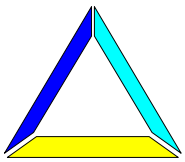
Інститут Економічних Досліджень та Політичних Консультацій в Україні
Німецька Консультативна Група з Питань Економічних Реформ

01034 Київ, вул. Рейтарська, 8/5-А, тел. (+38044) 228-6342, 228-6360, факс 228-6336
E-mail: institute@ier.kiev.ua, http://www.ier.kiev.ua



T28

Що робити із хорошим урожаєм зернових в 2004 році

Вступ

В 2003 році в Україні відбулось значне падіння валового збору зернових порівняно з 2002 роком: із 38,8 млн. тон до 20,2 млн. тон. Такий низький валовий збір зернових викликав занепокоєння серед аграріїв, які наполягали на збільшенні субсидій сільському господарству, стверджуючи, що у 2003 році сільськогосподарське виробництво матиме значні збитки. Однак, статистичні дані свідчать про те, що у 2003 році показники діяльності сільськогосподарських підприємств в середньому покращились: чистий прибуток склав 25,1 млн. грн., в той час як у 2002 році вони мали збитки на суму 330,8 млн. грн. Крім того, рівень рентабельності виробництва зерна зросла з 19% в 2002 році до 45% в 2003[1]. Отже, високі ціни на зерно компенсували втрати урожаю в 2003 році і виробники зерна виявились у кращих економічних умовах ніж у попередньому році. Слід пам'ятати, що середні значення не дають повної уяви про ситуацію, а збитки і прибутки не були рівномірно розподілені між виробниками. Південні області України (Херсонська, Одеська і Миколаївська) постраждали найбільше і урожайність в цих областях зменшилась в 3,5-4,5 раза, в той час як середнє зниження урожайності в Україні склало лише 46%. Очевидно, що ціни на зернові були не достатньо високими для того щоб компенсувати втрати урожаю в цих південних областях, навіть якщо в середньому по Україні вони перекрили втрати урожаю. Виникає питання: Добробут виробників кращий при високому чи низькому урожаї зернових?

Згідно із прогнозами компанії "Проагро" в 2004 році очікується урожай зернових на рівні 34 млн. тон, включаючи валовий збір пшениці 15 млн. тон[2]. "УкрАгроКонсалт» прогнозує збір зернових на рівні 33,997 млн. тон із яких пшениця складе 15,669 млн. тон[3]. Отже, існують всі передумови того, що в 2003 році Україна знову стане чистим експортером зерна. Перехід із імпортної в експортну ситуацію, наймовірніше, буде супроводжуватись зниженням внутрішніх цін на зернові. Чи буде зниження ціни відносно

[1] Держкомстат
[2] www.proagro.com.ua, новини від 22 березня, 2004

малим для того, щоб забезпечити збільшення доходу і прибутку виробників як результат підвищення урожайності?

В цій роботі оцінюється вплив хорошого урожаю зернових в 2004 році на рівень внутрішніх цін на зерно, а також, його вплив на доходи виробників. Структура роботи є наступною. Другий розділ містить прогноз світових цін на зернові. У третьому розділі розглядається цінова ситуація на українському ринку і проводиться аналіз впливу можливого зниження внутрішньої ціни на зернові на доходи виробників зерна у 2004/2005 маркетинговому році (мр.). В останньому розділі підсумовуються отримані результати.

2. Прогноз світової ціни

Цінова ситуація на внутрішньому ринку будь-якої країни залежить від рівня світових цін[4]. В умовах конкуренції і за умови відсутності торгових бар'єрів, не повинно існувати різниці між світовою і внутрішньою ціною.

Виходячи із реальних даних, однак, виявляється, що ціни на внутрішньому ринку країн-екпортерів і країн-імпортерів не однакові (див. додаток). Розглянемо, наприклад, країну із незначним обсягом експорту, яка є чистим експортером певного продукту, скажімо, зерна. Незначний обсяг експорту (імпорту) в економічному розумінні означає, що країна не має впливу на світову ціну і приймає її як дану. Припустимо, що в цій країні внутрішня ціна (P^E) набагато нижче за світову ціну (P^W). В такому випадку, експортуючи дану продукцію, трейдери могли б отримати прибуток рівний (P^W-P^E-маркетингові витрати) на одиницю продукції. Якщо експорт буде продовжуватись, пропозиція зерна на внутрішньому ринку буде поступово скорочуватись, що буде призводити до збільшення ціни на внутрішньому ринку. Експорт, в свою чергу, буде продовжуватись до тих пір поки він буде прибутковим, тобто до тих пір поки різниця між внутрішньою і світовою ціною буде більшою за маркетингові витрати. Отже, якщо країна знаходиться в експортній ситуації, внутрішня ціна буде визначатися світовою ціною мінус маркетингові витрати. Даний аналіз є також дійсним в умовах, коли країна є чистим імпортером продукції: внутрішня ціна буде дорівнювати світовій ціні плюс маркетингові витрати.

Отже, із цього прикладу випливає, що за умов вільної торгівлі світова ціна і рівень маркетингових витрат визначають ціну на внутрішньому ринку маленької країни. Отже, для того щоб прогнозувати рівень цін на зерно в Україні в 2004/2005 маркетинговому році, необхідно знати якою буде світова ціна, а також необхідно знати зв'язок внутрішньої ціни із світовою. Останнє буде обговорено в наступному розділі роботи.

---

[3] УкрАгроКонсалт, Тижневий доклад №13, 2004

[4] Пояснення щодо формування світової ціни і ціни в окремій країні надані в додатку А.

В 2003/2004 мр. спостерігалося скорочення світового виробництва зернових приблизно на 90 млн. тон порівняно із попереднім періодом. Крім того, очікується, що відношення запасів зерна до споживання в 2003/2004 мр. знизиться до рекордного рівня за період із 1981/1982 рр. – до 16%. Зниження світових запасів призведе до підвищення світових цін і, згідно із прогнозами Інституту по дослідженню сільськогосподарської політики (FAPRI) світова ціна буде зростати щорічно на 1,1%, починаючи з 2003/2004 мр.[5] Отже, прогнозується, що в 2004/2005 році світова ціна на пшеницю буде становити $138/тону. Для фуражних зернових світова ціна прогнозується на рівні $99/тону. Згідно із прогнозами ОЕСР ціна на пшеницю в 2004/2005 році становитиме $139,5/тону. Однак, згідно із прогнозами ОЕСР світова ціна на пшеницю в 2003/2004 році має становити $138,7, в той час як середня світова ціна за перші 7 місяців 2003/2004 мр. становила $148,3/тону. Отже, можна очікувати, що світова ціна буде дещо вищою за прогнозовану ОЕСР, особливо якщо в 2004/2005 буде суттєве зменшення світового виробництва зернових. Звичайно, дуже важко передбачити світову ціну і до прогнозів необхідно відноситися застережливо.

3. Прогноз ціни на українському ринку

Як було зазначено в попередньому розділі, внутрішня ціна визначається рівнем світових цін, маркетинговими витратами і торгівельним балансом країни. В 2003/2004 мр. році Україна стала чистим імпортером зерна, що не могло не вплинути на внутрішні ціни. Необхідно також відмітити, що, незважаючи на те, що Україна все ж таки залишалась чистим експортером фуражного зерна (ячменю і кукурудзи), внутрішні ціни на фуражне зерно були значно вищими, ніж вони були б в ситуації чистого експорту. Це може бути пояснено тим, що попит на фуражні зернові підвищився в 2003/2004 році за рахунок заміни пшениці фуражними зерновими. Підвищений попит, в свою чергу, сприяв підвищенню внутрішніх цін. Якщо вірити прогнозам і валовий збір зернових досягне 34 млн. тон, очікується, що в 2004/2005 році країна знову стане чистим експортером зерна. Падіння внутрішньої ціни на зерно буде неминучим при переході від імпортної до експортної ситуації.

Використовуючи місячні дані по цінах на пшеницю на внутрішньому (EXW) [6] і світовому ринку (FOB американська затока) [7] протягом 1998-2003 рр. ми оцінили залежність внутрішньої (української) ціни від світової. Ця залежність може бути подана в наступному вигляді:

---

[5] http://www.fapri.iastate.edu/outlook2003/

[6] Дані опубліковані компанією УкрАгроКонсалт.

[7] USDA http://www.ers.usda.gov/publications/so/view.asp?f=field/whs-bb/

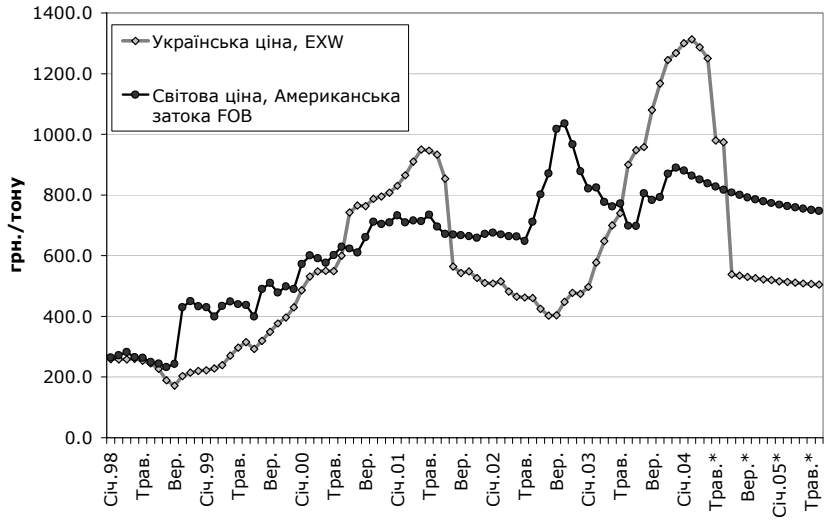
***Експортна ситуація**: $P^{DOM} = 85.9+0.56*P^{WORLD}$ (1)*

***Імпортна ситуація:** $P^{DOM} = 516.0+0.56*P^{WORLD}$ (2)*

де P^{DOM} – внутрішня ціна на пшеницю, грн./т;

P^{WORLD} – світова ціна, грн./т.

Оскільки трейдери несуть однакові витрати при екпорті пшениці і екпорті фуражного зерна, ми будемо вважати, що залежність (1) і (2) є також дійсною для фуражних зернових. Підставляючи прогнозовані значення світової ціни у рівняння (2), ми можемо спрогнозувати, що, якщо Україна стане чистим експортером, внутрішня ціна в 2004/2005 році на пшеницю і фуражні зернові становитиме 500 грн. і 384 грн/тону, відповідно. Необхідно відмітити, що цей прогноз базується на припущенні, що курс обміну грн/дол. залишатиметься на рівні 5,33. На рис.1 зображено цінову ситуацію. Як видно із малюнка, при переході із імпортної в експортну ситуацію внутрішня ціна впаде з 1180 грн/т. до 500 грн./тону, або на 58%.



* - прогноз

Рисунок1. Цінова ситуація на українському і світовому ринках

Які ж чинники є визначальними в такому падінні внутрішньої ціни? Внутрішня ціна на зернові містить в собі два компонента: в імпортній ситуації це світова ціна на кордоні України і витрати на перевезення зерна від кордону до хлібоприймального пункту, в експортній ситуації – світова ціна на кордоні і витрати на транспортування зерна від сільськогосподарського виробника до кордону. Основні статті витрат при імпорті зерна були детально обговорені в нашій роботі Т18[8]: в 2003/2004

[8] "Стабілізація ринку зерна", Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, Т18, грудень 2003

мр. році вони складали близько 325 грн/тону. При експорті зерна маркетингові витрати становлять 261,27 грн./тону за умов поставки DAF і 246,02 грн./тону за умов поставки FAS. В таблиці 1 ми наводимо основні статті маркетингових витрат при експорті[9].

Таблиця1. Статті витрат при експорті зерна з України

	Стаття	Витрати (грн./т) за умов поставки	
		DAF Український кордон	FAS порт-Український кордон
1.	Транспортування поле-тік	9.75	9.75
2.	Очистка на току	10.00	10.00
3.	Сушка на току	20.00	20.00
4.	Транспортування тік-ХПП	20.00	20.00
5.	Приймання зерна на ХПП	5.11	5.11
6.	Очистка на ХПП	18.75	18.75
7.	Сушка на ХПП	34.85	34.85
8.	Зберігання на ХПП	12.60	12.60
9.	Навантаження	19.32	19.32
10.	Транспортування до кордону	45.00	45.00
11.	ЗПУ	1.69	1.69
12.	Станційні збори	13.31	13.31
13.	Брокерські послуги	6.45	6.45
14.	Послуги експедитора	5.33	5.33
15.	Фумігація	21.14	4.32
16.	Дегазація	3.55	-
17.	Сертифікація - Сертифікат ДХІ - сертифікат СТ-1 - Карантинний сертифікат - Ветеринарне свідоцтво - Дезінфекція вагонів	 1.53 4.03 1.21 4.36 3.29	 1.53 0.26 1.21 4.36 3.29
18.	Послуги експедитора в порту	-	5.46
19.	Послуги ДХІ	-	1.10
20.	Послуги державного карантину	-	0.12
21.	Послуги державного ветконтролю	-	1.96
22.	Послуги брокера	-	0.13
23.	Послуги незалежного сюр'веєра	-	0.12
	Сума	**261.27**	**246.02**

Отже, коли Україна переходить із імпортної в експортну ситуацію неможливо уникнути зниження внутрішніх цін приблизно на 580 грн./тону (255 грн.+325 грн.)!

Що трапиться із доходами і прибутками виробників зерна в 2004/2005 мр. році, якщо внутрішня ціна на пшеницю і фуражні зернові зменшиться до 500 грн. і 384 грн./тону, відповідно? Чи дозволить таке падіння ціни виробникам отримати більше прибутку у 2004 році в результаті більшого урожаю, порівняно із 2003 роком?

[9] За даними Української зернової асоціації.

Спробуємо відповісти на це питання. Згідно із даними Держкомстату, в другій половині 2003 року сільськогосподарські підприємства реалізовували зернові за ціною 659 грн/тону: ціна реалізації пшениці становила 896 грн./тону (внутрішня ціна EXW була 1108 грн./тону), а ціна реалізації фуражних зернових становила 594 грн./тону.

Отже, ми можемо порахувати зміну доходу виробників зерна у 2004 році порівняно із попереднім роком наступним чином:

Пшениця: Зміна доходу = 500*15-896*4.25 = 7500-3808 = **3692** млн. грн.

Фуражне зерно: Зміна доходу =384*19-594*16=7296-9504=**-2208** млн.грн.

Таким чином, базуючись на вище наведених прогнозах ціни і обсягів виробництва, можна зробити висновок, що виробники пшениці отримають збільшення доходу на 3692 млн. грн., незважаючи на падіння внутрішньої ціни. В той же час, дохід виробників фуражних зернових зменшиться у 2004 році порівняно із 2003 роком. Чиста зміна доходу виробників зерна є позитивною і становить 1484 млн. грн. (3692-2208). Тобто, з точки зору виручки (доходу) для виробників збільшення урожайності є вигідним.

Що стосується прибутку виробників, тут ситуація є дещо іншою. В 2003 році собівартість виробництва 1 тони пшениці була приблизно вдвічі більшою, ніж вона була б, якби посіви не постраждали від несприятливих погодних умов, тобто, 560 грн./тону.[10] Що стосується ярих зернових, то майже вся їх площа збереглась. Однак, несприятливі погодні умови знайшли своє відображення у нижчій урожайності ярих культур: урожайність зменшилась на 40%. Це нам дає всі підстави вважати, що собівартість виробництва ярих зернових збільшилась на 40% і склала 392 грн./тону (280*1,4). Очікується, що у 2004 році буде досягнуто середнього рівня урожайності і згідно з нашими розрахунками собівартість виробництва пшениці і фуражних зернових в 2004 році складе 370 грн. і 340 грн., відповідно.[11].

[10] Згідно із даними Держкомстату собівартість виробництва пшениці в 2002 році складала 260 грн./тону. Якщо врахувати індекс цін виробників в 2003 (1,078), то собівартість в 2003 році мала б становити 280 грн./тону. Однак, із-за несприятливих погодних умов значні площі озимої пшениці загинули і виробники повинні були їх пересівати. Крім того, урожайність пшениці в 2003 році була майже вдвічі меншою від попереднього року. Отже, доцільно вважати, що собівартість виробництва пшениці збільшилась десь удвічі, тобто, склала 560 грн.

[11] В середньому при посіві в Україні використовують 2,28 ц зерна на 1 га. Оскільки в 2002 середня ціна на зерно становила 31,3 грн./ц, вартість насіння у загальних витратах на виробництво одиниці продукції становила 24 грн ((31,3 грн.*2,28 ц/га)/25 ц/га, де 25 ц/га – урожайність зернових). Отже, інші витрати (крім насіння) становили 232 грн./тону. Під урожай 2004 року вартість посівного матеріалу була значно вищою: враховуючи, що в 2003 середня ціна на пшеницю і фуражні зернові склала 896 грн. і 584 грн., відповідно, вартість посівного матеріалу має становити 82 грн./тону пшениці і 53 грн/тону фуражних зернових. Враховуючи індекс цін виробника, в 2004 році 232 грн. витрат повинні становити 288 грн. (прогноз Індексу цін виробників на 2004 рік – 14,7%, ІЕД). Отже,

Використовуючи інформацію по собівартості ми можемо розрахувати зміну прибутків виробників зерна у 2004 році:

Пшениця: Зміна прибутку = (500-370)*15-(896-560)*4.25 = **522** млн.грн.

Фуражне зерно: Зміна прибутку=(384-340)*19-(594-392)*16 = **-2396** млн. грн.

Отже, підвищення урожайності, найімовірніше, знайде своє відображення у вищих прибутках виробників пшениці. Однак, падіння внутрішньої ціни на фуражні зернові перевищить обсяги збільшення виробництва, що, в свою чергу, призведе до зменшення прибутку виробників фуражних зернових на 2,4 млрд. грн. у 2004 році порівняно із 2003, коли урожай зернових був дуже низьким. Поєднуючи вплив цінової зміни на виробників пшениці і фуражних зернових, виявляється, що в **2004 році прибуток виробників зерна може зменшитись на 1,9 млрд. грн. порівняно з 2003 роком.** Це значення еквівалентно 79% державного сільськогосподарського бюджету в 2004 році. Проте, очікується, що в цілому прибуток все ж таки буде позитивним і становитиме 2,8 млрд. грн. (див. табл.2). Рівень рентабельності при цьому має становити 27%.

Таблиця 2. Прогнозований дохід і прибуток виробників зерна в 2004 році

	Прогнозована собівартість, грн./тону	Прогнозована ціна, грн./тону	Прогнозована виручка в		Прогнозований прибуток	
			2004, млн. грн	Зміна порівняно із 2003, млн. грн.	2004, млн. грн.	Зміна порівняно із 2003, млн. грн.
Пшениця	370	500	7500	+3692	1950	+522
Фуражне зерно	340	384	7296	-2208	836	-2396
Сума	353	435	**14796**	+1484	**2786**	-1874

Необхідно зазначити, що вище описаний сценарій є досить оптимістичним. Якщо розглянути взаємозв'язок між внутрішньою ціною EXW і ціною, яку отримують виробники (рис.2), можна помітити, що виробники отримують на 75-150 грн. менше. Припускаючи, що в 2004/2005 буде спостерігатися така тенденція, виробники пшениці отримають лише 400 грн./тону (500-100), а виробники фуражних зернових – 284 грн. (384-100). За таких умов прибуток виробників пшениці в 2004 складе лише 450 млн. грн., в той час як збиток виробників фуражного зерна – 1064 млн. грн. **Отже, в 2004/2005 мр. виробники зерна можуть понести збитки на суму 614 млн. грн., незважаючи на високий валовий збір зернових**, в той час як в 2003/2004 прибуток виробників зерна склав 4,4 млрд. грн.

загальна собівартість виробництва 1 тони пшениці і фуражних зернових в 2004 році повинна становити **370** грн. і **340** грн., відповідно.



Рисунок 2. Різниця між внутрішньою ціною EXW і ціною, яку отримують виробники

4. Висновки і рекомендації

Вище наведені розрахунки дозволяють зробити ряд висновків і рекомендацій.

По-перше, якщо в 2004 році урожай зерна сягатиме 34 млн. тон, як очікується, внутрішня ціна знизиться приблизно на 580 грн./тону і становитиме 500 грн. для пшениці і 384 грн. для інших зернових. Дохід виробників може збільшитись на 1993 млн. грн. порівняно із 2003 роком, в той час як прибутки зменшаться на 1874 млн.

Опоненти сільськогосподарської реформи скористалися низьким урожаєм 2003 року як одним із показників негативних наслідків реформи, в результаті чого, уряд вжив заходів, які суперечать реформі і розбудові ринкової економіки в цілому. Крім того, аграрне лобі використало бідний урожай для того, щоб підкреслити необхідність збільшення субсидій сільському господарству і виділити йому 716 млн. грн. для подолання наслідків несприятливих погодних умов. Однак, як показують розрахунки, **низький урожай аж ніяк не означає погіршення матеріального стану виробників зерна**. Ціна сама по собі не має значення, а мають значення дохід і прибуток виробників. І вони автоматично стабілізуються, за рахунок того, що Україна переходить із чистого експортера в імпортера, і навпаки. В результаті, спостерігається від'ємна кореляція між цінами і валовим збором, що і стабілізує дохід. Звичайно, що цей ефект працює лише в коли ми говоримо про середні значення; для виробників, які втратили майже весь урожай високі ціни не змогли гарантувати прибутку. З політичної точки зору це вимагає адресної допомоги з боку уряду виробникам, які постраждали внаслідок природних лих. Однак, перш ніж звертатися до адресної допомоги, необхідно створити ринкові механізми для управління ризиком в сільському господарстві. **Один із таких**

механізмів – це розвиток ф'ючерсних ринків. Вони б дали змогу виробникам приймати обґрунтовані рішення щодо обсягів і видів виробництва, оскільки виробники були б впевнені у майбутніх цінах на вироблену продукцію.[12] Крім того, замість здійснення хаотичних виплат для подолання наслідків несприятливих погодних умов, краще було б розвивати ринок страхування в сільському господарстві[13]. Необхідно зазначити, що **хаотична виплата допомоги виробникам**, які постраждали внаслідок природних лих (наприклад, 716 млн. грн. передбачені в бюджеті на 2003 рік для компенсації негативних наслідків) **зменшує привабливість страхування і перешкоджає розвитку ринку страхування в українському сільському господарстві**.

По-друге, високі маркетингові витрати[14] призводять до того, що при переході від імпортної до експортної ситуації, відбувається значне падіння цін, яке в середньому, негативно впливає на прибутки виробників. Для того, щоб зменшити цінові коливання необхідно збільшити інвестиції в інфраструктуру (дороги, порти), а також вжити заходів щодо зниження основних статей витрат (тарифи на перевезення вантажу залізницею, вартість зберігання на станціях, вартість зважування і зберігання на елеваторах, тощо). Необхідно також зазначити, що неповернення експортного ПДВ сприяє збільшенню різниці між світовою ціною і ціною, яку отримують виробники, оскільки тягар неповернення ПДВ експортери перекладають на плечі виробників.

По-третє, часті переходи від імпортної до експортної ситуації і навпаки, які супроводжуються значним коливанням цін, є результатом значних коливань обсягів виробництва. Отже, на довгострокову перспективу слід порадити вживати заходи, спрямовані на зменшення коливань урожайності культур. Цього можна досягнути, якщо уряд буде (1) сприяти трансферту новітніх технологій і (2) збільшувати інвестиції у розвиток селекційної діяльності, що сприяло б застосуванню морозо- і посухостійких сортів рослин. Трансферт новітніх технологій не означає лише придбання нового обладнання, тому що технології не можуть бути безпосередньо застосовані в умовах України, а повинні бути адаптовані до умов. Отже, уряд міг би сприяти трансферту технологій збільшуючи інвестиції в освіту, дослідження і дорадчі послуги. В додаток до того, що сільськогосподарський виробник має якісні ресурси, він також повинен мати певні знання, наприклад, знання про щільність посівів, підготовку ґрунту і використання добрив. Дорадчі послуги могли б бути ефективним інструментом для того, щоб забезпечити трансферт відповідних знань аграріям.

---

[12] "Ринок ризику, а не зерна: вступ до ф'ючерсних ринків для сільськогосподарської продукції", Інститут економічних досліджень і політичних консультацій, Q11, грудень 2001

[13] На цю тему скоро з'явиться консультаційна робота.

[14] "Стабілізація ринку зерна: вибір для України", Інститут економічних досліджень і політичних консультацій, T18, грудень 2003

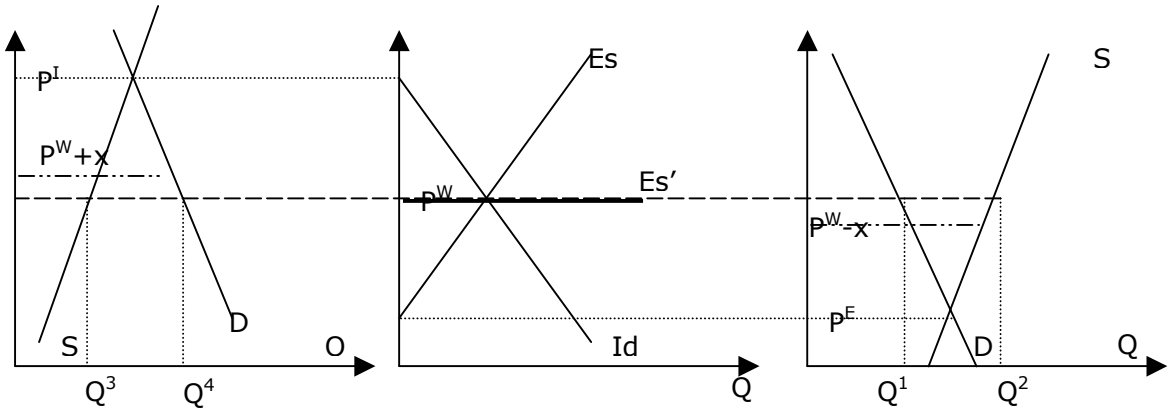
В.Г. Рецензент Ш. фон К-Т.

Квітень 2004 року

Додаток А.

В цьому додатку пояснюється процес формування світової ціни.

Теоретично, світ можна розділити на два регіони: країни, які імпортують певний товар (імпортуючий регіон) і країни, що експортують певний товар (експортуючий регіон). Припустимо, що цей певний товар – це пшениця. За умов автаркії, тобто якщо країна не має торгових стосунків із іншими країнами, внутрішня ціна в імпортуючому регіоні становить P^I, в той час в експортую чому регіоні ціна значно нижче і становить P^E (рис.1). Коли ми відкриваємо торгівлю, очевидно, що імпортуючий регіон буде імпортувати певну кількість пшениці за ціною, нижчою за P^I. Таким чином ми можемо побудувати криву попиту на імпорт для світу в цілому - Id – яка показує, яку кількість імпортуючий регіон буде імпортувати за ціною нижчою за P^I. Тепер розглянемо експортуючий регіон: за ціною вищою за P^E пропозиція буде перевищувати попит і регіону буде вигідно продавати надлишок продукції на світовому ринку, тобто експортувати її. Кількість пшениці, яку експортуючий регіон буде експортувати за ціною нижчою за P^E визначає криву експортної пропозиції – Es (малюнок Б). Рівноважна ціна, або світова ціна, встановлюється на перетині кривої імпортного попиту і експортної пропозиції і позначена P^W. За умов вільної торгівлі внутрішні ціни в імпортуючому і експортуючому регіоні дорівнюють світовій ціні: в імпортуючому регіоні виробляється Q^3 одиниць продукції і імпортується Q^3Q^4, в той час як в екпосртуючому регіоні виробництво дорівнює Q^2 , а експорт - Q^1Q^2. Відмітимо, що світовий експорт повинен дорівнювати світовому імпорту.



А. Імпортуючий регіон Б. Світ В. Експортуючий регіон

Рис. 1. Процес формування світової ціни

Необхідно зазначити, що окремі країни експортуючого або імпортуючого регіону мають незначний або взагалі не мають впливу на світову ціну. Це означає, що країна із незначними обсягами експорту (імпорту) така як, наприклад, Україна "погоджується" із світовою ціною, тобто крива експорної пропозиції для України є абсолютно еластичною. Отже, для такої країни крива експортної пропозиції має вигляд Es'.

Однак, при експорті або імпорті трейдери повинні понести певні маркетингові витрати, що дорівнюють *x*. Якщо країна не має впливу на

світову ціну, то вона повина сама понести ці витрати. Наявність маркетингових витрат призводить до того, що в країні, яка експортує товар, внутрішня ціна знижується до P^W–x, в той час як в країні, яка імпортує до P^W+x.