

Огляд економіки України: цінові шоки

Василь Юрчишин

Центр Разумкова

Помітне подорожчання останнім часом продуктів харчування вкотре продемонструвало слабкість споживчих ринків України. Причому інфляційний тиск продовжується в умовах подальшого [зниження реальних доходів і добробуту населення](#).

Водночас, ледь не для кожного товару чи товарної групи, підданої ціновому тиску, у влади знаходилися свої «[виправдання](#)», що, втім, лише підтверджує її неспроможність до результативних дій у ціновій сфері. Так:

- подорожчання твердих сирів на 30-40% обумовлене нібито скороченням поголів'я корів, дефіцитом якісного молока в Україні, залежністю від дорогої імпоротної сировини;
- істотне подорожчання овочів з так званого "борщового набору" – картоплі, капусти, моркви, цибулі – пояснюється зменшенням запасів якісних продуктів і сильними морозами, які зменшили пропозицію;
- підвищення цін на цукор, яке було певним чином очікуване після нещодавнього ажіотажу навколо солі, пояснюється «змовою» крупного аграрного бізнесу.

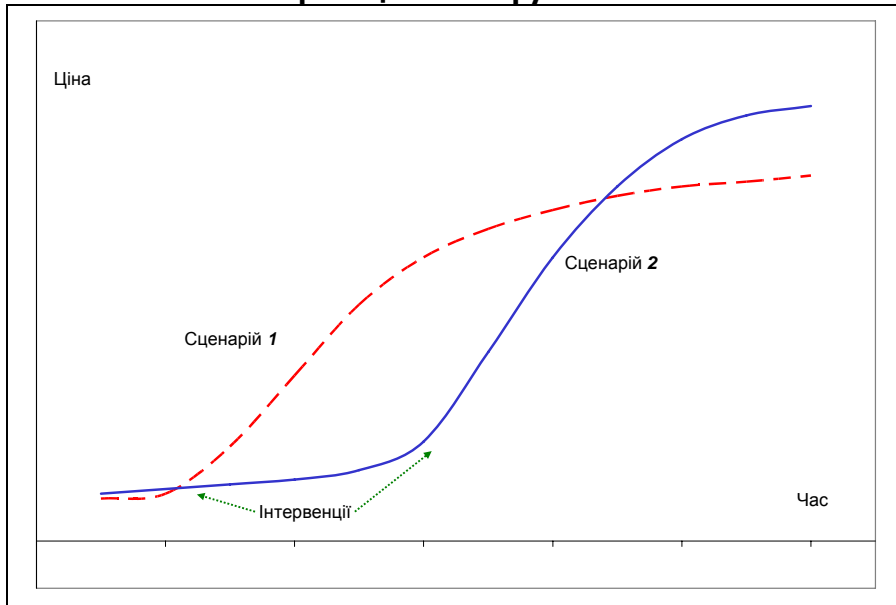
Звичайно, перелік не повний. Як правило, такі пояснення супроводжуються погрозами влади щодо примусового зниження ціни до «докризисового» рівня у найближчій перспективі. Проте, українська практика (подібні аргументи і заяви ми чули й у минулі роки) свідчить натомість про «неготовність» українських споживчих ринків загалом і ринків продуктів харчування зокрема до цінового заспокоєння. І вагомою **причиною цінової нестабільності є, по суті, ігнорування владою важливих закономірностей їхнього ціноутворення на недосконалих ринках** (якими в Україні є переважна більшість). Тому далі ми дещо докладніше зупинимося на демонстрації відповідних моделей інфляційної «розкрутки».

1. Цінові дисбаланси на окремих ринках провокують владні наміри «примусової» стабілізації або відкладання «на майбутнє» цінового тиску, для чого можуть застосовуватися адміністративні («роз'яснення» і попередження) або ж інтервенційні заходи (розширення пропозиції за рахунок державних запасів). Проте, на жаль, подібні заходи у переважній більшості випадків не мають довгострокового успіху, і навіть можуть посилити ціновий шок.

Адміністрування вимагає **високих витрат контролю, які не мають практичної цінності в умовах високої корупції**. Проста ж модель пояснює недосконалість механізму «відкладання цінового тиску» (схема «*Ефект цінової „пружини“*»).

Так, заходи цінової підтримки шляхом інтервенцій (для запобігання послідовному підвищенню ціни – Сценарій 1) означають лише накопичення цінового тиску (з тимчасовим утриманням «низької» ціни, що відповідає динаміці Сценарію 2) з більшим ціновим сплеском після «зняття» підтримки¹.

Ефект цінової «пружини»



Таким чином, **загальний результат, як наслідок спроб «стримування», може виявитись навіть більш руйнівним для економічного середовища, ніж той, якого керівництво країни намагається уникнути – не лише у вигляді вищих остаточних цін, але й втратами запасів.**

2. Шокове зростання ціни має й інший негативний наслідок, який проявляється через так звану «нееластичність цін до зниження»². Оскільки будь-які збурення на ринках вносять дисбаланси в економічне середовище загалом, то «межі» цінового стрибка є невизначеними, у т. ч. внаслідок утворення панічних настроїв, які самі по собі підштовхують ціни до подальшого зростання (схема «**Ціновий шок**»).

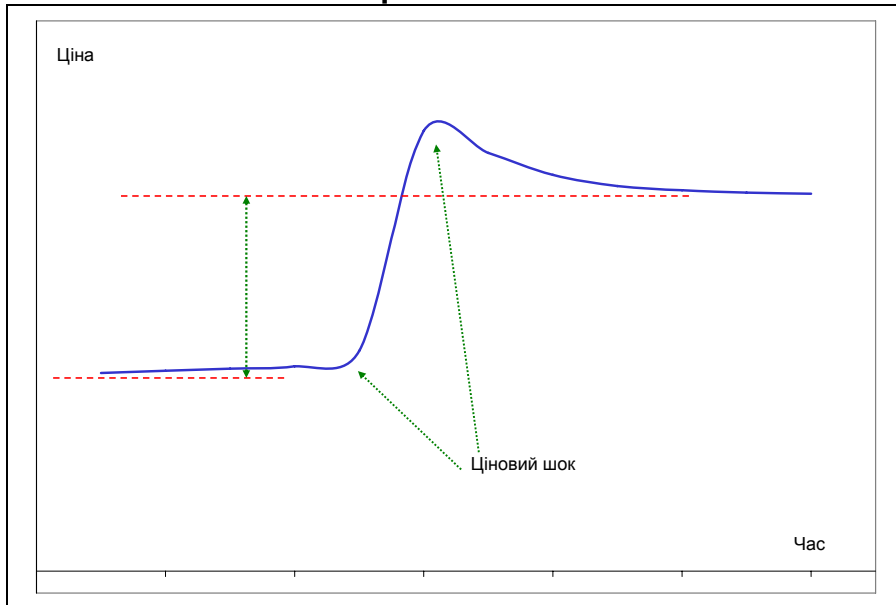
Звичайно, стрибки мають свою стелю, обмежену принаймні купівельною спроможністю, а також можливістю переорієнтації споживачів на інші ринки чи на товари-замінники. Тому у випадку припинення цінового шоку, заспокоєння паніки і певної відмови окремих споживачів від надто дорогого товару, також «природним» є

¹ Особливістю є те, що крива *Сценарію 1* є більш пологою і демонструє менш стрімке зростання ціни. Інтервенції, своєю чергою, не можуть бути нескінченними в часі та за сукупними обсягами і «природно» обмежені запасами в резервах.

² Характерна для недосконалих ринків. На досконалих ринках ціни з часом можуть і повернутися до початкового рівня.

зниження попиту, а з тим – і готовність цін до зниження. Проте таке здешевлення, **якщо й матиме місце, то, по-перше, буде дуже поступовим і повільним, по-друге – ціни зазвичай не повертаються** на початковий рівень, а залишаються на значно вищому (від початкового) рівні.

Ціновий шок



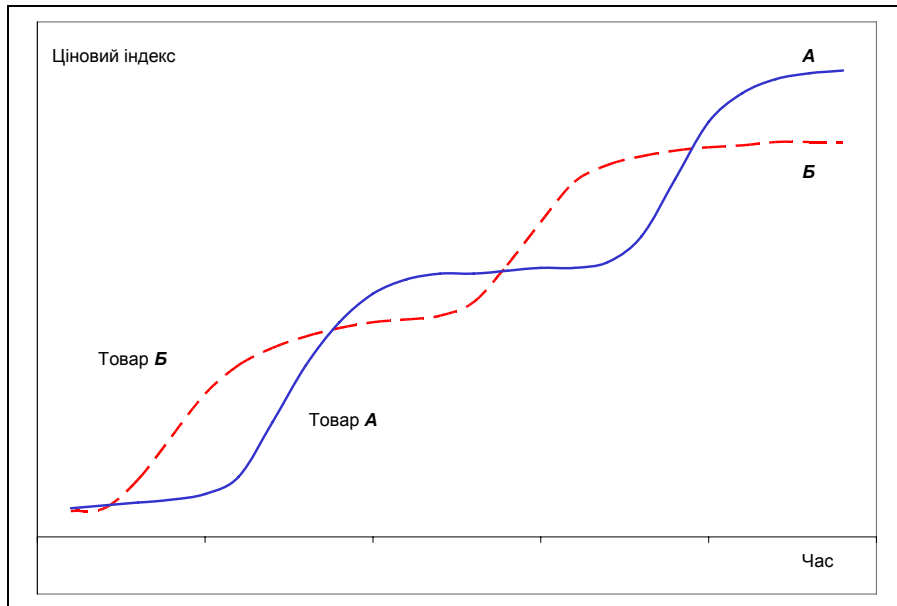
Як один з висновків двох наведених моделей – у вказаних умовах **«немає сенсу» нарощувати виробництво і розширювати пропозицію – вигоди набагато легше отримати за рахунок вищих цін.**

3. Цінові шоки мають ще одну ваду – легко можуть слугувати джерелом всеосяжних гіперінфляційних явищ (схема «Розкрутка» цінової спіралі»³).

Так, стрімке подорожчання одного з важливих товарів (**Б**) може спровокувати підвищений попит, а з тим і ціни на споріднений (**А**). Своєю чергою, ажітаж навколо товару **А**, навіть якщо ціновий шок стосовно **Б** завершиться, підштовхне для останнього новий інфляційний виток, множачи панічні настрої на близьких і суміжних ринках. Відтак, гіперінфляційна розкрутка не забариться, що матиме системний негативний вплив на економіку загалом.

³ Модель «подвійне-S» .

«Розкрутка» цінової спіралі



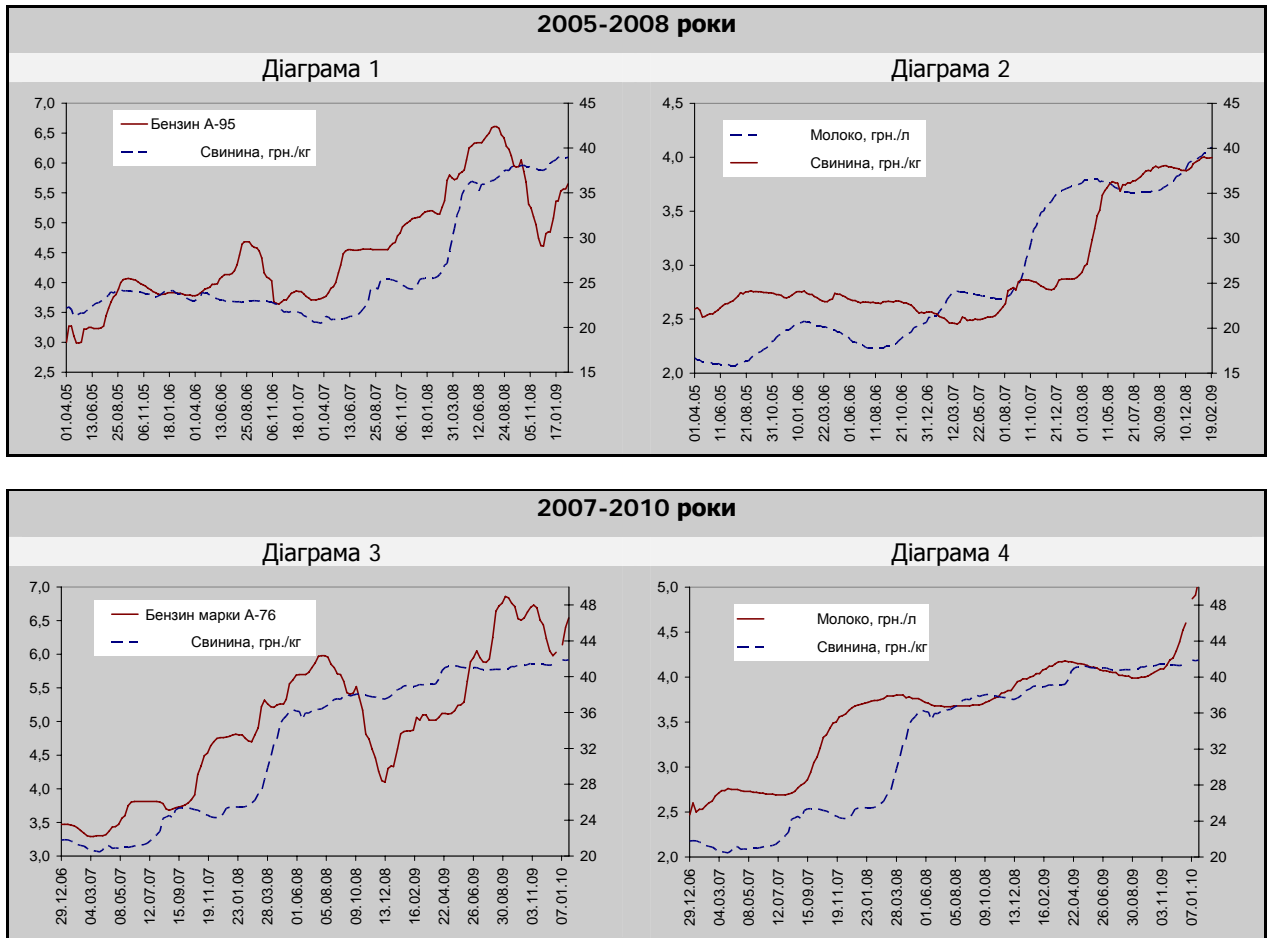
Вказані моделі ціноутворення на слабких ринках, як не дивно, мають **реальний вияв у економічному середовищі України**. Для конкретизації звернемося до цінової динаміки трьох товарів, один з яких пов'язаний з динамікою міжнародних ринків і має значний вплив на цінові характеристики внутрішніх ринків, а два інші товари – внутрішні, чутливі до купівельної спроможності населення. Такими товарами можуть стати бензин (ціна зумовлена [вартістю нафти на світових ринках](#)) і товари м'ясомолочної галузі.

В умовах досить високої стабільності гривні з 2005 р. до вересня 2008 р. (діаграми 1 і 2, «*Цінова динаміка окремих споживчих товарів*»), ціни «внутрішніх» товарів (м'ясо, молоко) піддавалися впливу «зовнішньопов'язаного» (бензину).

Зокрема, подорожання бензину означало підвищення транспортних і сервісних послуг, що спонукало до підвищення ціни для кінцевих споживачів на внутрішні товари (1). Водночас, по суті кожне подорожання одного з продуктів м'ясомолочної галузі провокувало «пов'язане» підвищення іншого (2). У будь-якому випадку, **«внутрішні» товари не демонстрували помітної тенденції до здешевлення**, навіть коли ціна бензину знижувалася (1 і 2)

В умовах валютного шоку і валютної невизначеності – осінь 2008 р. – 2009 р. – зовнішньопов'язаний товар демонструє високі цінові коливання, які мало відбиваються на «внутрішніх» товарах, в умовах різкого кризового зниження купівельної спроможності населення (3). Водночас, по-перше, навіть за помітного здешевлення бензину, ціни на «внутрішні» товари не демонстрували тенденції до зниження, по-друге – для останніх незначне «спіральне» взаємне підштовхування до подорожання залишалося (4).

Цінова динаміка окремих споживчих товарів



Таким чином, в умовах коли влада не знаходять нічого кращого для цінової стабілізації, як **адміністрування**, «заякування» перевірки та контроль, спроби **призупинити інфляційні процеси приречені на провал**. При цьому гасла «не піддаватися паніці» мають зазвичай зворотній ефект, оскільки слугують неявним сигналом про ускладнення на певних ринках, а історично в таких випадках влада діяла із запізненням, не результативно і неефективно. **Лише розширення виробництва, пропозиції може призвести до дійсної довгострокової цінової стабілізації.**