

Віктор Пинзеник



ПОПУЛЯРНА ЕКОНОМІКА

ЯК ЗРОЗУМІТИ ЕКОНОМІКУ
ТА ПОЛЮБИТИ ЇЇ

Київ
Брайт Букс
2023

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

УДК 338.22.021.4
ПЗ2

ВІКТОР ПИНЗЕНИК

ПЗ2 Популярна економіка. Як зрозуміти економіку та полюбити її. К. :
Брайт Букс, 2023. 248 с.
ISBN 978-617-7766-62-8

У цій книжці відомий український економіст і політик розповідає про фундаментальні основи функціонування ринкової економіки, виклики, проблеми й труднощі, з якими стикається українська економіка, про логіку необхідних рішень для стабільного економічного зростання України.

Для всіх, хто хоче зрозуміти економіку й розібратися в ній, кому небайдуже сьогоднішня держава та її майбутнє.

УДК 338.22.021.4

Ця книжка не може бути використана повністю або частково
в будь-якому вигляді без письмової згоди автора

Публіцистичне видання

Пинзеник Віктор
Популярна економіка.
Як зрозуміти економіку та полюбити її

Редактор *О. Гончар*
Дизайн і верстка *В. Кириченко*

Формат 60x840/16. Ум. друк. арк. 14,47.
Наклад 1500 пр. Зам. №23-161.

ТОВ «Брайт Букс»
А/с 89, Київ 02002, Україна
www.brightbooks.ua
Свідоцтво ДК №6492 від 20.11.2018

Надруковано в ТОВ «Друкарня «Бізнесполіграф»»
8, вул. Віскозна, Київ 02094, Україна
Свідоцтво ДК №2715 від 07.12.2006

ISBN 978-617-7766-62-8

© Брайт Букс, 2023
© Пинзеник В., 2023

Зміст

Вступне слово	6
Економіка навколо нас	9
Економіка та гроші	12
Економіка сьогодні та прийдешнього дня	17
Світлофори економіки	20
Чи завжди ціновий світлофор працює правильно?	27
Що первинне — ціна чи витрати?	30
Скільки сантиметрів має бути в метрі?	33
Що сигналізує про зміну «метра» для економіки?	38
Чому ростуть ціни?	42
Курсовий адаптер	46
У тенетах видимого й реального, або Між номінальним і реальним курсом	53
Українські курсові шоки	56
«Лікування» курсом	66

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>



Курсова роль НБУ	72
Поточні курсові виклики	78
Міжнародний валютний фонд — руйнівник чи дім останньої надії?	81
Що таке «недоперепив»?	88
Фундаментальний головний біль великого бюджетного дефіциту	96
Прояви фундаментальних інвестиційних ризиків	104
Магазини, що торгують грошима	116
Чим заробляють банки	118
Чи дорогі українські гроші й чому?	122
Чому хворіють і вмирають банки?	128
«Лікування» банків — розмежування відповідальності	133
Український банкопад	138
Банківські кредити: працювати з доларом чи з гривнею?	143
Банки — партнери економіки чи уряду?	149
Людські потреби й фінанси	161
І знову про яйце та курку. Що первинне — бажання чи ресурси?	163
Податки: покарання чи оплата послуг?	168
Проблемне «дитя» поганих «батьків»	175
Канали податкових платежів	182
Чи можлива й допустима «персоніфікація» оподаткування? ...	190



Бачили очі, що купували	195
Від власної квартири до великого українського дому	200
Якісні українські дороги: можлива реальність чи нездійсненна мрія?	206
Моє і наше	216
Як не заплутатися в тенетах приватного й суспільного, або Спогади про майбутнє	220
Бачити ближнього, чи кожен за себе?	228
Знову про моє і наше	232
Ніхто, крім нас	241
Післямова	247



Вступне слово

Розповіді про економіку доступною мовою я обіцяв уже тривалий час багатьом, зокрема й тим, хто тримає зараз у руках цю книжку. А передусім обіцяв собі. Тож на цих сторінках нарешті виконую обіцяне.

Значну частину свого життя я йшов двома стежками — політичною і (не менш важливою для мене) вчительською. Із другої стежки я ніколи не сходив навіть тоді, коли для викладання залишалася тільки неділя, а іноді ще й субота. Працював зі студентами, школярами і з усіма, хто прагнув економічних знань.

Обидва мої життєві шляхи пов'язані з економікою. Скажу відверто: мій професійний вибір зробив колись не я, а мій батько. І я буду завжди вдячним йому за цей вибір. На той момент я не так багато розумів про економіку. Я говорю про розуміння, для якого замало лише університетського навчання. Розуміння, яке потребує не тільки навичок практичної роботи в цій сфері, а й постійного навчання, заглиблення у, здавалося б, уже давно вивчені та очевидні речі. Із часом починаєш розуміти, що досягнув далеко не все, а багато що зі звичного та безсумнівного не таке вже й очевидне. Тоді починаєш заглиблюватися в питання, бачити причин-

но-наслідкові зв'язки, відчувати й розуміти нерозривність систем живого організму економіки та пробуєш шукати кращі від наявних рішення.

Мене часто просять порадити економічну літературу. Але це не так просто. І не тому, що бракує якісних професійних видань. Їх удосталь. Але коли читаю більшість із них, запитую себе: скільки людей після цієї книжки полюблять економіку, скільки скажуть, що не бачать свого майбутнього без заняття економікою, кому після прочитання економіка стане тим, чим є музика для композитора чи медицина — для талановитого хірурга?

Досить давно не пишу в так званому академічному стилі. Уже й не уявляю собі, як би довелося тепер писати дисертації, бо звук говорити й писати простими словами про, можливо, не такі вже й прості речі. Але вони стають простими, якщо їх не намагатися заучувати чи «вбивати» в голови (звідки вони швидко вискакують одразу, як їх туди запхнули). Робота вчителя й запитання, які часто отримую, завжди давали й дають мені поштовх, а часто й підказку для пошуку простіших пояснень, що я і спробував зробити в цій книжці. Пропонована книжка не охоплює всіх аспектів роботи економіки. Сподіваюся також, що фахівці не зважатимуть на спрощення, які я вживаю. Бо через них намагався викласти свої міркування так, щоб читачі відчули економіку. Зрозуміли економіку.

І полюбili економіку!

Цю вступну частину довелося доповнювати. Книжка вже була готова до виходу у світ, та 24 лютого 2022 року північний сусід розпочав війну проти нашої країни. Тож книжка зійшла з пріоритетів. Ми всі були в очікуванні швидкого завершення війни і перемоги України. І всі ми віримо, що наша перемога обов'язково настане, хоча це не відбулося так швидко, як би нам хотілося. Настане і час післявоєнної відбудови, якісного оновлення та швидкого розвитку України.

А ми маємо до цього готуватися. Маємо зрозуміти, що необхідно зробити, щоб стати на шлях стабільного економічного зростання.

Матеріал, який я пропоную читачеві, ілюстрований багатьма цифровими даними. Довелося його оновлювати. Проте не вся інформація доступна на час доповнення матеріалу. Чимало даних буде оприлюднено після перемоги. У деяких випадках довелося використати ті роки, за які є всі потрібні відомості для оцінювання та роздумів. виправити ситуацію з даними нині неможливо. Проте робити правильні висновки на основі наявних даних — цілком реальна річ.

Війна не змінила головного призначення пропонованої книжки. Так, нам не уникнути розгляду деяких питань, пов'язаних зі збройною агресією РФ проти України. Але книжка не про економіку воєнного часу. Війна неминуче завершиться. І неминуче нашою перемогою. Тому говоритимемо переважно про правила функціонування економіки мирного часу. Однак деяких питань воєнного часу неможливо не порушити. І це буде зроблено у відповідних частинах книжки.

Економіка навколо нас

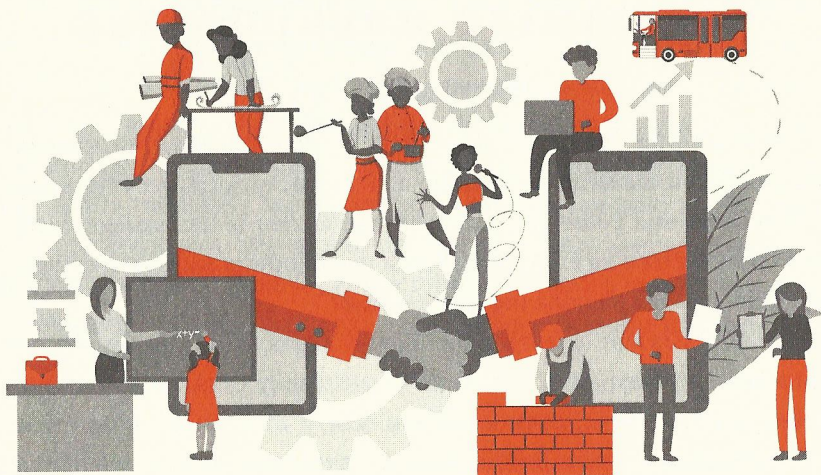
Чи знаєте ви, що таке економіка? Спробуйте дати визначення без допомоги Вікіпедії та не вдаючись до дисертаційних тлумачень. У повсякденних розмовах здається, що кожен із нас майже досконало розуміється на економіці. Поки не спробуєш запитати співрозмовника, що він розуміє під цим словом?

Більшість із нас досить однозначно зарахує до економіки, наприклад, вирощування пшениці чи виплавку сталі. Але такої однозначності не буде, коли мова про освіту, лікування чи про такого «паразита», як комерційні банки. Натомість ідеться про явище, що постійно оточує нас від моменту, коли ми піднялися з ліжка, до миті занурення в сон. Бо мова про будь-яку діяльність, результатом якої є продукція, роботи, послуги, потрібні людям. Це і є економіка. А тому, коли дружина застеляє ліжко, ви натомість готуєте їй запашну каву, а ваші діти водночас прибирають домівку, то це і є економікою. Бо економіка — це все те, що задовольняє людські потреби. І освіта задовольняє такі потреби не менше, ніж перевезення пасажирів автобусом. Просто це різні потреби. Не є винятком похід до театру чи в кіно. І хоч дехто з нас називає «паразитами» комерційні банки — вони надають нам послуги, без яких у сучасному світі ми не можемо обійтися. Водночас не має значен-



ня, чи ви особисто користуєтеся такими послугами (споживаєте певну продукцію), чи ні.

Економіка — це будь-яка діяльність, результатом якої є продукція, роботи й послуги, потрібні людям



Багато хто не вживає алкоголю. Але це не значить, що виробництво горілки чи вина не належить до економіки. Бо є інші громадяни, які споживають відповідні продукти. Суспільство може вважати неприйнятними певні види діяльності, наприклад послуги «нічних метеликів» чи виробництво й поширення наркотиків, але це не значить, що такі послуги чи діяльність перестають бути економікою. Бо в цих послуг чи у продукції є споживачі. Багатьох дивує інформація, що відповідні види діяльності беруться до уваги під час статистичної оцінки розмірів, масштабів економіки країни, і не лише нашої. І вже



тривалий час при розрахунку обсягів економіки беруть до уваги такі види діяльності, як освіта, медицина, соціальна допомога, державне управління, страхова діяльність тощо.

Не можна спожити те, чого немає. Саме масштаби економіки визначають можливості задоволення наших потреб

На завершення додам украй важливий висновок. Саме масштаб економіки визначає можливості задоволення наших потреб. Власне, вона їх задовольняє. Бо не можна спожити те, чого немає. Це аксіома, яку чомусь ми любимо чи хочемо іноді забувати під коліскові наших політиків.

Економіка та гроші

Із визначення економіки зрозумілий її зв'язок із потребами. Економіка покликана дати відповідь на потреби. Щоб задовольнити їх, ми маємо виробляти відповідну цим потребам продукцію, виконувати роботи чи надавати послуги.

Коло наших потреб надзвичайно широке й різноманітне. І воно постійно розширюється. Згадайте стрімке зростання навколо нас того, про що ми років двадцять тому навіть мріяти не могли.

Чимало потреб ми задовольняємо самостійно. Здебільшого самі готуємо їжу, прибираємо домівки, доглядаємо за дітьми, проводимо дрібний, а іноді й недрібний ремонт. Але жоден із нас ніколи не може всі свої потреби задовольнити самостійно, виробляючи певну продукцію чи надаючи собі весь спектр необхідних благ. Важко знайти людину, яка здатна бути одночасно фахівцем у вирощуванні пшениці, талановитим митцем і вміти керувати космічними польотами в перервах між завантаженням доменної печі. Проте людство давно знайшло відповідь на запитання про невідповідність кола наших потреб та обмежені можливості самостійно задовольняти їх. І ця відповідь — в обміні результатами своєї діяльності.

Обмін результатами діяльності людей є способом задоволення наших потреб, обсяг яких постійно зростає

У більшості з нас у холодильнику майже завжди є м'ясо чи м'ясопродукти. Однак це не означає, що на балконі ми тримаємо поросят, а в кімнаті — невеликий переробний цех. Та цього й не треба робити. Важливо, щоб кожен із нас зробив щось таке, що потрібно іншим, і міг обміняти зроблене на необхідні іншим речі чи послуги. Упускаючи певні примітивні початкові форми, згадаю один із геніальних винаходів людства для такого взаємного обміну — гроші.

Гроші є геніальним винаходом, за допомогою якого ми можемо обмінювати те, що вміємо робити й робимо, на те, що вміють робити й роблять інші

Ми так звикли до цього інструменту, що забуваємо схилити голову на знак поваги й подяки його автору чи авторам. Цей дивовижний винахід дає змогу кожному з нас обмінюватися тим, що ми вміємо робити й робимо, на те, що вміють робити й роблять інші. Важко навіть уявити наше життя без цього цінного винаходу.

Гроші — це «квитанція», яка засвідчує певну кількість продукції, робіт чи послуг, наданих людиною на громадський, суспільний «склад». Водночас ця «квитанція» дає право кожному її отримувачу взяти з цього громадського «складу» відповідну (адекватну) кількість того, що потрібно власнику «квитанції».



Гроші — це «квитанція», яка засвідчує певну кількість продукції, робіт чи послуг, наданих людиною на громадський, суспільний «склад»

Звідси випливає кілька очевидних і вкрай важливих висновків для кожного з нас, для правильної організації нашого економічного життя. Кількість виданих «квитанцій» має відповідати кількості продукції, яку отримувачі передали на суспільний «склад». Якщо «квитанцій» буде надано більше, то хтось матиме «квитанцію» і не зможе її «отоварити», отримати необхідне йому, або «квитанція» знеціниться, утратить частину своєї цінності. Вона виявиться напівлиповою. І сама поява надлишкової кількості «квитанцій» зовсім не означає можливості отримати з громадського «складу» більше. Бо там більше просто нема, оскільки «квитанцію» видали без відповідної

передачі на «склад» певного товару. А тому всім нам важливий контроль за кількістю «квитанцій» на «складі» та за їх видачею. Важливо й те, щоб на складі не з'явилися взагалі «липові квитанції». А єдиний, монопольний, друкар «квитанцій», яким є Національний банк України, повинен мати довіру громади й перебувати під постійним суспільним контролем. Повернемося до цього трохи пізніше.

Ми не почнемо жити краще, якщо кількість виданих «квитанцій» зростатиме, а економіка — ні

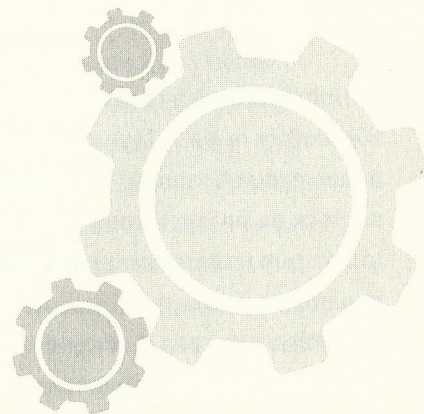
Гроші є породженням людської потреби в обміні результатами своєї діяльності. Зі своєю появою вони починають і власне життя, стають тим, завдяки чому завдячують своєю появою. Гроші самі стають у ряд продукції, робіт і послуг, потрібних людям, стають предметом обміну, купівлі та продажу.

Будучи породженням людської потреби в обміні результатами своєї діяльності, гроші стають предметом обміну, купівлі та продажу

Постачання на громадський «склад» та отримання «квитанції» не збігаються в часі. Це створює можливість передати на певний час право отоварювання «квитанції» комусь іншому. Ця передача відбувається за плату, а тому правильніше говорити про продаж на певний строк належного права, після завершення якого це право знову повертається до нас.

Життя кожного з нас не є ідеально налагодженим механізмом. Ми, на жаль, не застраховані від сюрпризів, і не завжди приємних.

А тому незайве кожному з нас подбати про такі сюрпризи, зберігаючи певну частину отриманих «квитанцій» для їх отоварювання на випадок виникнення непередбачуваних обставин. «Квитанція» й у цьому випадку починає власне життя, оскільки може бути продана на певний час. І це не єдині причини перетворення інструменту обміну — грошей — на предмет обміну.



Економіка сьогодні та прийдешнього дня

Природним є людське прагнення жити краще. Та чимала частина людей досі не має змоги задовольнити на прийнятному рівні свої найнеобхідніші потреби. Ми також повсякчас розширюємо і коло потреб, і коло наших запитів. Це ставить перед нами непросту дилему. Можна все, що ми виробили, «з'їсти», спожити. Але в такому разі ми приречені постійно жити на досягнутому рівні. Та якщо ми хочемо розширити наші можливості задоволення потреб, мусимо відмовитися від повного й негайного «проїдання» всього створеного. Частина створеного ми маємо спрямувати не на споживання, а на розширення обсягів виробництва або на майбутнє споживання. Між поточним і майбутнім споживанням наявний неминучий природний конфлікт. Що більше ми споживаємо сьогодні, то менші можливості росту такого споживання в майбутньому. І навпаки. Що більше ми спрямовуємо на розширення, то більше шансів отримати краще життя в майбутньому.

Процес, який згадується, називають накопиченням та інвестуванням. І в цьому процесі незамінна роль уже згаданого інструменту обміну — грошей. За допомогою цього інструменту кожен із

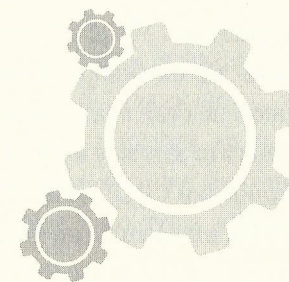
нас стає учасником такого процесу, навіть громадяни, які отримують мінімальний розмір заробітної плати чи пенсії. Бо якщо навіть на день чи кілька днів кошти цих громадян затрималися в банку, вони можуть бути використані для інвестування в економіку. Інакше кажучи, коли йдеться про інвестування, то не мається на увазі, що кожен із нас має створювати власний бізнес. Але кожен може стати і стає так званим пасивним інвестором, коли інвестуємо не ми, але це робиться з наших коштів. За певних істотних масштабів це зрештою (вкупі з прямим інвестуванням) дає те, чого очікує кожен із нас — зростання економіки й настання кращого майбутнього дня.

Що більше направляємо на нагромадження сьогодні, то більші можливості розширення споживання в майбутньому. І навпаки

Але не все, що інвестується в економіку, іде на її розширення. Частина відповідних коштів спрямовується на відновлення наявного майна. Легковий автомобіль не можна використовувати вічно, неминуче настає день, коли його неможливо використовувати як авто. І його заміна в цьому разі лише відновлює досягнутий рівень споживання. А для підвищення цього рівня треба інвестувати в розмірі, що перевищує масштаби зношення раніше вкладеного.

Варто також зазначити, що в конфлікт із нашим поточним споживанням (коли забирається з нашого «столу») вступає лише та частина інвестованого нами, яка спрямовується на розширення виробництва. А частина, яку треба направляти на відновлення зношеного майна, не зачіпає нашого «столу», бо повертається нам у результаті економічної діяльності, у процесі обміну її результатами.

Для прикладу, у вартість проїзду в таксі закладена певна сума на компенсацію поступового зношення автомобіля. Так відбувається і з будь-яким майном, що використовується для виробництва певної продукції, надання послуг чи виконання певних робіт.





Світлофори економіки

Багато того, що оточує нас, стало таким звичним, що більшість навіть не задумується над цим, вважаючи все такою собі дарованою нам даністю. Про яку економічну звичність ідеться?

Зайдіть у будь-який магазин. Побачите в ньому все, що душа забажає. І це не в одному магазині, і не тільки в столиці чи у великих містах, а всюди. А між тим постійна наявність у магазинах навіть такого простого продукту, як пляшка питної води, потребує скоординованих зусиль і дій десятків пов'язаних виробництв, і це тільки на першому прямому колі. Бо за постачальником пляшки теж стоїть широке коло виробників пов'язаних із пляшкою компонентів. І для того, щоби потрібна покупцеві пляшка води з'явилася на прилавку, треба, щоб хтось виробив пляшку, хтось — кришку до пляшки, хтось — наклейку, потім воду розлити по пляшках й розвезти по крамницях. Усі ці дії мають бути скоординовані в часі та просторі. Якщо таких скоординованих дій не буде, то ми побачимо пляшку, у якій не буде води, чи наклейку до пляшки без самої пляшки.

Багато хто вже не пам'ятає подій не надто давніх часів командної економіки СРСР, коли в автомагазині автомобіль продавався без коліс. Ні, ніхто коліс не крав. Їх просто не доставили на автомобільний завод. Чи на автомобільний завод не доставили акумуляторів. Нині

ми навіть не можемо собі уявити, щоб автомагазин запропонував нам авто без коліс чи акумулятора.

Для розуміння цієї важливої економічної цінності, що стала вже буденним елементом нашого життя, варто й важливо знайти правильну відповідь на запитання: завдяки чому це відбувається? Що забезпечує злагоджену, скоординовану роботу, наслідком якої є наявність на ринку всього, що душа забажає. Бо, сподіваюся, ні в кого не повернеться язик сказати, що ця робота не є злагодженою. Робота, яка підтверджується реальними результатами, які ми всі добре бачимо щодня.

На одній із конференцій радянських часів почув влучний анекдот. Запрошені керівництвом колишнього СРСР на військовий парад американські генерали були здивовані, коли побачили після демонстрації всіх родів військ і техніки ходу батальйону «білих комірців». Вони спитали з подивом: «А що це за збройні сили?» Відповідь їх здивувала вдруге, коли вони почули: «Це найбільш руйнівна сила Радянського Союзу — Держплан СРСР (Державний плановий комітет)». Держплан був також і в Україні, у кожній області й районі. Сотні тисяч розумних людей невтомно трудилися й рахували, визнаючи, кому та скільки продукції випустити, кому та скільки направити, коли й за якими цінами продати. Проте їхня невтомна праця не давала бажаного результату.

Незадовго до розпаду СРСР у колі моїх друзів жартували про появу в Україні цілої мережі японських магазинів під назвою «Голі гаки». Так називали м'ясні магазини, бо в них були гаки, але м'яса на них не було, вони залишалися «голими». І без того «бідні» прилавки магазинів радянських часів трансформувалися в зовсім порожні.

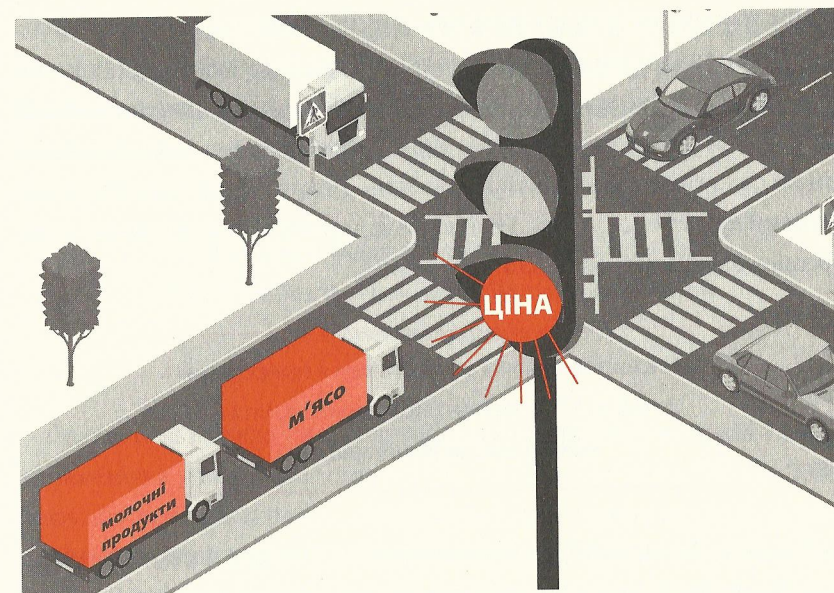
Цікавий парадокс. У останні роки планової економіки, коли ми мали держплан, — нічого на прилавках не було (майже не було). Нині держплану немає — і на прилавках є все, чого душа забажає. Купуй, що хочеш, коли хочеш і скільки хочеш.

Наповнені прилавки магазинів є тією цінністю, від якої ніхто, очевидно, відмовитися не хотів би. Навіть ті, хто вже не знає і, сподіваюся, ніколи не знатиме, як відстояти пів дня в черзі (із записаним на руці номером і щогодинною перекличкою в черзі) по майонез або бутербродне масло (для тих, хто не знає, — це масло, із якого добували воду. Бо спроби намастити це масло на хліб завершувалися тільки витіканням із нього води).

Що є тим держпланом, який забезпечує злагоджену, скоординовану роботу десятків і сотень тисяч підприємств і мільйонів працівників? Не так часто доводиться почути правильну відповідь на це запитання. А відповідь дуже важлива, бо це є фундаментальною цінністю організації економічного життя. Це ще важливіше, бо ми постійні свідки занесення сокири над головою того, що забезпечує ефективну роботу невидимого держплану. Можливо, навіть без спроби задуматися над тим, що збираються насправді в остаточному підсумку зруйнувати його роботу.

У містах ми щодня бачимо роботу звичних дорожніх світлофорів. Усі ми добре розуміємо їхню роль. Без них на дорогах панував би постійний хаос (цей хаос ми вміємо нерідко зробити самі й за наявності світлофорів. Але світлофори тут не винні). Бо світлофор указує, кому і в якому напрямку дозволено їхати, а хто має зачекати. Економіка теж має такий світлофор, який постійно вказує, куди і як рухатися. Багато з нас добре розпізнають цей світлофор, прекрасно навчилися реагувати на нього, навіть не задумуючись над тим, що зреагували саме на той чи інший сигнал.

Економіка має власний світлофор, який указує,
куди і як рухатися, кому, скільки й коли
поставляти продукцію



Повернімося до того, що більшість потрібних матеріальних благ ми виробляємо не самі, а отримуємо в результаті обміну зробленого нами на зроблене іншими. І постійно залучаємо до цього обміну посередника — гроші. Щоразу рух матеріальних благ іде назустріч руху посередника, відповідної «квитанції» — грошей.

І в цьому русі наявний вічний природний конфлікт. Конфлікт між тим, хто пропонує продукцію, і тим, хто цю продукцію хотів би придбати. Якби цей конфлікт не розв'язувався, то хтось би, скажімо, не зміг продати сало вирощеного ним поросяти й залишився із салом, але без грошей, а хтось залишився б із грошима, хоча хотів мати сало. Без розв'язання зазначеного конфлікту в повсякденному житті економіка зупинилася б, оскільки вироблений продукт не знаходив би свого споживача й відповідна економічна діяльність утратила б сенс. Інструментом постійного знаходження компромі-

су між виробником та споживачем є ціна. І коли ми чуємо, що сало продається за ціною 100 гривень за кілограм, то ця ціна є такою не тому, що її установив держплан чи держкомцін, любитель поласувати салом чи продавець сала. Вона така тому, що саме за такою ціною сало готовий продати продавець. І тому, що за таку ціну сало готовий купити покупець. І тільки завдяки досягненню такого компромісу економіка знайшла споживача.

Між виробником і споживачем є природний конфлікт. Інструмент його розв'язання — компромісна (ринкова) ціна

Жоден наймудріший і найрозумніший чиновник не може замінити в цьому щоденному процесі тих, хто постійно знаходить компроміс у своїй економічній діяльності, орієнтуючись на свої персональні, а не чийсь незрозумілі кабінетні інтереси. Бо ніхто не знає краще за нас своїх інтересів, запитів, смаків і вподобань.

Ціну, про яку ми говоримо, у підручниках називають ринковою, такою, що врівноважує попит і пропозицію. Таке означення не спростовує й не суперечить сказаному раніше.

Рівень компромісної ціни залежить від обсягів пропозиції продукту і обсягів попиту на нього

Проте розуміння ціни як інструменту постійного досягнення компромісу між виробниками та споживачами є важливим і простішим за підруничковий виклад, щоби збагнути цю суть і назавжди залишити в наших головах.

Це важливо згадувати, коли лунають заклики до державного встановлення (регулювання) цін — бо це заклики до руйнування фундаментальної основи організації нашого економічного життя. Це спроби вимкнути світлофор в економіці.

Ринкова ціна є фундаментальним сигналом, що забезпечує безперервний рух економіки та обмін результатами діяльності

Показовим прикладом масштабних негативних наслідків такого вимкнення в усьому світі стала світова фінансова криза 2008—2009 років. Бо саме вимкнення світлофора стало причиною серйозного удару по світовій економіці. І немає жодної країни, яку б вона не зачепила. Нам вона коштувала дуже дорого — майже 16% спаду економіки, бо варто тут згадати й додати, що до світових причин спаду цього періоду додали немало власних, доморощених причин.

Можна пригадати і рішення воєнного періоду стосовно введення регулювання цін на пальне. Звісно, на цьому ринку діяв і чинник логістичного характеру, зумовлений стресовою зміною географічної структури постачань і знищення місць зберігання пального. Однак він не був єдиним. Чинник «мудрого» чиновника теж працював. А нам ця «робота» обходилася кілометровими чергами за дозованим продажем пального. Добре, що відповідне рішення було досить швидко скасовано. І ми зараз знову бачимо ефективну роботу «світлофора» та наявність пального без будь-яких обмежень у продажу. Що в умовах війни, шокової зміни постачальників і сильно ураженої інфраструктури здавалося б неймовірним.

Рівень компромісу, яким є ринкова ціна, не постійний, стабільний. Він залежить від кількості охочих придбати, їхніх апетитів і від

кількості охочих продати, їхніх можливостей. Саме тому ми є свідками того, що напередодні новорічних чи інших свят рівень цін деяких товарів зростає так само, як із завершенням сезону досягання певних овочів чи фруктів.

Але саме тому, що кожного разу компроміс перебуває на іншому рівні — рівні узгодження між виробником і споживачем, — ми знаємо, що незалежно від пори року в магазинах завжди можна купити помідори чи картоплю. І постійна наявність на прилавках магазинів усього необхідного людям є важливою для всіх цінністю. Як і той світлофор, який дає змогу забезпечувати цей украй важливий фундаментальний компонент організації економічного життя.



Чи завжди ціновий світлофор працює правильно?

Ціна як компроміс між виробником і споживачем досягається за наявності важливої умови, яка не дає змоги жодній зі сторін із протилежними інтересами диктувати свої умови. Споживач повинен мати можливість вибору продавця. Не менш важливою є можливість вибору споживача продавцем. Саме за цієї умови, яку називають конкурентним середовищем, кожна зі сторін вимушена шукати компроміс. Саме тому й усувається можливість одностороннього диктату позиції.

Компромісна (ринкова) ціна потребує конкурентного середовища, коли ніхто не має втручатися в процес формування цін

Однак такі умови є не завжди. Ми стикаємося з випадками, коли споживачі позбавлені вибору та мають справу з монопольним виробником. Важко в такій ситуації очікувати на формування