

Макаренко М.І.,
кандидат економічних наук

РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН ЯК ЧИННИК ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ

Адаптація економіки до ринкових умов господарювання відбувається небезболісно. У переважній більшості країн, де скінчився чи триває перехідний період, спостерігалися такі явища в економіці, як спад виробництва, розбалансованість фінансової системи, високі темпи інфляції.

Проміжним результатом трансформаційних процесів і передумовою виробничої стабілізації та подальшого економічного зростання виступає фінансова стабілізація перехідної економіки. Помірна динаміка загального рівня цін як один із проявів фінансової стабілізації створює сприятливе підґрунтя не тільки для сталого перебігу економічних процесів у сфері виробництва, але також у монетарній та бюджетній сферах. Це зумовлено, по-перше, економічною природою ціни, яка функціонує на межі товарного і фінансового ринків та забезпечує їх взаємодію. По-друге, тривале незначне зростання товарних цін є стимулом економічного піднесення, передумовою усталеності обмінного курсу національної валюти і малорухомості цін на робочу силу та капітал. По-третє, структура ціни на мікрорівні як співвідношення прибутку і витрат віддзеркалює в агрегованому стані пропорції суспільного відтворення і проектує ефективність виробництва на макрорівень. Звичайно, ціна як грошовий вираз утілених у товарі затрат факторів виробництва піддається монетарному впливу і цілком може бути об'єктом грошово-кредитного регулювання. Однак останнього часто виявляється недостатньо для підтримання цінової стабільності. За свідченням переконаного прихильника монетарних заходів Дж. Сакса, коло їх ефективної дії обмежується проміжними цілями макроекономічної політики — певним розміром грошових агрегатів, рівнем ставки процента тощо. Отже, незважаючи на те, що виробництво, зайнятість й інфляція є кінцевими цілями, Центральний банк має хороші можливості регулювання тільки проміжних цільових показників. Тому разом із цим досягнення цінової стабільності забезпечується безперебійністю дії ринкового механізму саморегулювання цін, а також ефективністю державного впливу на ціноутворювальні процеси. Економічне середовище, яке в перехідний період поступово еволюціонує у напрямку до ринкових засад господарювання, вводить у дію закон попиту і закон пропозиції, під впливом яких формуються рівноважні ціни. Природна дія ринкових сил є найрезультативнішим чинником досягнення стабільності цін, проте поширеність недосконалої конкуренції та інституційний вплив істотно звужують можливості цінового саморегулювання.

У сучасних умовах чистоконкурентних товарних ринків, де б на повну силу могло проявитися вільне ціноутворення, майже не залишилося. Серед ринкових структур переважаючими є ринки з монополістичною й олігополістичною конкуренцією. Причиною тому послужила не просто гігантоманія і вузька спеціалізація підприємств за радянських часів, а об'єктивна тенденція до концентрації та централізації виробництва, яка іманентна великому товарному господарству. Однак у дрібних сегментах галузевих і регіональних ринків панівними повинні бути малі та середні підприємства. Недостатня розвиненість цього сектора в Україні гальмує процес формування конкурентного середовища. Загальний потенціал дрібного підприємництва, що становив на початок 1998 р. понад мільйон одиниць, недостатній для створення атмосфери конкурентності і розповсюджений по галузях і регіонах досить нерівномірно. Лівова частка припадає на індивідуальних підприємців, які діють без заснування юридичної особи, їх налічується близько 900 тис. одиниць¹. Здебільшого діяльність таких підприємців обмежується роздрібною торгівлею, зосереджуючись на перепродажу товарів широкого вжитку, зокрема імпортованих. З точки зору досконалості конкуренції таке явище було б позитивним, однак високі витрати транспортування й зберігання товарів з причини дрібнооптовості партій і ціновий диктат великооптових постачальників роблять індивідуальне торговельне підприємництво тимчасово привабливим, нездатним суттєво лібералізувати ціноутворення на оптових товарних ринках.

Вплив на структуру галузевих ринків і відповідну цінову ситуацію у зможі справити малі підприємства і кооперативи виробничого спрямування при достатній насиченості ними економіки та розгалуженості сфер діяльності. Поки що в Україні їх близько 100 тис., частка в загальному обсязі промислової продукції ледь перевищує 3%, а щільність — 2 підприємства на тисячу чоловік населення. Цей показник значно нижчий порівняно з іншими країнами Центральної та Східної Європи². Навіть на ринку споживчих товарів, традиційно прийнятному для розгортання малого бізнесу, його роль виявляється незначною. Питома вага виробленої ним продукції в легкій промисловості дорівнює 10,5%, у харчовій — 3,6%. Відчутною можна визнати діяльність малих підприємств лише в поліграфічній промисловості, де завдяки широкому розповсюдженню розмножувальної техніки надається більше третини послуг галузі у порівняно вузькому сегменті ринку.

Дійовий засіб створення конкуренції на монополістичних і олігополістичних ринках—лібералізація імпорту. На перший погляд, така теза на тлі кампанії по захисту вітчизняного товаровиробника недоречна. Хвиля не завжди доброякісної імпортованої продукції, що заповнила насамперед споживчий ринок, викликала зворотну реакцію—вибух протекціоністських настроїв і

¹ Пустовойтенко В.П. Успіх економічних реформ значною мірою залежить від розвитку підприємництва: Доповідь на Всеукраїнській нараді підприємців// Урядовий кур'єр. — 1998. — №№ 30—31. — 14 лютого. — С.2.

² Там же.

відповідну переорієнтацію зовнішньоекономічної політики. Вагомим аргументом на користь тарифного і нетарифного регулювання імпорту є також від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу, яке переважало останніми роками. Однак вибіркоче зниження ввізного мита на продукцію, аналогічну тій, що виготовляють вітчизняні підприємства — штучні монополісти, навряд чи серйозно порушило б платіжний баланс, зате істотно пом'якшило б ціновий тиск панівного виробника на конкретному сегменті внутрішнього ринку.

Як і монополія, негативно діє на рівноважне ціноутворення такий феномен ринкової економіки, як монопсонія. Найхарактернішим щодо цього є ринок сільськогосподарської продукції, де великими покупцями, здатними впливати на формування цін, виступають державні та недержавні заготівельні організації і підприємства харчової промисловості. Незважаючи на потужне аграрне лобі у владних структурах, ціни сільськогосподарської сировини, що реалізується за державним контрактом або надходить у переробні галузі, виявляються непаритетним. Низька еластичність попиту на продовольчі товари з боку населення обертається не на користь безпосереднім виробникам, тоді як монопсоністи мають на цьому немалий зиск. Динаміка цін сільськогосподарської продукції свідчить про незбалансовану в галузевому відношенні інфляцію в 1991—1997 рр., яка особливо несприятливо позначилася на аграрному секторі (див. табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка цін за групами продукції³

(разів)

Індекси цін за групами товарів і послуг	Ланцюгові (попередній рік = 1)							Базисні 1991—1997 рр. (1990=1)
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	
Споживчі ціни на товари і послуги	3,9	21,0	102,6	5,0	2,8	1,4	1,10	181167
У тому числі на:								
продовольчі товари	4,3	17,9	121,8	4,7	2,5	1,2	1,14	150693
непродовольчі товари	3,5	21,1	112,0	4,7	2,2	1,2	1,03	105708
платні послуги	3,7	35,9	92,1	8,8	5,8	2,1	1,08	1416151
Ціни реалізації сільськогосподарської продукції	1,9	18,5	39,6	6,7	4,3	1,6	1,03	66088

На тлі загального стрімкого зростання цін протягом семиліття темпи подорожчання продукції сільського господарства були істотно нижчими, ніж по інших товарних групах. У найбухливішому з огляду на інфляцію 1993 р. ціни підвищилися в 39,6 раза, тоді як на продовольчі товари — в 121,8 раза, а за 7 років відповідно в 64163 і 164698 разів. Якщо готові вироби дорожчають удвічі

³ Розраховано за даними: Статистичний щорічник України за 1996 рік. — К.: Українська енциклопедія. — 1997. — С.77; Економіка України у 1997 році: основні макроекономічні тенденції//Урядовий кур'єр. — 1998. — №№ 33—34. — 19 лютого. — С. 13—16.

швидше від сировини, з якої вони виготовляються, то достеменно можна говорити про відсутність цінового паритету між галузями первинного виробництва і переробки та реалізації продукції. На практиці за цим стоять потужні перерозподільчі процеси, перетікання прибутків та капіталів і, зрештою, тенденція до занепаду постраждалої сторони і відносного піднесення сторони, що виграла.

Разом із монопсонією чинники цінового розриву криються також у високій конкуренції виробників на ринку сільськогосподарської продукції, 55% якої постачається приватним сектором, відносній зовнішньоекономічній замкненості галузі, недостатньому розвитку біржової торгівлі тощо⁴.

Більш рельєфно міжгалузеві диспропорції в динаміці цін відбивають темпи їх випередження в окремих сферах виробництва і споживання у порівнянні з загальними темпами інфляції, вираженими за допомогою індексів споживчих цін (див. табл. 2).

Таблиця 2. Темпи випередження цін на групи товарів і послуг (до відповідного індексу споживчих цін)⁵

(%)

	Щорічні темпи випередження							За 1991—1997рр.
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	(1990=1)
Споживчі ціни на товари і послуги	100	100	100	100	100	100	100	100
У тому числі на:								
продовольчі товари	110	85	119	94	89	86	103	83
непродовольчі товари	88	101	109	94	79	86	94	58
платні послуги	95	171	90	176	207	150	98	782
Ціни промислової продукції	67	201	95	174	96	86	98	181
Ціни реалізації с/г продукції	49	88	39	134	154	114	94	37
Вартість будівельно-монтажних робіт ⁶	...	181	33	220	239	129	86	340

Слід зазначити, що в ціновій гонці сільське господарство виглядає також аутсайдером. У зазначеному періоді ціни на його продукцію відстали від показника інфляції на 63%, чого не можна сказати про будівництво і промисловість. Випередження оптових цін промислової продукції за 7 років становило 181%, а вартості будівельно-монтажних робіт — 340%. Це не свідчить про кращий фінансовий стан чи менше скорочення виробництва, однак підкрес-

⁴ Економіка України у 1997 році: основні макроекономічні тенденції// Урядовий кур'єр. — 1998. — №№ 33—34. — 19 лютого. — С.15.

⁵ Розраховано за даними: Статистичний щорічник України за 1996 рік. — К.: Українська енциклопедія. — 1997. — С.77; Економіка України у 1997 році: основні макроекономічні тенденції//Урядовий кур'єр. — 1998. — №№ 33 — 34. — 19 лютого. — С.13—16.

⁶ За відсутністю даних базисний темп випередження вартості будівельно-монтажних робіт обчислено за 1992—1997 рр.

лює певні тенденції в ціноутворювальних процесах у національній економіці, які, зокрема, пов'язані зі ступенем конкурентності галузевих ринків.

Порівняльний аналіз динаміки оптових цін у промисловості та цін споживчих товарів непродовольчої групи висвітлює тенденцію, протилежну тій, що спостерігалась у співвідношенні цін на сільськогосподарську сировину і продукти харчування, виготовлені з неї. Лібералізація цін 1992 р. призвела до різкого їх піднесення насамперед у промислових галузях (у 42,3 раза), що перевищило у 2,01 раза річні темпи інфляції та спровокувало інфляційний пік 1993 р. Обидва ці роки роздрібні ціни на споживчі товари непродовольчої групи теж сягали за рівень інфляції, випереджаючи його з показником 101 і 109%. Проте починаючи з 1994 р. відбувається відносно здешевлення зазначених товарів з мінімумом 79% у 1995 р. Справа тут не лише у вищій еластичності попиту на непродовольчі товари, ніж на продукти харчування, але й у створенні конкурентних умов на цьому ринку через діяльність “човників” і розвиток неформальної торгівлі, що вплинуло на рівень цін офіційної роздрібно-торговельної мережі. У результаті за період 1991—1997 рр. подорожчання промислової продукції порівняно з темпами інфляції становило 181%, а нехарчових споживчих товарів — усього 58%.

Безумовно, ринок промислової продукції — поняття узагальнююче. Він має розгалужену багатосегментну структуру, і динаміка цін на окремих його ділянках не обов'язково повторюватиме спільну тенденцію. Однак у даному випадку можна з певністю говорити про цінову невідповідність між оптовим і роздрібним сегментами ринку промислових товарів. Розрив між оптовими та роздрібними цінами в 3,1 раза, що склався за 7 років, свідчить і про неоднаковість ринків з огляду на ступінь конкурентності. Як уже зазначалося, роздрібний ринок промислових виробів був значно лібералізований за рахунок імпортних поставок, що дозволило запобігти ще вищій інфляції та сприяло поступовому зниженню її темпів у 1994—1997 рр. Навпаки, оптовий ринок, представлений великими постачальниками і звужений переважно до меж України, відреагував на істотне скорочення попиту суто по-монополістичному, підтримуючи рівновагу шляхом зменшення обсягу пропозиції, а відтак і виробництва.

Багатоманітність потреб сучасного суспільства, отже, диференційованість асортименту і номенклатури промислової продукції призводять до дрібно-сегментації ринку та об'єктивно створюють благодатний ґрунт для розквіту монополістичної конкуренції. Більшість монополій тут — штучні, на відміну від транспорту, зв'язку чи комунального обслуговування, де переважають природні монополійні утворення.

Проблема державного регулювання монополій у галузі ціноутворення є загальноновизнаною в мікроекономічній теорії. Правова база щодо розв'язання цієї проблеми в Україні на сьогоднішній день являє собою досить упорядковану систему, започатковану ще в 1990 р. Законом “Про ціни і ціноутворення”, в якому вже тоді зазначалася необхідність спрямувати політику ціноут-

ворення на протидію виробникам, що займають монопольне становище на ринку, і запроваджувати в такому разі державні фіксовані або регульовані ціни. Практично ж природні та штучні монополії ще не були виділені в окремий об'єкт цінового регулювання.

Наприкінці 1992 р., зважаючи на високу інфляцію, уряд прийняв постанову № 715 “Про регулювання цін”, якою зобов'язав Міністерство економіки за погодженням із Антимонопольним комітетом розробити положення про регулювання цін на продукцію монопольних утворень. При виконанні зазначеної постанови та державної програми демонополізації економіки і розвитку конкуренції цей документ було затверджено і введено у дію в 1995 р. Протягом високоінфляційного періоду, що передував його прийняттю, регулювання цін стосувалось передусім споживчого ринку, переслідувало мету соціального захисту населення й охоплювало цілі галузі економіки. Підприємства — штучні монополісти — перебували під загальним регулюючим впливом держави, не вирізняючись серед низки немонопольних суб'єктів господарювання. Недиференційований підхід до різних за ступенем конкурентності ринків, застосування при цьому універсального заходу стримування цін — галузевих граничних рівнів рентабельності — усе це не дало очікуваного ефекту. Панівні за обсягом збуту підприємства все ж зберегли здатність збільшувати ціни за рахунок зростання собівартості продукції. Встановлені урядом межі рентабельності у такому разі залишалися неперевищеними, тоді як сума прибутку зростала паралельно із нарощуванням витрат виробництва та обігу. Суб'єкти досконалого конкурентного ринку в описаній ситуації змушені знижувати собівартість виробів, а нерідко й жертвувати частиною прибутку.

Отже, Положення про державне регулювання цін (тарифів) на продукцію виробничо-технічного призначення, товари народного споживання, роботи і послуги монопольних утворень, введене в дію постановою Кабінету Міністрів від 22 лютого 1995 р., і подальші уточнення повноважень органів виконавчої влади з цього питання бачаться дещо запізнилими. Як і раніше, до кінця не подолана дилема монопольного виробника і монопольного продавця, роль яких у системі регулювання неідентична. При застосуванні тих чи інших заходів щодо монополіста мало враховується еластичність попиту покупців на його продукцію. Законодавчого визнання і розробки належних регулюючих засобів потребує монополія як явище не менш згубне для ринкового ціноутворення, ніж монополія. Нарешті, не передбачені можливості регулювання штучномонопольного ринку за допомогою змін у рівнях ввізного мита на відповідні товари. Подальше удосконалення механізму державного регулювання цін пов'язане з практичним вирішенням зазначених проблем.

Макаренко, М.І. Регулювання цін як чинник фінансової стабілізації [Текст] / М.І. Макаренко // Фінанси України. - 1998. - № 10. - С. 33-38.