керівний орган) отримує повні права власності і її позиція ведення переговорів про купівлю-продаж докорінно відрізняється від випадку, коли права власності мають фермери. Тому цей інструмент доцільний лише щодо дуже специфічних випадків і функцій, зокрема щодо тих, які навряд чи можуть поєднуватися з конкурентною формою ведення фермерського господарства. Однак тут є попередня умова, що держава має повну інформацію про те, як можна забезпечити випуск нетоварної продукції.

Командно-контрольні інструменти (Command-and-control instruments). Наступним інструментом є примусове забезпечення, тобто командно-контрольні заходи. Це означає, що фермери (через закон чи державне регулювання) зобов'язані виконувати певні функції. В основному обмежуються права власності фермерів, що стосуються вибору використання землі (наприклад, заборона розорювання сінокосів чи пасовищ), або впроваджуються певні інструкції для фермерів (наприклад,

обмеження поголів'я великої рогатої худоби на 1 га або на одиницю органічних добрив). Здебільшого це здається здійсненним, однак постає питання, чи є це найкращим рішенням для всіх випадків. Слід обговорити такі аспекти: 1) широта заходів та вплив як на внутрішню конкуренцію (всі фермери селища або їх частина), так і на міжнародну конкурентну позицію; 2) можливість виконання заходу.

Стосовно першого аспекту, тобто впливу заходу на внутрішню й зовнішню конкуренцію, зрозуміло, що доки обов'язки поширюються на всіх фермерів селища (чи групи селищ), проблеми внутрішньої конкуренції не існує (хоча може статися так, що певні фермери можуть краще пристосуватися до нового регулювання, ніж інші, і виникає конкуренція серед фермерів), однак може виникнути проблема міжнародної конкуренції сектора (наприклад, більш суворе регулювання в одній країні чи групі країн може впливати на міжнародну позицію сектора). Тому завжди можна визначити баланс попиту на нетоварні функції порівняно з економічними наслідками поставки виробленої продукції. Звідси в кінцевому рахунку може скластися ситуація, що коли не гарантується конкурентність сектора, то й нетоварна функція, яка мала бути захищеною, опиняється в небезпеці (якщо є тісний зв'язок із системою фермерства). Це є головною причиною, чому Європейський союз відстоює існування загальної підтримки фермерів з метою компенсації зниження конкуренції через те, що фермери ЄС зобов'язані виконувати інші функції. Однією з проблем є, звичайно, відсутність аналізу продуктивності для порівняння конкуренції.

Якщо захід є більш цілеспрямованим (що може бути потрібним для багатьох функцій, оскільки поставки мають бути однаковими для всіх ферм), то примусові заходи можуть також впливати на внутрішню конкуренцію. Важливим є й те, якою мірою певні примуси будуть відображені в ціні ресурсів (в основному землі). Якщо примусові заходи спричинюють зниження ціни на землю через те, що застосування цієї землі у виробництві стає менш привабливим, то в кінцевому рахунку це може компенсувати втрату продуктивності. Проблема, звичайно, полягає в тому, що таке відшкодування можливе лише для майбутніх поколінь фермерів, а не для

якогось конкретного фермера, який може програти двічі (вперше через зниження продуктивності при товарному виробництві, а вдруге через те, що, можливо, не зможе компенсувати збитки від сплачених високих цін за землю). Цьому можна запобігти шляхом викупу втрачених прав власності нинішніх фермерів (через одноразовий платіж або, якщо це неможливо, частковими платежами за певний період).

Теоретично можна розробити певне регулювання для забезпечення випуску нетоварної продукції, однак практично це можна проконтролювати або лише примусово, з великими затратами (наприклад, невикористання певних вхідних ресурсів для захисту функції біологічної різноманітності чи застосування певних заходів фермерського господарювання, таких як пізній покій). Тому іншим елементом обговорення є господарські затрати за примусової поставки через різні механізми. Загалом це призводить до того, що примусові інструменти є обмеженими стосовно ситуації, в якій вони лише запобігають екстремальним випадкам при забезпеченні певних функцій (що породжують переважно негативні зовнішні фактори), або стосовно ситуації, коли скорочення прав власності можна проконтролювати не так легко і не повною мірою (наприклад, дозволи на дослідження, дозвіл на здійснення змін елементів культурного спадку тощо).

Визначення ціни нетоварної продукції (Pricing of non-commodity outputs). Іншим засобом впливу на постачання нетоварної продукції при втручанні уряду є визначення її ціни. Він може бути використаний у тому разі, коли на певні функції існує, без сумніву, соціальний попит, але не простежується приватний попит. Якщо уряд (чи інша колективна організація) може узгодити цей попит із системою визначення ціни на нетоварну продукцію (наприклад, чисту воду, вирощені квіти чи кількість пар степових птахів для розведення), а також якщо неможливе створення приватного ринку, це здається дуже привабливою альтернативою. Проте на практиці, можливо, реалізувати її буде важко, адже зв'язок між певними діями фермера та випуском нетоварної продукції здебільшого не є безпосереднім, оскільки на нього впливають наслідки певних дій сусіднього фермера (наприклад, якість води у вод-

них течіях, що оточують поля), зовнішні фактори (наприклад, погодні умови) тощо, які створюють для фермерів високу невизначеність результатів. Іншою проблемою є контроль і моніторинг затрат, оскільки така система, звичайно, потребувала б підрахунку чи вимірювання індивідуального внеску кожного фермера. Крім того, деякі спроби розведення степових птахів у Нідерландах не мають реального прикладу прямого визначення ціни (можливо, до цієї категорії можна віднести лише системи оподаткування, наприклад, негативних зовнішніх факторів, таких як азотні надлишки) головним чином тому, що мета, якої потрібно досягти, нерідко є певним недоліком у фермерській практиці і її реально не можна виміряти.

Економічні стимули (Economic incentives). Четвертим і, можливо, найчастіше вживаним інструментом для досягнення певних змін у виробничій лінії, поза примусовим регулюванням, є економічні стимули, застосовувані до виробників, для введення певних виробничих практик на добровільних засадах (або для запобігання виникненню все менш бажаної комбінації випусків товарної й нетоварної продукції). Здебільшого застосовуваний механізм призначений для надання субсидій чи компенсування платежів, для покриття затрат чи різниці цін тих фермерських систем, які не забезпечують достатнього рівня нетоварного випуску. Доки компенсація є достатньою для відшкодування високих затрат, вони не повинні впливати на конкурентну позицію фермерів. Проте стабільність таких заходів у кінцевому підсумку є сумнівною, оскільки у більшості випадків ситуація може змінитися в протилежний бік, коли компенсація призупиняється. Проблема може також полягати в тому, що довготривалі ефекти занижуються, якщо компенсуються лише фактичні втрати. Може скластися ситуація, за якої в результаті договірних заходів фермери мають менше можливостей для впровадження інновацій чи нових технологій, що може вплинути на їхню майбутню конкурентну позицію. Багато заходів у межах регулювання сільськогосподарського середовища в Європейському союзі набирають форми такого добровільного забезпечення виплати компенсацій.

Міжнародні позиції (International positions). Останній пункт щодо втручання уряду набуває форми запитання про торговельне перекручування політики, зокрема, коли використовується мультифункціональність, як концепція відстоювання політики підтримання цін. Усі визнають, що від політики підтримання сільського господарства часто очікують поставлення багатьох цілей, з яких життєвий стандарт фермерів є лише однією. Winters (1990) використав вираз так званих *неекономічних цілей* (SNOs) сільськогосподарського підтримання, щоб описати цілі (інші, ніж прибутки фермерів, що підтримують політику в розвинених країнах), які передбачається висунути. Він визначив найважливіші SNOs, такі як збереження ландшафту, підтримання сільського населення, гарантування продовольчої безпеки та захисту навколишнього середовища. В другій половині 90-х рр. під час підготовки до торгових переговорів Millennium Round у рамках Світової організації торгівлі (СОТ) ті самі цілі з'явилися першими в переліку, віднесеному до категорії *неторгових справ* (NTCs). NTCs, пов'язані з сільським господарством, можна визначити як цілі внутрішньої політики. Проте цілі деякі країни сприймають як такі, що здатні загрожувати подальшій лібералізації торгівлі.

Концепція мультифункціонування змінює ці дві ідеї. Схарактеризувати сільське господарство як мультифункціональне означає припустити, що (додатково до ринкової продукції харчування та легкої промисловості) фермери випускають ще й такі товари та послуги, які можуть бути цінними для суспільства. Такі товари та послуги сприяють соціальним цілям, які значно відрізняються від мети забезпечення справедливого життєвого стандарту фермерів. Більше того, такі товари здебільшого не є ринковими в певному розумінні, і тому фермерів не асигнують спеціально для забезпечення їх випуску. Уряди, що висувують ідею сільського господарства як мультифункціональної діяльності, доводять, що забезпечення випуску такої продукції потерпатиме, якщо ціни підтримання в сільському господарстві будуть знижені в процесі подальшої лібералізації торгівлі. У наступних двох підрозділах розглянемо аргументи тих, хто виступає за урядове підтримання мультифункціональності, і тих, хто проти цього.

16.7. Аргументи країн на користь мультифункціональності

У своїх пропозиціях, висунутих під час поточного раунду СОТ Європейський союз, Японія, Республіка Корея, Норвегія та Швейцарія посилаються на мультифункціональність (WTO, 2000c, d, f; WTO, 2001 a, b). Зрозуміло, що ці п'ять основних прибічників мультифункціональності мають високі рівні внутрішнього підтримання порівняно з розмірами їх сільськогосподарського сектора, тому вони шукають аргумента для відстоювання цього підтримання.

Аргументи ЄС стають зрозумілими з подання до комітету СОТ «Сільське господарство на мультифункціональній його основі» (ЄС, 1999): «Сільське господарство забезпечує послуги, які пов'язані із землею і які в основному мають характер суспільного блага. Справді, впродовж століть розвиток сільськогосподарських навичок та механізмів, а також структурні перетворення призвели до отримання вигоди від продуктивності та конкуренції, це справило також вплив на формування й охорону ландшафту, який став суспільним благом. Більше того, в деяких випадках це допомогло охороняти землю самостійно... Крім виробничої сільське господарство виконує інші функції, такі як збереження, управління та поліпшення сільського ландшафту, захист навколишнього середовища (включаючи захист від природних лих), а також сприяння життєздатності сільських територій. Сільське господарство має враховувати занепокоєння споживачів стосовно, наприклад, якості та безпеки продуктів харчування».

Японія наголошує на необхідності того, щоб члени СОТ визнавали «співіснування різних типів сільського господарства» і для взаємного «поважання цінностей кожної країни, що ґрунтуються на специфічних та культурних засадах». Найбільші пріоритети Японії, що стосуються мультифункціональності, дуже легко описати за виразом: «Мультифункціональності сільського господарства не можна досягти через торгівлю, а лише через обґрунтовану сільськогосподарську діяльність кожної країни. Таким чином, деякі форми політики втручання необхідні для того, щоб отримати вигоди від мультифункціональності шляхом прийняття внутрішнього сільськогосподар-

ського виробництва за основу постачання продуктів харчування» (WTO, 2000с, р.6). Позиція Японії зосереджена на необхідності стабільного постачання продуктів харчування, що збалансовує внутрішнє виробництво, імпорт та запаси продуктів харчування. Відсутність будь-якого посилення на роль сільського господарства Японії в контролюванні повеней, в інших формах захисту навколишнього середовища, ландшафтного забезпечення та сільської життєздатності є досить вражаючою, однак широко відомо, що ці проблеми також підкреслюють погляди Японії на мультифункціональність (див., наприклад, Міністерство сільського господарства Японії, 1999, 2001).

Перед тим як розглянути деталі цих пропозицій, слід підкреслити деякі загальні їх відмінності. Інтереси споживачів посідають чільне місце в пропозиціях Європейського союзу та Японії. Пропозиції Європейського союзу починаються з наголошення на важливості забезпечення суспільного підтримання будь-яких подальших реформ та залежності його від забезпечення неторгових відносин, особливо від сільськогосподарської мультифункціональності. Японія вимагає широкої суспільної підтримки її пропозицій, у тому числі споживачів, і включає в свої п'ять найважливіших пріоритетів «аналіз відносин споживачів і громадськості».

З іншого боку, Норвегія концентрує увагу на її специфічних обставинах як виробника продуктів харчування. Норвегія імпортує близько половини загального споживання і може випускати лише обмежений обсяг продукції комерційним способом. Норвегія вважає, що країнам у такому становищі слід надавати більшої гнучкості щодо політичних заходів, які вони можуть використовувати в неторгових справах. Відхиляючи підхід «один для всіх» стосовно всіх країн, Норвегія таким чином висловлює бажання, щоб країни з недоліками сільськогосподарського виробництва могли використовувати пов'язані з виробництвом заходи підтримання випуску продукції, призначеної для внутрішнього ринку, одночасно приймаючи жорсткішу дисципліну щодо експорту. Корея також наголошує на необхідності брати до уваги специфічні особливості країн. Корея критикує уругвайську угоду за недостатнє визнання того, що багато країн, які розвиваються,

покладаються на маломасштабні натуральні господарства і що їм не вистачає фінансових ресурсів для спрямування на NTCs згідно з правилами «зеленої скриньки».

Швейцарія, навпаки, вважає, що навіть без зміни існуючого визначення зелена скринька має бути в змозі сама вирішувати свої неторгові справи (NTCs). Проте Швейцарія прагне досягнення угоди *спочатку* стосовно тих заходів, які можна застосувати відносно NTCs, *перед* проведенням переговорів щодо деталей правил і скорочень граничних рівнів «жовтої» та «голубої скриньок». У своїх вступних ремарках Швейцарія висвітлює потенційний конфлікт між правом кожної країни встановлювати власні цілі (аргумент «суверенітету») і потребою запобігти виникненню ситуації, коли якась одна країна переслідує свої соціальні цілі, що завдає шкоди інтересам інших країн.

16.8. Опоненти мультифункціональності

Усі опоненти аргументу мультифункціональності вимагають визнання легітимності неторгових справ інших країн. Однак вони наполягають на тому, що NTCs слід охороняти заходами, які не створюють ринкових порушень. Таким чином вони закликають країни зі значними NTCs розробити специфічні заходи для їх захисту.

Пропозиція США пояснює такий погляд (WTO, 2000a). Пропонується тільки дві категорії внутрішнього підтримання: пільгові й не пільгові. Має зберігатися основний принцип пільговості (а саме, мінімальне втручання підтримання в ринкові відносини, хоча США передбачає додати кілька нових специфічних критеріїв у політиці, в тому числі програми для сприяння розвитку сільських територій та нових технологій).

Позиція країн «Cairns Group» (неформальна асоціація країн — експортерів сільськогосподарської продукції) є безкомпромісною стосовно питання внутрішнього підтримання. Вони вважають, що неторгові відносини мають здійснюватись за допомогою політики, яка не спотворює торгівлю. Для Австралії подання Японії, яка наголошує на мультифункціональності, як на наріжному камені її позиції, «не

спрямовує довготермінові цілі процесу реформи» (WTO, 2001d, p. 2). Австралія також висловила своє «глибоке розчарування» щодо подання Норвегії (WTO, 2001e, p. 1). Норвегія відхиляє ідею уніфікації правил сільськогосподарської торгівлі на тій підставі, що країни, які «не мають умов для конкурентності сільського господарства, але можуть дозволити собі виділяти мільйони доларів на підтримання й захист їхніх фермерів за рахунок бідніших країн...», можуть бути звільнені від реформ (WTO, 2001e, p. 2).

Ці коментарі пропонують ідею дистанційного виокремлення двох головних груп розвинених торгових націй стосовно питань мультифункціональності.

Висновки

Сільське господарство завжди забезпечувало різні функції суспільства. Їх можна згрупувати в три основні категорії: товарне виробництво (продукти харчування, а також непродовольчі товари), соціокультурні функції (зайнятість, життєздатність села, культурний спадок) та функції навколишнього середовища. Переважні комбінації цих функцій є результатом реакції фермерів на ціни товарів, з одного боку, та стимулювання випуску нетоварної продукції, з іншого. Якщо у функціонуванні ринку спостерігаються певні відхилення, інакше кажучи, якщо існує потреба підвищення мультифункціональності, то співвідношення цін на товарну й нетоварну продукцію слід змінити так, щоб точка рівноваги на кривій виробничих можливостей змістилася. Це можна здійснити, використовуючи різні інструменти.

Теоретично несільськогосподарське забезпечення можливе, однак воно здебільшого дорожче, ніж сільськогосподарське забезпечення. Тому потрібні ринкові чи неринкові стимули, щоб переконати фермерів комбінувати свої ресурси в напрямі бажаної рівноваги. Рівень стимулювання, необхідний для переконання фермерів, також залежатиме від цін на товари. Однією з причин недостатнього забезпечення певної функції може бути цінове відхилення товарної продукції.

Проте слід бути обережним під час проведення аналізу, оскільки зниження світової ціни на товарну продукцію ще не означає, що забезпечення випуску нетоварної продукції зросте, адже це залежатиме від конкурентоспроможності систем фермерського виробництва. Може статися так, що за нижчих цін на товари тільки масштабні та інтенсивні фермерські системи з нижчими рівнями випуску нетоварної продукції зможуть вижити, або так, що земля, а отже, і випуск нетоварної продукції виводяться з виробництва. Це дає підстави аргументувати на користь забезпечення загального (non-coupled income) підтримання фермерів, хоча в цій ситуації доцільнішою була б більш диференційована система стимулювання фермерських господарств, які забезпечують вищий рівень випуску нетоварної продукції, однак через це перебувають у не вигідному становищі і мають слабку конкуренцію на товарних ринках.

Хоча ринки нетоварної продукції можна створити прямим чи непрямым способом, через те що вони мають характер суспільного блага, втручання уряду в багатьох випадках здається неминучим. Таке втручання може набирати різних форм. Дуже часто роль держави обмежується законодавчо таким чином, що створення ринків можливе і навіть інституційоване (наприклад, дозвіл на приватні марки, колективні права власності). Іноді потрібні перспективніші форми втручання, особливо для уникнення впливу негативних зовнішніх факторів. Проте здебільшого поєднання обох варіантів потрібно дослідити, і держава має стимулювати приватну та колективну діяльність. У такому разі держава намагається стимулювати інноваційну діяльність через законодавство, регулювання, субсидування та інші інструменти для того, щоб досягти необхідних зрушень у напрямі створення фермерських систем, що забезпечують запропоноване співвідношення випуску товарної й нетоварної продукції. Приватні фермери та групи виробників самі мають вирішити, як використати створені можливості.



1. Bonnieux and Dupraz. Farmer's supply of environmental benefits. Paper presented at a seminar on multifunctionality of agriculture. — Bergen (Norway), 2001. — 21 p.
2. Collet E., Mormont M. & Van Huylenbroeck G. Le rôle de l'état // Mormont, M. & Van Huylenbroeck, G. A la recherche de la qualité: analyses socioéconomiques sur les nouvelles filières agro-alimentaires. — Synopsis, Editions de L'Université de Liège. — 2001. — P. 181 – 198.
3. Delvaux L., B. Henry de Frahan, P. Dupraz en D. Vermersch. Adoption d'une MAE et consentement à recevoir des agriculteurs en région wallonne' // Economie rurale. — 1999. — 249. — P. 71 – 81.
4. Dupraz P., Henry de Frahan B., Vermersch D., Delvaux L. Production de biens publics par des ménages : une application à l'offre environnementale des agriculteurs // Revue d'Economie Politique. — 2000. — 110 (2). — P. 267 – 291.
5. Falconer, K. Farm level constraints on agri-environmental scheme participation: a transactional perspective // Journal of Rural Studies. — 2000. — 16 (3). — P. 379 – 394.
6. Fuss M. and McFadden D. Production economics: a dual approach to theory and applications. — North-Holland Publishing Company, 1978.
7. Merlo, M. and Gatto, P. The economic nature of stewardship: complementarity and trade-offs with food and fibre production // Van Huylenbroeck G., Whitby M., (eds.) Countryside stewardship: farmers, policies and markets. — Pergamon, Amsterdam, 1999. — P. 21 – 46.
8. OECD (2001) Multifunctionality: towards an analytical framework. — Paris, OECD-publications, 2001.
9. Salais R. and Storper, M. Les mondes de production: identité économiques de la France. — Paris: EHESS, 1994.
10. Slangen L.H.G. and Polman, N.B.P. Environmental co-operatives: a new institutional arrangement of farmers // Paper presented at the 64th EAAE seminar 'Co-operative strategies to cope with agri-environmental problems'. — Berlin, 1999. — October, 27 – 29.
11. Vanslebrouck, I., Van Huylenbroeck, G. and Verbeke, W. Determinants of farmers willingness to participate in countryside stewardship policies in Belgium, Department of Agricultural Economics, Ghent University (submitted to Environmental and Resource Economics). — 2001.
12. Verhaegen, I. and Van Huylenbroeck G. Analyse de l'organisation de filières courtes sur la base de la théorie des coûts de transactions // Mormont, M. & Van Huylenbroeck, G. (2001) A la recherche de la qualité: analyses socioéconomiques sur les nouvelles filières agro-alimentaires. — Synopsis, Editions de L'Université de Liège. — 2001. — P. 113 – 134.
13. Vernimmen T., Verbeke W. and Van Huylenbroeck G. (2000) Transaction cost analysis of outsourcing farm administration by Belgian farmers // European Review of Agricultural Economics. — 2000. — 27 (3). — P. 325 – 345.

Розділ 17

ВИРОБНИЦТВО ЯКІСНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ КООРДИНАЦІЇ

*Доктор економічних наук, професор
Гвідо Ван Хуленбрук
Кафедра економіки сільського господарства
Університет м. Гент
Бельгія*

На успіх ринкових операцій впливають низка основних факторів. З боку ринку ці фактори стосуються власне товару, ціни, місця розповсюдження та ринкових комунікацій. З боку споживача рішення щодо купівлі залежить від соціально-демографічних факторів, таких як прибуток і особисте ставлення до продукції. Іноді укладанню угод заважає асиметричність інформації, яка може набирати форми невизначеності покупця відносно якості запропонованої продукції. Такі еволюції здатні порушити функціонування ринку, як це продемонстрував лауреат Нобелівської премії вчений Акерлоф (Akerlof, 1970).

Додатково до ринкових інструментаріїв продавці й покупці здавна розвинули механізми координації, що зменшують невизначеність на ринку, наприклад:

- продавці визначають якість їхньої продукції на основі промислових стандартів і норм (промислова координація);
- покупці залишаються схильними до відомих їм товарних марок або місць продажу, навіть якщо вони можуть зробити дешевшу покупку в іншому місці (внутрішньогосподарська координація);
- організації, такі як об'єднання працівників, розробляють для своїх учасників власні канали забезпечення, наприклад медичного обслуговування (суспільна координація).

Вищезазначені фактори, механізми координації та угоди, або конвенції, стосовно визначення й регулювання якості товарів полегшують функціонування ринкового механізму.

У секторі агробізнесу потреба щодо підвищення визначеності якісних параметрів нині широко визнається пріоритетною, про що свідчать численні спроби встановити й гарантувати якість сільськогосподарської продукції та методики її виробництва. Так, існує дві опції для виконання цього завдання (Eumard-Duvernay, 1995): перша ґрунтується на загальній промисловій логіці із залученням колективних інституцій для того, щоб визначити й застосувати на практиці правила регулювання стандартів та норм якості продукції. Друга опція полягає у визначенні локальних мереж учасників ринку і ґрунтується в основному на їх подібності та логістичній спорідненості, допускаючи існування комунікацій та переговорних процесів.

Перша можливість передбачає наукове дослідження об'єктивних, різноманітних показників якості, що перетворюються з часом на офіційні регулятивні закони та контролюючі засоби. Контролюється не лише кінцевий продукт, а й увесь процес виробництва харчової продукції.

Впродовж двох останніх десятиліть було розроблено системи для встановлення стандартів якості та моніторингу на кожній стадії виробничого процесу, наприклад НАССР, норм ISO, та інтегровані системи управління якістю. В таких системах багато уваги приділяється можливостям оперативного контролю.

Цей підхід до визначення якості харчової продукції був успішним у багатьох випадках, наприклад у системі санітарного контролю якості молока. Однак він має й недоліки, головним з яких є ризик неспрацювання систем контролю й автоконтролю, особливо в складних маркетингових ланцюгах виробництва та продажу харчової продукції, які часто є широкомасштабними й комплексними, із залученням багатьох учасників. Нестача хоча б одного з факторів може призвести до появи загрози надійності всієї системи. Бельгія, на жаль, має негативний досвід у тваринницькій галузі, коли сталося забруднення корму, спричинене наявністю діоксину та речовини «РСВ», і впевненість споживача щодо якості була підірвана не стільки власне фактом, що в харчовому виробництві застосовують повторно перероблені жири, скільки наслідками цього інциденту та тим тривалим часом, який був потрібен

владним структурам, щоб виявити джерело порушення, інфіковані ферми та забруднену продукцію.

Інший недолік полягає в складності врахування аспектів якості виробничої системи, які не відчутні на дотик і які не легко кількісно визначити (наприклад, смак, етнічні аспекти). Ці аспекти мають значення для зростаючої кількості споживачів і можуть надати продукції конкурентної переваги, однак установити загальні механізми контролю та гарантування якості таких аспектів досить складно.

Нарешті, загальний підхід до оцінювання якості харчової продукції має значні соціально-економічні ефекти, оскільки іноді тільки економічно потужні підприємства можуть виконувати нові вимоги стосовно гігієни та контролю якості. Наприклад, місцеві підрозділи з виробництва артезіанського сиру мають відповідати високовартісним вимогам НАССР, які спочатку були створені для запобігання ризику інфікування на заводах з промислового виробництва сиру.

Друга можливість — збереження довіри між виробником і споживачем та зниження невизначеності щодо якісних параметрів — передбачає залучення місцевих інноваційних груп (Wiskerke, 1997) або місцевих систем виробництва продуктів харчування (Hinrichs, 2000) до «поновлення» прямої взаємодії між виробниками й споживачами. На таких первинних ринках прями чи посередницькі відносини або вічна-віч становлять основу довіри та безпеки відносно якості продукції. Подібно до схем контролю якості в окремому секторі, ці локальні інституції також формують правила і норми, організують контроль, однак вони скоріше забезпечують відповідальність окремих учасників стосовно якості продукції, а не відповідність стандартам якості (Mormont та Van Huylenbroeck, 2001).

Якщо процес кваліфікування був успішним, то виробникам вдається забезпечити пропозицію нематеріальних якісних параметрів. Більше того, успішні мережі виробництва та комерціалізації товарів з такою специфічною якістю можуть бути організовані для просування власної продукції далеко за межі локального рівня, наприклад, як це робиться для багатьох товарів з емблемою «Захищений визначеним походженням товару» (Protected Designation of Origin — PDO).

Отже, мережі локальної якості можуть запропонувати ключі до відновлення довіри споживача до сектору аграрної продукції загалом та до дослідження нових аспектів визначення якості, яким приділено увагу в цій праці

17.1. Економічна теорія і координація угод

За результатами проведених досліджень (Beranger, Giacomini та Sylvander, 2000), особливо важливу роль відіграють координація, навчальні процеси та залучення споживача до процесів реінтеграції виробництва й споживання продуктів харчування. «Визначення, зміст і форми функціонування координації між ринковими суб'єктами визнані основою структуризації осяжної реальності і одночасно факторами успіху ініціатив, що вивчаються. Координація має ґрунтуватися не лише на інформуванні споживача, а й на співробітництві між виробником та споживачем, зумовлюючи процес взаємного і колективного вивчення».

Концептуальна схема цього дослідження ґрунтується на економічній теорії конвенцій (economic conventions theory), яка є частиною вчення французької школи інституційного аналізу економічної координації. Нижче висвітлено головні теоретичні підходи щодо економічної координації, при цьому особливу увагу приділено теорії конвенцій.

Неокласичний підхід до координації між економічними операторами

Теорія загальної економічної рівноваги, вперше розвинута ученим Walras (1874), є центральною в неокласичному підході, який домінував в економічній думці з середини ХХ ст. Нобелівські лауреати Arrow і Debreu запропонували й обґрунтували модель загальної рівноваги (Debreu, 1966), спираючись на «невидиму руку Адама Сміта», ринкового механізму для приведення попиту й пропозиції до рівноваги за оптимальної ціни. Цей механічний підхід до координації між економічними суб'єктами довів свою корисність на макро- та мікрорівнях,

однак його різко критикували за певні основні положення, які часто розходилися з реальністю.

Наприклад, неокласичний підхід припускав, що покупці та продавці переслідують кожен свою власну мету, діють як «раціональні егоїсти» в умовах ринкового механізму як єдиного координувального засобу їх взаємовідносин. Звідси, кожна взаємодія є незалежною від інших взаємодій. Однак у реальному житті взаємовідносини між суб'єктами є неподільними, вони є не лише результатом ринку, і економічні відносини перебувають під впливом інших відносин та подій макросоціальної природи (Sen, 1970).

Інше припущення моделі загальної рівноваги полягає в тому, що суб'єкти досконало знають якість усіх товарів, наявних для обміну, ще до укладання економічної угоди, і що їхня ціна є достовірним показником цієї якості. Насправді покупці часто не впевнені щодо якості продукції і їм важко знати напевне, чи отримають вони очікувану якість за ціну, яку вимагає продавець. За таких обставин ціни не є достатніми показниками якості; недосконала взаємодія між попитом і пропозицією на ринку не дає змоги суб'єктам ефективно розміщувати їхні ресурси. В часто згадуваному прикладі ринку вживаних машин Akerlof (1970) змодельював ситуацію такої асиметричності інформації, через яку раціональні розрахунки економічних суб'єктів призводять до зникнення ринку: неякісні товари витісняють якісні. Така неспроможність ринкової координації є не лише теоретичною. Інтуїтивно багато людей вірять, що якість не може бути результатом тільки рівноваги попиту й пропозиції. Звідси подальший аналіз якості призводить до представлення комплексу ситуацій, де існують різноманітні форми координації (Eumard-Duvernaу, 1989).

З урахуванням цих даних починаючи з 1960-х рр. почали формуватися інші економічні теорії. Вони є доповнювальними до стандартної неокласичної теорії і спрямовані на пояснення того, як укладаються економічні угоди за недосконалих ринкових умов.

Перша з головних шкіл критики неокласичної теорії досліджує інституційне середовище, в межах якого оперує ринок. Інша важлива група теорій є більш неортодоксальною і стве-

рджує, що крім ринку та його установ існують інші механізми координації. Ці теорії розглянуто далі.

Неоінституційна економіка: роль фірм у координації взаємовідносин

Першим, хто підкреслив роль фірм у ринковій економіці, був Coase (1939). Він помітив, що діяльність ринку спричинює затрати: інформаційні затрати, щоб визначити «адекватну ціну», трансакційні витрати при укладанні угод і, нарешті, затрати на моніторинг та контроль виконання угод. Ці витрати є високими, якщо для кожної операції потрібні окремі переговори.

Економічні суб'єкти зменшують ці трансакційні витрати шляхом формування організацій, або ієрархій, що складаються з певної кількості учасників, які уклали взаємні контракти один з одним. Регуляційний контракт — це документ, який зазначає умови угоди, оснований на індивідуальному, цільовому, оптимальному розрахунку, із застосуванням санкцій у разі невиконання зобов'язань.

Williamson (1975, 1985) показав, яким чином угоди можуть укладатися в ринкових умовах, в умовах ієрархії (організації або фірми) або в змішаній формі, де механізм мінімізації граничних витрат дає змогу знайти оптимальну комбінацію між ринком та фірмою. Фірма розвиватиметься доти, доки витрати на додаткові операції під час організації робочого процесу не перевищать вартість купівлі цієї послуги на ринку. Засвоєння певних операцій фірмою більш можливе, коли вони характеризуються високою специфічністю, високою невизначеністю та повторюваністю.

У розділі про теорію трансакційних витрат це питання розглянуто детальніше. Контракти є завжди неповними, не всі моменти можна передбачити й не всі невизначеності — наперед усунути. Фактично невизначеність закладена в більшості економічних угод, так само, як і в більшості міжперсональних стосунків, і не може бути передбачена одним регуляційним контрактом. Надійність контракту знижується особливо в тому разі, де невизначеність закладена в саму суть продукту. За таких умов економічні суб'єкти шукають додаткових або аль-

тернативних правил і угод, інших механізмів координації крім ринкових.

Французький інституційний аналіз

Boltanski і Thevenot (1987, 1991) стверджують про існування різноманітних «грандерів» («grandeurs»), на основі яких людство робить свої висновки та вчинки і в яких закладено правила та умови для економічної координації. Синонімами терміна «грандери» є: *координації, світи, порядки, логічні моделі*. Boltanski і Thevenot розрізняють комерційну, промислово-внутрішньогосподарську, суспільну, інспіраційну та репутаційну логіки.

Комбінація цих логік є зазвичай одночасно операційною і для «обґрунтування» дії, наприклад економічної взаємодії або процесу визначення якості чи продукції. Однак у комбінації один або два різновиди логіки можуть переважати. Отже, комерційна логіка спирається на ринкові сили, наприклад, механізм ціноутворення є засобом координації між економічними операторами. В промисловій координації ці оператори об'єднуються у фірми, щоб поліпшити взаємодію між собою (що відповідає неоінституційному підходу). За внутрішньогосподарською логікою, учасники звертаються до спільної, часто локальної ідентифікації та звичок. У суспільній координації полегшують взаємодію спільно визнані принципи. В репутаційній координації головну роль відіграють торгові марки, публічна думка. «Грандери», або логічні дії, які можуть бути використані виробниками та споживачами для обґрунтування їхніх вчинків та поведінки, наведено на рис. 17.1.

Кожен з учасників економічних відносин дотримується власного послідовного комплексу стандартів, щоб досягти їх обґрунтування. Взаємодія може призвести до «згоди», або «погодження», між сторонами, наприклад між виробниками та споживачами. Проте іноді між сторонами виникають розбіжності в поглядах щодо того, що є «справедливим», наприклад відносно якості продукції. Такі конфлікти мають стати об'єктами дискусій, дебатів та поступового переходу до компромісу (Busch, 2000).

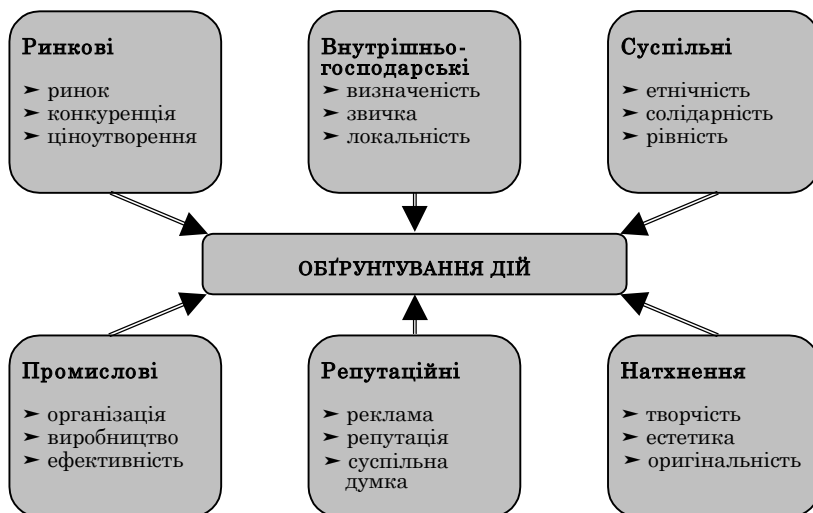


Рис. 17.1. Логіка («грандери») для розмежування суспільних і особистих дій

Джерело: Boltanski, Thevenot, 1991; Morand, 1999.

Використовуючи власну конвенцію, сторони контракту будують власну схему зниження невизначеності при встановленні ціни. Товари з більш гарантованою якістю можуть мати вищу ціну, яку деякі споживачі готові заплатити, а деякі — ні. Це пояснює розвиток різних мереж гарантування якості продукції, кожна з яких має власні специфічні товари, ціни та споживачів.

Логіку, на якій базується обҀрунтування дії, можна визначити, аналізуючи усну чи письмову дискусію між сторонами, наприклад, під час зборів, у добірках і переліках уточнень щодо методики виробництва та управління якістю. Методологія дослідження є кількісною: в документах і записах переговорів дослідник визначає, які трапляються «грандери» і в якому співвідношенні вони перебувають (Morand, 1999). Такий підхід було використано в цьому дослідженні, щоб проаналізувати логіку й аргументацію виробників відносно специфічної якості їхньої продукції та супутньої мережі. Логіку споживача аналізують методом лан-

цьогового дослідження «спосіб — результат», узятим з методології поведінки споживача.

Крім існування різноманітних типів логіки іншим важливим елементом праці Boltanski і Trevenot є «симетрія» між особами (або акторами) і речами (або об'єктами). Ключові учасники взаємовідносин створюють «формені інвестиції» (Trevenot, 1985) для узагальнення або перетворення товарів таким чином, щоб вони набули певної об'єктивності. Це особливо важливо для можливості обміну на великій відстані, де, наприклад, марочна назва товару сигналізує про те, що існує еквівалентність специфічним аспектам, притаманним окремому способу виробництва. Узагальнення потребує застосування стандартів, які оцінюють одночасно і товар, і виробника. Наприклад, тест продукції з товарним знаком «Біогарантія» — це тест одночасно і власне продукції, і фермера, який її виробляє, і власника магазину, що її продає.

Праця авторів Boltanski і Trevenot сприяла розвитку теорії економічної конвенції (Economic Conventions Theory), яка концентрується на механізмах координації між економічними суб'єктами та на способі впливу конвенцій якості на промислове виробництво. Сучасні дослідження відносно процедурних переговорів (Sylvander і Biencourt, 2000) збагатили теорію економічних конвенцій інструментарієм, який дає змогу дослідити динаміку створення конвенцій. Однак це досить нове дослідження і ще не повністю розкрито. Тому дане дослідження віддає перевагу теорії Мережі учасників ринку (the Actor Network Theory; автори Akrich at al., 1988; Callon and Law, 1989b; Callon, 1991) для аналізу динамік інновацій і технологічного розвитку. У наступному параграфі розглянуто теорію економічних конвенцій.

17.2. Теорія економічних конвенцій

Збут (розповсюдження) продукції потребує серій переговорів між сторонами, для того щоб залучити їх до процесу купівлі-продажу або переконати не змінювати своїх маркетингових дій. Тому узгоджується не тільки ціна, а й якість. Продавець, який хоче мобілізувати інших економічних учас-

ників (наприклад, покупців), має запропонувати їм аргументацію, обґрунтовану відповідно до суспільно цінних принципів. Якщо процес обґрунтування успішний, то сторони досягають ситуації, яку Boltanski і Trevenot назвали «обґрунтованою згодою», або «конвенцією», що дає можливість правильно координувати їхні дії, результатом яких, наприклад, може бути укладання економічної угоди (співпраця). Ринкова ціна і врахування власних інтересів є одним із принципів, на яких може бути побудована аргументація (de Sainte-Marie et al., 1995). Репутація фірми, наприклад, або факт дотримання певних принципів також можуть бути основою для обґрунтування якості продукції. Ці аргументації структуризовано в схемі кількох «граматик», або «логік», кожна з яких має власну послідовність і власні закони (Eymard-Duvernay, 1993, 1995). Отже, конвенції визначено як набір механізмів і правил, що залучають до процесу купівлі-продажу як приватних осіб, так і суспільні інституції. Вони використовуються для визначення та визнання якості продукції, що підлягає ринковому обміну, з метою вирішення проблеми невизначеності якості. Механізми і правила включають, зокрема, суть специфічності продукції, роль залучених третіх осіб, стратегії диференціації та маркування продукції (Sauvee, 1998).

Прихильники конвенцій розглядають якість як *ендогенну соціальну конструкцію*, що сприяє координації діяльності суб'єктів такою самою мірою, як і інші конвенції (Marescotti, 2000). З цього погляду якість визначається з урахуванням кваліфікаційної конвенції, яка, в свою чергу, враховує правила «кваліфікаційної гри» і роль суб'єктів у процесі обміну, а не із застосуванням точного визначення якості обмінюваних товарів (Gomez, 1994; Mormont and Van Huylenbroeck, 2001).

Конвенції особливо важливі для учасників угоди, які знаходяться на великій відстані один від одного. Конвенційна структура забезпечує еквівалентність цінностей і дає змогу сторонам-учасникам адекватно трактувати діяльність один одного та координувати їхню поведінку з метою досягнення спільної мети. Так, в умовах ринкової координації ринкова вартість (ціна) є еквівалентом, що уможливорює цінову конкуренцію. Наприклад, емблема «Захищеного визначеного

походження товару» (PDO) є не лише знаком для диференціювання продуктів на ринку, а й частиною «економіки якості»; це є перебігом процесу конструювання якості, де економічні відносини перебувають під впливом певних соціальних обмежень (Letablier, 1997).

Теоретики школи економічних конвенцій (Orlean, 1994) помітили, що навіть у разі класичного комерційного контракту не всі деталі можуть бути уточнені. Отже, він ніколи не буває довершеним. Конвенції дають можливість залишати контракти незавершеними і розглядати характеристики осіб (наприклад, їхні цінності) та аспекти речей (наприклад, специфічні аспекти якості) за ринкових умов. Так, ринкова або промислова логіка може бути недостатньою, щоб переконати споживача, що праця фермера з країн третього світу добре оплачується за такий продукт, як кава, що зумовлює вищу роздрібну ціну. Поки що не існує такого технічного аналізу, який дав би змогу відрізнити цю каву від загальноновизнаної, «реальні» характеристики якої не відчутні на дотик. За таких умов споживачі легше приймуть суспільну логіку «чесної торгової організації» навіть без переглядання деталей контракту. Якщо споживачі непевні щодо якості продукції, разом із неможливістю об'єктивного її визначення та вимірювання, вони звернуться до внутрішньогосподарської координації (табл. 17.1, за Sauvee, 1998). Учений розрізняє зовнішні й внутрішні стратегії визначення якості, які відповідно ґрунтуються на стандартах (нормах) та довірі (уповноваженні). Доцільність механізму координації залежить від товару та його контексту. Посилаючись на цю таблицю, вчений Rosa (2000) стверджує, що зовнішнє обґрунтування, яке використовує стандарти й норми для об'єктивного вимірювання якості, за умови невизначеності скоріше спиратиметься на промислову, ніж на ринкову координацію, для того щоб забезпечити відповідну якість. Подібно до цього, внутрішнє визначення якості (основане на довірі й повноваженні) для продукції з невимірюваною довірчою якістю віддасть перевагу внутрішньогосподарській координації перед суспільною, якщо продукція пов'язана з невизначеністю.

Таблиця 17.1. Конвенції якості та механізми координації

Спосіб визначення якості	Спосіб визнання якості	
	з невизначеністю	без невизначеності
Зовнішній (стандарти, норми) для матеріальних ознак	Промислова координація	Ринкова координація
Внутрішній (довіра, уповноваження) для нематеріальних ознак	Внутрішньогосподарська координація	Цивільна (суспільна) координація

Джерело: Sauvee, 1998; Rosa, 2000.

Економічні конвенції, що ґрунтуються на ринкових логіках, промисловій, внутрішньогосподарській та суспільній логіках, позиціонуються в літературі як особливо придатні для дослідження питань якості (Eymard-Duvernay, 1989) та агро-систем (Nicolas, Valceschini, 1995). «Репутаційна» логіка згадується нечасто, однак у разі поєднання з іншими видами логіки вона може підсилити їх результат.

Визначення чотирьох координаційних механізмів, які також репрезентують конвенції якості і кожна з яких характеризується специфічною стратегією оцінювання та вимірювання цієї якості, наведено в табл. 17.2. Спосіб визначення якості впливає на промислову організацію, наприклад, урахування відповідних специфікацій промислової якості потребує іншої організаційної системи порівняно з продажем якісних товарів на основі взаємної довіри. Звідси, за Sauvee (1998), теорія економічних конвенцій свідчить, що конвенції якості є ефективним фактором впливу на конкуренцію й кооперацію між економічними суб'єктами. Це відповідає дослідженням Eymard-Duvernay (1987), який показав, як різні «моделі підприємств», або «стратегії», відповідають певним конвенціям якості. Кожна стратегія має власні характеристики. Згідно з ринковою стратегією, оцінювання якості полягає в ринковому механізмі; в «марочній» стратегії ключовим елементом є походження товару; в «промисловій стратегії» для вимірювання якості використовують промислові стандарти. Автор зазначає, що в сучасному контексті питання полягає не в тому, який механізм координації (ринковий, промисловий тощо) є оптимальним; скоріше це стосується поєд-

нання різних видів механізмів. Не рекомендується повернення до масового виробництва, так само як і систематична лібералізація всіх торгових обмінів. Для того щоб максимально прибутково використати акумульовані ресурси, потрібно застосувати «комбінації», в яких різні форми координації поєднані в оптимальному співвідношенні (Eymard-Duverney, 1989).

Таблиця 17.2. Конвенції якості та їх стратегії для оцінювання якості

Координаційний механізм конвенції якості	Визначення та стратегії для оцінювання якості
Ринкова координація	<p>Відповідає неокласичним поглядам. Координація ґрунтується на ринкових відносинах та ціні, що забезпечують суб'єктів усією потрібною інформацією для оцінювання якості товару на момент угоди</p> <p>Вважається, що ціни є досконалими індикаторами якості і дають обґрунтування діям ринкових суб'єктів</p>
Промислова координація	<p>Координація ґрунтується на поважанні стандартів. Останні визначаються і контролюються ззовні (третіми особами) і використовуються для оцінювання якості</p> <p>Товар вважається якісним, якщо він задовольняє низці об'єктивних правил</p> <p>Об'єктивні процедури дають змогу визначити здатність сторін відповідати певним стандартам</p>
Цивільна (суспільна) координація	<p>Координація ґрунтується на низці колективних принципів, яких дотримуються сторони. Ці сторони відповідно структурують свої економічні відносини і приймають суспільні зобов'язання для запобігання конфліктам. За такого устрою якість поєднується зі спільним благом або метою, яку намагаються реалізувати сторони і заради якої вони готові поступитися своїми особистими інтересами</p>
Внутрішньогосподарська координація	<p>Координація основана на міжособистісних відносинах і на особистій довірі, що встановилася під час виконання попередніх угод. Суб'єкти довіряють партнерам у тому, що ті заплатять за вищу якість, оскільки вони добре знають один одного і визнають цю товарну марку якісною. Такі відносини є стабільними і можуть тривати досить довго</p>

Джерело: Sylvander, 1995a; Maescotti, 2000.

Теорія конвенцій якості пов'язує поняття якості з промисловою структурою і пропонує теоретичну основу для пояснення існування й зіставлення кількох способів координації в одній і тій самій галузі промисловості. Конвенціоналісти будують свій аналіз на багатобічності та комплексності питань якості, а не на визначенні нецінових обмінів між фірмами у вигляді відмов ринку або недосконалостей, як це робиться за неокласичного підходу. Усе це робить теорію економічних конвенцій багатобічною, незважаючи на її методологічну недовершеність (Sauvee, 1998). Вона системно розглядає економічний феномен, що дає змогу враховувати соціальний контекст економічних взаємовідносин, а також місцеві традиції та звичаї, які іноді впливають на вибір рішення (De Rosa, 2001).

Донедавна дослідження ігнорували роль споживача в процесі економічної координації мереж постачання продуктів, хоча Sylvander (1994) вже вивчав відповідність між уподобаннями споживачів та видами конвенцій якості на типовому прикладі сиру «Bleu». Він виявив, що «вибагливі» споживачі віддавали перевагу сиру «Bleu» з емблемою «Захищений визначеним походженням товару (PDO)», разом з тим байдужіші споживачі погоджувалися на звичайний сир. Останній факт характеризується чистою ринковою конвенцією якості та координаційним механізмом, тоді як у випадку з «PDO» виникає комбінація між промисловими, внутрішньогосподарськими та ринковими факторами, оскільки емблема «PDO» гарантує як відчутні, так і невідчутні ознаки якості. Спрацьовує тут і механізм ціноутворення, адже існує кілька марок з емблемою «PDO», які конкурують між собою.

Подібно до цього Marescotti (2000) вивчав, як розвивались модель виробництва й споживання китайської яловичини та відповідні оперативні конвенції якості в Тоскані (Італія), починаючи з 1980-х рр. Він виявив, що цей традиційний і типовий товар, призначений для маржиналізації з використанням сучасних засобів у сфері угод з якості, що ґрунтуються на промислових або ринкових конвенціях, може бути переоцінений внаслідок змін у поведінці споживачів та суспільства загалом через активізацію внутрішньогосподарської та суспільної конвенцій якості. Отже, внутрішньогосподар-

ська конвенція пов'язує якість яловичини з місцевістю, тоді як суспільна конвенція відображає множинність нових цілей місцевої громади, таких як охорона біоваріативності, збереження навколишнього середовища (пасовищ у гірських місцевостях) та сприяння розвитку місцевої економіки (наявності середніх за розмірами ферм).

Можна простежити на прикладах, як конвенції якості впливають на основні умови конкуренції та як вони регулюють промислові відносини на колективному рівні регіону або промисловості. Колективний підхід до визначення якості дає змогу виробникам знизити трансакційні витрати й відкрити нові ринки (наприклад, за допомогою більш легкого переконування споживачів у якості), однак у межах колективних домовленостей відповідні компанії можуть конкурувати або співпрацювати. Стосовно цього Sylvander (1995) показав, як у французькій промисловості з переробки курятини тільки найбільші компанії були спроможні адаптувати своє управління якістю та продуктивністю до вимог емблеми «Label Rouge», що дало їм змогу отримати прибуток від підвищеного попиту на курячу продукцію з новою емблемою.

Незважаючи на вищезазначені спроби врахування ролі споживача, дослідження соціальної побудови якості було загалом обмежено до «світу виробників», у якому автори Salais і Storper (1992, 1997) розрізняють чотири види, як показано на рис. 17.2. Чотири виробничих виміри існують внаслідок перетину двох критеріїв, а саме, технології виробництва (стандартизованої або спеціалізованої) та природи ринку (загальної чи спеціального призначення). «Промисловий світ» загальностандартизованого виробництва схильний пояснювати промисловий, стандартизований сектор харчування, де переважають ринкові та промислові конвенції якості. Міжособистісний бік загальноспеціалізованого виробництва спостерігається зазвичай в альтернативних колообігах продуктів і характеризується внутрішньогосподарською та суспільною логіками для визначення якості продукту (Murdoch і Miele, 1999).

Фактично чотири виміри виробництва автора Storper відповідають вищеописаним «моделям підприємства» автора Eymard-Duvernay. Такі моделі корисні для аналізу виробництва, однак не придатні ні до вивчення участі споживачів у

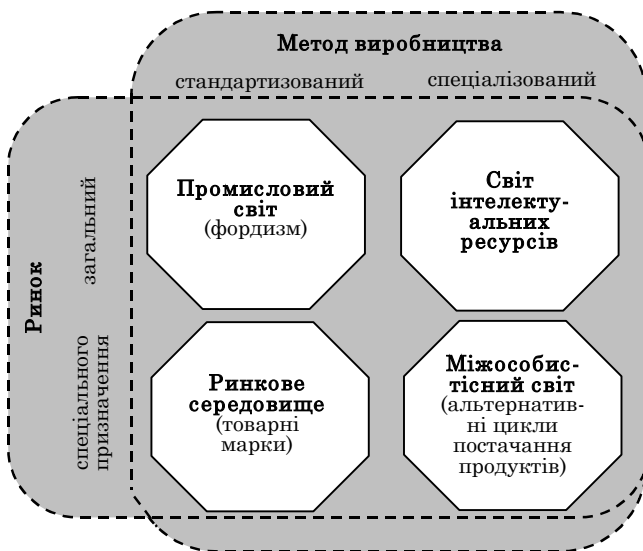


Рис. 17.2. Чотири виміри виробництва
Джерело: Storper, 1997; Murdoch та Miele, 1999

процесі створення якості, ні до врахування взаємодії між стороною виробництва і стороною споживання (Brunory et al., 2000).

Для економічного суб'єкта важливо визначити такі механізми координації та відповідну конвенцію, які б оптимально враховували відповідні активи, які він має в певному інституційному контексті та при поєднанні його економічних сил (De Rosa, 2001). Якщо цим контекстом є місцева мережа або це пов'язано зі специфічною якістю, транзакційні процеси можуть характеризуватися взаємною довірою та співпрацею. В такому контексті суб'єкти, здатні забезпечити довіру та ефективно співробітничати, матимуть конкурентну перевагу.

17.3. Концептуальна структура

Загальна концептуальна структура (рис. 17.3) досконало поєднує споживче обґрунтування, або «світ споживачів» зі «світом виробників», що має на меті проаналізувати, яким чином конвенції якості та відповідні механізми координації

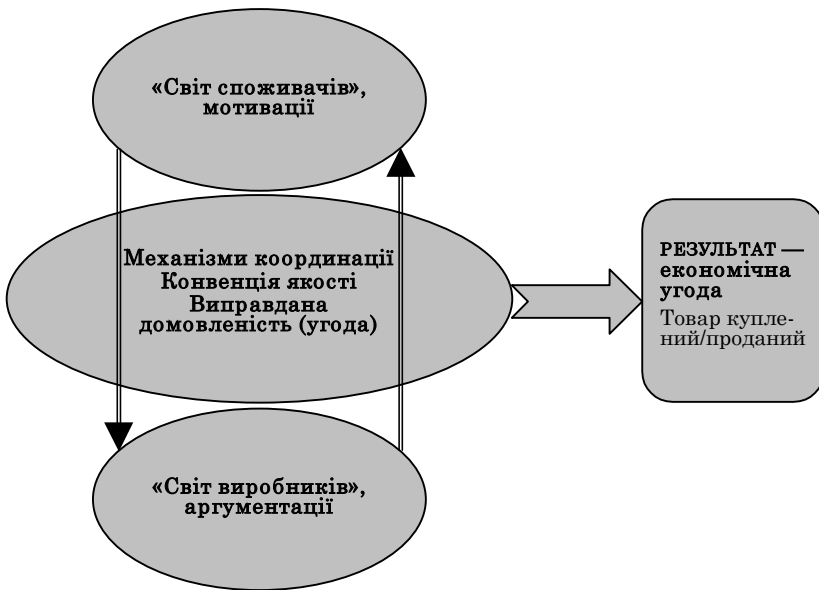


Рис. 17.3. Координація між «світами» виробників та споживачів

дають змогу досягти відчутні й невідчутні ознаки якості й досягти угоди між логіками обох зазначених груп.

Згідно з цією структурою, «світ виробників» охоплює всіх суб'єктів, які використовують технологію з метою створення продукту; сторона споживачів складається з потенційних покупців цього продукту. «Світ споживачів» має власну логіку й мотивацію, сторона виробників також має власну логіку та аргументацію для послідовності й аргументації власної діяльності, наприклад відносно питань якості. Однак ці дві сторони не збігаються автоматично. Впродовж останніх років ринкова й промислова логіки втратили «обґрунтовальну силу», коли йшлося про досягнення угоди (або «зіставлення») зі «світом споживачів», у якому недовіра призвела до підвищеної оцінки суспільного та внутрішньогосподарського механізмів координавання. Економічну угоду буде укладено тоді, коли між обома «світами» існуватиме адекватна комбінація координува-

льних механізмів (ринкових, промислових, внутрішньогосподарських, суспільних), це стосується і досягнення обґрунтованого узгодження, або конвенції якості.

Brunori et al. (2000) було встановлено, що особливо в контексті збільшення відстані між двома «світами» інституційні форми кваліфікації специфічних якісних продуктів, такі як емблеми, сприяли посиленню сприйняття та прихильності споживача до продукції. У разі типових товарів, наприклад тих, де ознакою специфічності є походження товару, емблеми «PDO» сприяли делокалізації споживання місцевого товару, зберігаючи при цьому його територіальну належність (Sylvander, 1995a; Letablier та Delfosse, 1995). Отже, спроби сертифікації та використання емблем сприяють широкомасштабному маркетингу продукції зі специфічною якістю, що дістало назву «індустріалізації специфічної якості» (Sylvander, 1994). Теорія конвенцій якості вдало поєднує питання якості з промисловою структурою. Якщо конвенція внутрішньогосподарської якості переважає у «виправданій домовленості», то учасники угоди взаємодіятимуть у внутрішньогосподарському аспекті, наголошуючи, наприклад, на прямих контактах між виробником та споживачем. У разі промислової конвенції якості координація в організаційній структурі ринкового каналу включатиме, наприклад, лабораторні тести якості.

Однак крім змін в організаційній структурі виробництва та в маркетингових стимулах до процесу встановлення конвенції якості залучаються також технологічні інновації та кваліфікування продукції (Marty, 1997). Це «конструювання якості» спостерігається в продуктових мережах, і конструктивний процес (запитання «*як*») може бути вивчений у межах теорії суб'єкт — мережа (Actor — Network Theory). Ця теорія дає змогу краще, ніж теорія економічних конвенцій, аналізувати динамічні процеси, що відбуваються в соціальній конструкції якості, як було зазначено вище. В цій теорії емблема є «інвестицією у форму», що дає змогу «перетворити» продукцію для того, щоб вона набула певної об'єктивності і стала «транспортальною» (Trevenot, 1985). Іншими можливими «інвестиціями у форму» є створення фізичного ринку для товарів зі специфічною якістю (ринок фермерів), специфічні правила для

придбання продукції або специфічна трансформація продукції (наприклад, сиру або трансформованої м'ясної продукції).

Висновки

Розглянуті припущення підтвердили доцільність теорії економічних конвенцій як теоретичної бази для аналізу конвенцій якості. Ця теорія дає змогу проаналізувати всю комплексність проблеми невизначеності якості, так само як і ролі взаємозалежностей, що виникають поза торговими відносинами (нецінових обмінів), і все це у межах загальної системи постачання якісних харчових продуктів, яка, очевидно, здатна вирішити цю проблему невизначеності.

Для аналізу того, як перетворити відчутні й невідчутні аспекти якості продукції зі «світу виробника» до «світу споживача», потрібно розкрити логіку споживача. Це включає аналіз відчутних і невідчутних (або довірчих) якостей (*tangible and intangible attributes*), які цінують споживачі, та провести дослідження, до якої межі «інвестиції у форми», такі як емблеми, торгові марки або специфічні ринкові структури, полегшують процес перетворення з обох сторін. Тільки тоді, коли існує ефективна зіставність між обома сторонами, використання інформації з питань якості буде успішним.

Як було доведено в цьому розділі, чим більше існуватиме труднощів для вимірювання або наочного оцінювання якості, тим більше уваги слід приділяти так званому внутрішньогосподарському та суспільному координаційним механізмам.



Літэратура

1. Collet, E.; Mormont, M. & Van Huylenbroeck, G. Le rôle de l'état // Mormont, M. & Van Huylenbroeck, G. A la recherche de la qualité: analyses socioéconomiques sur les nouvelles filières agro-alimentaires. Synopsis, Editions de L'Université de Liège. — 2001.
2. Fuss M. and McFadden D. Production economics: a dual approach to theory and applications. — North-Holland Publishing Company, 1978.
3. Slangen L.H.G. and Polman, N.B.P. Environmental co-operatives: a new institutional arrangement of farmers // Paper presented at the 64th EAAE seminar 'Co-operative strategies to cope with agri-environmental problems'. Berlin, 1999. — October, 27 – 29.
4. Verhaegen I. and Van Huylenbroeck G. Analyse de l'organisation de filières courtes sur la base de la théorie des coûts de transactions // Mormont, M. & Van Huylenbroeck, G. A la recherche de la qualité: analyses socioéconomiques sur les nouvelles filières agro-alimentaires. Synopsis, Editions de L'Université de Liège. — 2001.
5. Costanza R. et al. (eds.) Institutions, Ecosystems and Sustainability. — Lewis Publishers, 2001.
6. DeGroot, R. Functions of Nature. — Wolters-Noordhoff. — 1992.
7. Verhaegen I. Hybrid governance structures for the production and supply of quality farm products: a transaction cost perspective // Thesis submitted in fulfillment of the requirements for the degree of PhD in Applied Biological Sciences, 2001.
8. Gail L. Cramer, Clarence W. Tensen. Agricultural economics and agribusiness. 5th edition, 1991. — 530 p.

Зміст

Передмова	3
Вступ	5
Частина 1. МІКРОЕКОНОМІКА	14
Розділ 1. Основні концепції теорії виробництва	15
1.1. Теорія виробництва	16
1.2. Поняття витрат	26
1.3. Оптимальні комбінації	31
1.4. Час та масштаб виробництва	39
1.5. Ефект від використання нових технологій	41
1.6. Ефект від зміни ціни	44
Розділ 2. Ефективність і вплив факторів (ризик, трансакційні витрати та ін.)	46
2.1. Види ефективності	46
2.2. Ризик та невизначеність	57
2.3. Очікувана корисність та теорія прийняття рішень	64
2.4. Трансакційні витрати	67
Розділ 3. Організація сільськогосподарського виробництва	72
3.1. Основні поняття організації виробництва	72
3.2. Економія на масштабі виробництва (зростаюча віддача залежно від масштабу виробництва)	74
3.3. Недоліки великого виробництва	77
3.4. Переваги малого виробництва	78
3.5. Зростаюча віддача від масштабу виробництва	80
3.6. Постійна віддача від масштабу виробництва	82
3.7. Спадна економія на масштабі (спадна віддача залежно від масштабу виробництва)	82
3.8. Економія на різноманітті (економія в результаті диверсифікації виробництва)	83
Розділ 4. Основні поняття менеджменту	88
4.1. Аналіз витрат і результатів	90
4.2. Складання звіту «Про доходи та витрати»	96
4.3. Розрахунок амортизації	99
4.4. Розрахунок відсоткової ставки	100
4.5. Розподіл надходжень за наявними ресурсами	102
Частина 2. ОРГАНІЗАЦІЯ РИНКУ	110
Розділ 5. Основи функціонування ринку	111
Розділ 6. Фактори, що впливають на процес ціноутворення	118
Розділ 7. Альтернативи ринковій структурі управління	131

Розділ 8. Державний вплив на формування цін та рівень доходів в аграрній сфері виробництва	141
8.1. Державні програми закупівлі	144
8.2. Програми обмеження виробництва	145
8.3. Тарифні та імпорتنі обмеження	147
8.4. Субсидування експорту і споживання	148
8.5. Програми сплати дефіциту	148
8.6. Урядовий контроль за цінами	149
8.7. Маркетингові угоди і статуту	150
Розділ 9. Ринок землі	157
9.1. Чиста економічна рента	161
9.2. Пропозиція землі та альтернатива її використання	163
9.3. Земля, рента, розміщення ділянки та ціна зерна	164
9.4. Земельна реформа та розвиток орендних відносин	172
9.5. Поліпшення земель та раціональне землекористування	181
9.6. Земля: суспільний або приватний ресурс	183
Розділ 10. Ринок праці	186
10.1. Виробничий попит	186
10.2. Теорія граничної продуктивності	189
Частина 3. АГРАРНА ПОЛІТИКА	204
Розділ 11. Методика аналізу рівня добробуту суспільства та її застосування при дослідженні ефективності аграрної політики	209
11.1. Концепція витрат та концепція корисності у прикладній економічній науці про добробут	215
11.2. Аналіз змін стану добробуту суспільства: торгівля	220
11.3. Аналіз змін стану добробуту суспільства: державне регулювання	221
Розділ 12. Інструменти аграрної політики	230
12.1. Аналіз інструментів аграрної політики на моделі часткової рівноваги: «мала» країна	236
12.2. Аналіз інструментів аграрної політики на моделі часткової рівноваги: «велика» країна	247
Розділ 13. Фактори, що зумовлюють вибір інструментів аграрної політики	262
13.1. Принципи «Теорії суспільного вибору»	263
13.2. Інтерпретаційні системи та легітимність аграрних політик	270
Розділ 14. Аграрна політика в Україні, інтеграція до СОТ та САП ЄС	279
14.1. Торгівля сільськогосподарською продукцією в Україні та СОТ	280
14.2. Аграрна політика в Україні та САП Європейського Союзу	282
14.3. Аналіз стану сільського господарства України та його відповідність стандартам САП ЄС	286
14.4. Роль держави у розвитку сільського господарства	289

Частина 4. СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО І СУСПІЛЬСТВО	308
Розділ 15. Екстернальність і економіка природних ресурсів	309
15.1. Доречність зовнішніх факторів і характеристика суспільного товару для розміщення ресурсів навколишнього середовища	309
15.2. Економіка дослідження забруднення природного середовища	312
15.3. Інструменти політики навколишнього середовища	315
15.4. Методи оцінювання навколишнього середовища	325
15.5. Інституції підтримання та відтворення навколишнього середовища	332
15.6. Режими прав власності та державні структури щодо підтримання сільськогосподарського навколишнього середовища	334
Розділ 16. Мультифункціональність сільського господарства	339
16.1. Природа спорідненості сільського господарства	341
16.2. Аспекти екстернальності в концепції мультифункціональності	345
16.3. Суспільні товари	347
16.4. Приклади сукупних нетоварних результатів виробництва	354
16.5. Модель для аналізу мультифункціональності на рівні фермерів	359
16.6. Інструменти забезпечення пропозиції нетоварних результатів виробництва	362
16.7. Аргументи країн на користь мультифункціональності	371
16.8. Опоненти мультифункціональності	373
Розділ 17. Виробництво якісної продукції та економічні механізми ко- ординації	377
17.1. Економічна теорія і координація угод	380
17.2. Теорія економічних конвенцій	385
17.3. Концептуальна структура	392

Навчальне видання

Галушко Валерій Павлович
Гвідо Ван Хуленбрук
Ковтун Олена Анатоліївна
Рудий Михайло Михайлович
Єрмізіна Марина Іванівна
Кваша Сергій Миколайович
Орехівський Віктор Григорович
Михайлов Сергій Іванович
Конрад Хагедорн

ОСНОВИ АФРАРНОЇ ЕКОНОМІКУ

Оправа і титул *В. С. Жиборовського*
Комп'ютерна верстка *Л. М. Кіпріянової*

Видавництво «Вища освіта»,
04119, Київ-119, вул. Сім'ї Хохлових, 15

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єкта видавничої справи ДК № 662 від 06.11.2001

Підп. до друку 08.01.2003. Формат 60 × 84/16. Папір офс. № 1.
Гарнітура Century Schoolbook. Друк офс. Ум. друк. арк. 25,72.
Обл.-вид. арк. 27,02. Зам. №

Надруковано з плівок, виготовлених у видавництві «Вища освіта»,
в АП «Білоцерківська книжкова фабрика»,
м. Біла Церква, вул. Л. Курбаса, 4