

ОСОБЛИВОСТІ КОН'ЮНКТУРИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Світовий ринок, що характеризується особливо жорсткою конкуренцією, накладає певний відбиток на процес ціноутворення. На рівень ціни впливають особливості кожного галузевого ринку, його тип, наявність і кількість посередників, існуючі системи знижок, обсяги продажів і ін.

Кон'юнктура світового ринку – сукупність умов щодо рівня попиту та пропозиції на світових ринках, їх динаміки, рівня цін та ін.

Все різноманіття економічних факторів, що впливають на світові ціни, можна умовно об'єднати в декілька груп:

- загальноекономічні (фаза економічного циклу, попит та пропозиція, рівень інфляції тощо);
- пов'язані з виробництвом конкретного товару (витрати, прибуток, рівень податків, споживчі властивості товару, попит і пропозицію);
- специфічні, що пов'язані тільки з деякими видами товарів і послуг (сезонність, гарантії та ін.) або з особливостями валютної політики. [1]

Крім економічних ціни можуть впливати також політичні або військові чинники.

У ринковій економіці процес ціноутворення в торгівлі між зовнішньоекономічними суб'єктами різних країн здійснюється в умовах конкурентного середовища, динамічної рівноваги між попитом і пропозицією, а також порівняльної свободи поведінки на ринку експортера та імпортера. Проте дані постулати вимагають поправок в залежності від типу ринку. Головним критерієм класифікації типів ринків, в тому числі і світових, є характер і ступінь свободи конкуренції. Економісти розрізняють чотири типи ринків: ринок досконалої (чистої) конкуренції; ринок чистої монополії; ринок монополістичної конкуренції; ринок конкуренції небагатьох постачальників олігополія.

Практика ціноутворення на продукцію, що поставляється показує, що будь-яке велике рішення, прийняте експортером, – встановлення ціни, визначення обсягів виробництва, закупівель, інвестицій і т. д. – вимагає зважування ймовірної реакції конкурентів. Важливу роль в плані збереження компаніями статус-кво грають неафішовані для широкої публіки неофіційні домовленості основних конкурентів. У ході спеціальних переговорів досягаються домовленості про фіксування цін, про розподіл ринків збуту, про обсяги виробництва.

Потреба у відносній координації діяльності на світовому ринку призвела компанії до створення спеціальних механізмів, за допомогою яких можна було б діяти з більшою часткою передбачуваності. Найбільш простою формою такого механізму є картель, в рамках якого передбачається формальне письмова угода щодо обсягів виробництва та цінової політики. Компанії домовляються про розподіл ринків збуту з метою підтримки узгоджених рівнів цін. Найбільш відомим картелем, що регулював донедавна світовий ринок нафти, був ОПЕК (Організація країн експортерів нафти). Протягом тривалого періоду часу картелю вдавалося досить успішно координувати нафтові ринки.

Разом з тим ціноутворення на ринках машин і устаткування, наприклад, в порівнянні з сировиною та напівфабрикатами - процес значно відрізняється, а аналіз формування цін на конкретні вироби, що поставляються на міжнародний ринок, утруднений через відмінності конструктивного характеру, різноманіття обладнання і т. д. Тим не менш, постачальники аналогічної продукції на світовий ринок мають певне уявлення про ціни конкурента. Як правило, рівень цін відображає конкретні виробничі витрати з додаванням певного відсотка, з урахуванням конкретного ринку збуту, партнера, регіону і т. д.

Державне регулювання внутрішніх цін, субсидування експорту, підтримка імпорту, проведення митно-тарифної політики і т. д. в кінцевому рахунку має суттєвий вплив і на ціни зовнішні, причому тим більше, чим могутніше присутність компаній цієї країни на світовому ринку. [2]

Держава регулює ціни внутрішнього ринку, в основному, за допомогою двох інструментів: гарантуючи виробникам рівень продажних цін і надаючи субсидії для покриття

витрат виробництва. Хрестоматійними є приклад підтримки державою сільського господарства в США та сільськогосподарська політика ЄС. У США держава надає субсидії з федерального бюджету у випадку зниження ринкових цін нижче гарантованого рівня цін. Спеціальна урядова організація з гарантованими цінами приймає в заставу у виробників сільськогосподарські продукти і у випадку, якщо ціни ринку перевищать заставні, виробник викуповує свій товар і продає його на ринку. Якщо ціни нижчі заставних ставок, то товар залишається у власності урядової організації. Таким чином, США, будучи найбільшим експортером агропродукції, шляхом підтримки власних виробників вживає дієвих заходів щодо збереження такого зазору світових цін, в результаті яких і власний виробник не залишається в програші, і рівень світових цін залишається під контролем. Ефективний механізм ціноутворення в ЄС, розроблений за кожним видом сільгосппродукції та для кожного регіону. Встановлюються кілька категорій цін - індикативні ціни, обумовлені Співтовариствами як бажані, мінімальні ціни імпорту або порогові, мінімальні продажні ціни, гарантовані виробникові інтервенціями, офіційними організаціями. Існування порогової ціни захищає ринок від імпорту, ціна інтервенції гарантує мінімальний дохід виробникам. Таким чином протекціонізм на кордонах ЄС захищає виробників від різких поштовхів світового ринку. Продумана агрополітики ЄС дозволила протягом 10-15 років пройти шлях від імпортера сільгосппродукції до положення близького до самозабезпечення і другого світового експортера.

Ціни на світовому ринку існують у кількох видах [3].

Контрактна ціна – ціна, узгоджена між продавцем і покупцем у процесі переговорів. Вона, як правило, нижче ціни продавця, не змінюється протягом усього терміну дії контракту і є комерційною таємницею.

Довідкова ціна – ціна продавця, що публікується в спеціальних довідкових виданнях і в періодичній пресі. Але необхідно враховувати, що між довідковими та фактичними цінами завжди існує певна різниця. Як правило, довідкові ціни завжди завищують, так як вони не реагують на зміни кон'юнктури ринку.

Біржові ціни – ціни на товар, що продається на товарних біржах. В основному це сировина і напівфабрикати. Такі ціни оперативно відбивають усі зміни, що відбулися на ринках. Але оскільки в біржових цінах не враховуються умови постачання, платежу і ряд інших факторів, то ці ціни не повністю відображають дійсні тенденції в зміні цін.

Аукціонні ціни – ціни, встановлені в результаті торгів. Вони реально відображають попит та пропозиція товару в даний період.

Статистичні зовнішньоторговельні ціни – середні ціни, що публікуються у різних статистичних збірниках. По них можливо тільки простежити динаміку зміни цін і зовнішньої торгівлі, для окремих суб'єктів ринку вони можуть служити лише орієнтиром.

При визначенні ціни використовуються два методи: повних витрат і прямих витрат. Метод повних витрат включає підсумовування всіх витрат на виробництво і реалізацію продукції плюс передбачувана прибуток. Методом прямих витрат передбачається поділ усіх витрат на прямі і накладні витрати. Накладні витрати (умовно-постійні) практично не змінюються залежно від обсягу виробництва, а прямі (змінні) повністю залежать від обсягу виробленої продукції. До суми цих витрат додається певна прибуток.

Витрати виробництва лежать в основі визначення цін на продукцію обробної промисловості. Ціна сировинних ресурсів на світових ринках не залежить від розміру витрат на їх видобуток. На неї впливають в основному попит і пропозицію, біржові котирування і положення окремих держав або їх груп на світовому ринку.

В сучасних умовах існує чимало різноманітних методів прогнозування, серед яких найбільше розповсюдження одержали метод екстраполяції, метод експертних оцінок, метод економіко-математичного моделювання, балансовий метод. Метод екстраполяції базується на аналізі закономірностей розвитку економічного явища в минулому і в даний період та їх перенесення на майбутнє. Метод експертних оцінок базується на досвіді, знаннях та інтуїції висококваліфікованих спеціалістів. Економіко-математичне моделювання дозволяє виявити певні кількісні закономірності, що характеризують розвиток ринку, і дати якісну оцінку ролі окремих показників, що відображають вплив різних кон'юнктурутворюючих факторів.

Балансовий метод застосовується для прогнозування кон'юнктури деяких ринків сировини органічного походження. Суть цього методу полягає в складанні балансу попиту і пропозиції. Прогнозні оцінки зміни ринкової кон'юнктури дають можливість країнам і фірмам повніше реалізувати свої стратегічні цілі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дворник О. А. *Міжнародна торгівля послугами: тенденції та перспективи розвитку* / О. А. Дворник // *Зовнішня торгівля: право та економіка*. – 2008. – № 3. – С. 40–442.
2. *Міжнародні економічні відносини : Сучасні міжнародні економічні відносини: Підручник для студ. екон. вузів і фак.* / А. С. Філіпенко та ін.. – К.: Либідь, 2010. – 256 с.
3. Матвєєва В. *Деякі аспекти зовнішньої торгівлі України в контексті євроінтеграції* / В. Матвєєва // *Журнал європейської економіки*. – 2007. – Т 6. – № 3. – С. 280–293.

ОКСАНА ШВЕЦЬ

Науковий керівник:

к.е.н., доцент Ліщинський І. О.

КЛАСТЕРИ ЯК НОВА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

Концепція кластеру як нової форми організації економічного простору заснована на узгодженні інтересів і співробітництві різних агентів, а не тільки на їх конкуренції, злиттях і поглинаннях, протистоїть конкурентно-олігархічній парадигмі в сучасній економіці. Кластер як нова форма організації економічного простору компенсує зростаючий в умовах глобалізації рівень невизначеності соціальних та економічних процесів, створює специфічний інформаційний простір, який формує економічних суб'єктів з новими мотиваціями, розвиває багатовимірність економічного простору.

Основою розвитку теорії кластерів є ціла група досліджень, які доцільно розділити на два блоки:

- до першого блоку належать теорії, що досліджують феномен кластероутворення з точки зору традиційного регіонального підходу до економіки міст. Дані теорії визначають у якості найважливішого чинника формування кластерів зовнішні ефекти, пов'язані з масштабами виробництва. До таких належать теорії представлені в працях І. Г. фон Тюнена, В. Лаундхарта, М. Вебера, О. Льюїса, А. Сміта, Д. Рікардо, Е. Хекшера та Б. Оліна, М. Вебера, Ф. Ліста, С. Коена, П. М. Савицького, У. Ізарда, Й. Шумпетера;

- другий блок представлений групою теорій, які досліджують внутрішні фактори розвитку кластерів, тобто загальні переваги міст-агломерацій, що утворюються від розвитку кластерів на територіях присутності. Це економічні теорії урбанізації. Основи кластеризації економіки, у тому числі на регіональному рівні, представлені в роботах М. Енрайта, С. Розенфельда, П. Потье, А. Арзуманяна, О. Варги, М. Максимової, Ю. Шишкова, М. Войнаренка, С. Соколенко, С. Раєвського, Ю. Винокурової, Н. Лариної, І. Пилипенко, А. Гранберга та інших.

На підставі визначень, сформульованих даними авторами, можна виділити два центральних елементи у кластерах:

1. фірми в кластері повинні бути пов'язані деяким способом. Зв'язки є вертикальними (ланцюги купівель і продажів) і горизонтальними (додаткові вироби і послуги, використання подібних спеціалізованих витрат, технологій або інститутів та інші зв'язки). Крім того, більшість цих зв'язків долучають соціальні відносини та можуть нести вигоди для задіяних фірм;

2. кластери – географічно близькі групи взаємопов'язаних компаній.

Спільне розташування компаній сприяє формуванню та збільшенню переваг, які створюють вартість, що є результатом мережі взаємодій між фірмами.

Отже, кластером є географічна концентрація взаємопов'язаних підприємств, спеціалізованих постачальників послуг (включаючи транспортні, інформаційні, дослідницькі, маркетингові, юридичні, фінансові тощо), існуючих або характерних для даного регіону.