

### **3 Почему меняются цены**

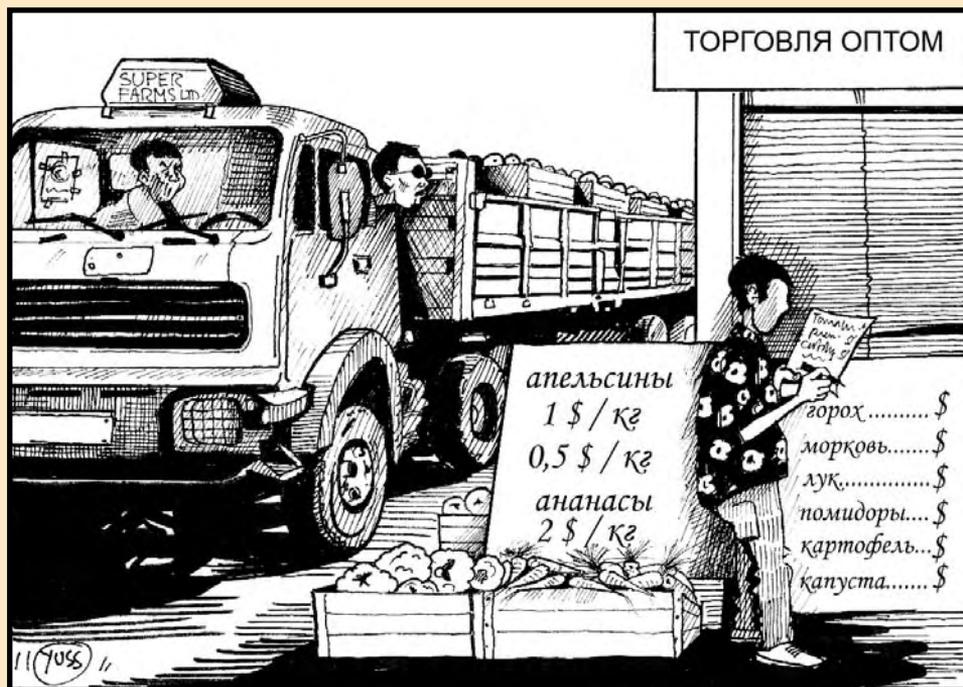
## Основные разделы Главы 3 Почему цены меняются

В основном цены зависят от...

- **Предложения**, т.е. того, что люди могут и готовы продать по определённой цене
- **Спроса**, т.е. того, что люди готовы купить по определённой цене

Краткосрочные колебания цен могут быть вызваны...

- Тем, какое количество определённого продукта имеется в продаже в определённый день
- Краткосрочными изменениями в спросе
- Наличием конкурирующих продуктов



Цены могут значительно колебаться в ответ на внезапные изменения в предложении



*Несколько раз в год спрос на некоторые культуры резко возрастает... также как и цены.*

*Долгосрочные колебания цен могут зависеть от...*

• *Предложения, на которое влияет*

- *Объёмы посадки*
- *Погодные условия*
- *Внутренние нужды самих производителей*
- *Хранят ли производители свою продукцию*

• *Спроса, на который влияет*

- *Цена*
- *Цена конкурирующих продуктов*

• *Время года*

- *Большинству культур, в особенности однолетним, присущи сезонные колебания цен*

## МЕХАНИЗМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

В рыночной системе цена продукта определяется *спросом и предложением*. В основном, равновесие достигается между тем, что одни готовы предложить по определённой цене и тем, что другие хотят купить. Экономисты относят это к цене «рыночного равновесия». По мере роста цены на продукт, его количество в продаже также возрастёт, а объём товара, на который есть спрос, сократится, или наоборот. Рыночная цена будет повышаться или понижаться до тех пор, пока количество предложения и количество спроса не сравняются, то есть пока они не достигнут «равновесия».

Важно отметить следующее:

- *Предложение* - это то, что люди готовы продать по определённой цене. Несмотря на то, что на предложение влияет производство, оно не всегда является таким же. Например, как отмечалось ранее, иногда производители могут выращивать скоропортящиеся культуры, но не убирать их из-за слишком низкой цены. Что касается менее скоропортящейся продукции, производители или торговые посредники могут решить хранить ее в надежде на рост цен, а не продавать немедленно. Когда же цены вырастут, они могут достать продукты из хранилищ и выставить на продажу. На этот раз, предложение равно количеству продукции, произведённой для немедленной продажи, плюс количество продуктов из хранилищ;
- *Спрос* - это не то, сколько люди хотели бы купить, и не то, что им нужно купить для здорового питания. Это то, сколько они готовы купить по рыночной цене.

В этой главе кратко и доступным образом рассматриваются факторы, влияющие на цены. Она начинается с рассмотрения краткосрочных колебаний цен, в частности, на скоропортящиеся продукты. Цены могут значительно колебаться изо дня в день или даже на протяжении одного дня. Далее рассматриваются долгосрочные изменения цен в течение одного года и на более длительную перспективу. Как уже отмечалось, Службы рыночной информации могут быть полезными в предоставлении информации об обоих типах ценовых флуктуаций: во-первых, в том, чтобы дать возможность сельхозпроизводителям принимать быстрые решения о том, когда убирать и, во-вторых, в том, чтобы помочь им планировать свои посадки.

## КРАТКОСРОЧНЫЕ КОЛЕБАНИЯ ЦЕН

Основными причинами краткосрочных изменений цен на скоропортящуюся продукцию являются:

количество продукции, находящейся в продаже на рынке в определённый день, или количество, проданное за предыдущие несколько дней;

- краткосрочные изменения в спросе;
- влияние конкурирующих продуктов на спрос.

### Доступное количество продукции

Как правило, цены на оптовых рынках тесно связаны с количеством продукции, поставляемой на рынки в определённый день. Таким образом, если оптовый рынок получает 1000 кг апельсинов в понедельник и оптовая закупочная цена за килограмм составляет \$1.00, то можно

ожидать, что если 1000 кг будут поставлены на рынок во вторник, то закупочная цена, по всей вероятности, будет такой же. Однако так может быть не всегда. Например, по какой-либо причине (из-за плохой погоды или забастовки транспортников) может оказаться так, что апельсины не были поставлены на рынок в конце предыдущей недели. Это вызовет нехватку товара и в понедельник цены возрастут, так как розничные продавцы будут соперничать в закупке апельсинов для продажи потребителям, у которых они закончились. Ко вторнику станет ясно, что предложение вернулось к нормальному состоянию и рыночные цены могут снизиться, даже если поставленное количество будет таким же.

Хотя производство скоропортящихся культур в данной местности может иметь высокую степень сезонности, многие страны имеют несколько районов-производителей, отличающихся между собой временем уборки урожая. Таким образом, сельхозпроизводители одного района могут быть единственными поставщиками определённой культуры в течение одной определённой недели, поэтому рыночные цены будут высокими. Однако на следующей неделе продукция из других районов может поступить на рынок, тогда цены упадут. Чтобы максимизировать свои доходы, производители в первом районе будут стараться увеличить свои продажи в течение первой недели (например, продавая продукцию, которая не совсем созрела), в то время как производители во втором районе будут использовать подобные методы для увеличения своих продаж.

### **Краткосрочные изменения в спросе**

Если закупщики ожидают, что предложение возрастёт в ближайшие дни (например, зная, что скоро прибывает

каботажное судно, груженное апельсинами), они готовы платить меньше за апельсины, по мере того как время прибытия судна будет приближаться. Таким образом, если в понедельник цена 1 кг апельсинов составляла \$1.00, то к среде она может опуститься до \$0.75, так как спрос снизился в ожидании более низких цен, связанных с прибытием корабля. Разумеется, многие рынки имеют подходящие возможности для хранения продукции, что способствует выравниванию колебаний цен на те продукты, которые можно хранить.

Спрос со стороны потребителей обычно выше в начале выходных. Во многих странах магазины закрываются на один день в неделю и, таким образом, люди, совершающие покупки ежедневно, могут захотеть купить в два раза больше свежей продукции за день раньше. Это может немного поднять цены, хотя фермеры и торговцы также регулируют свои поставки с учетом этого. В течение выходных модель спроса также меняется. Люди больше готовят у себя дома и потребляют особые продукты только по выходным. С другой стороны, предприятия, которые, в основном, поставляют завтраки работающим, могут быть закрыты в выходные и, поэтому, не будут покупать свежую продукцию. Национальные и религиозные праздники могут оказывать большое влияние на спрос. Некоторые продукты специально выращиваются для этих праздников. Например, на Мальдивах принято есть арбузы в Рамадан, в Соединённых Штатах тыквы выращиваются, в основном, для Хэллоуина. Однако спрос на продукцию имеет особенность возрастать тогда, когда семьи отмечают праздники, сопровождающиеся приготовлением блюд из специфических продуктов.

## Конкурирующие продукты

Если только апельсины имеются в наличии на оптовом рынке, тогда цены будут довольно высокими. Однако в последующие дни другие фрукты могут также появиться на рынке. Тогда розничные продавцы и, следовательно, потребители будут иметь выбор между, например, апельсинами, манго и ананасами. Таким образом, даже если количество поставленных на рынок апельсинов может остаться таким же, цена на них упадет, так как некоторые люди, которые купили бы апельсины, сейчас переключат внимание на другие фрукты. Для того, чтобы оптовики смогли продать все вывезенные на рынок апельсины, им скорее всего придётся снизить цену.

Хороший ЦРИ должен быть в состоянии предоставить информацию не только о ценах, но и о предложении. На практике не многие ЦРИ делают это. Поэтому важно, чтобы консультанты по сельскому хозяйству, которые дают сельхозпроизводителям рекомендации в отношении сбыта продукции, были бы осведомлены о том, что цены на некоторые культуры, особенно наиболее скоропортящиеся, могут колебаться быстро и в значительной мере.

## ДОЛГОСРОЧНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН

Основными факторами, оказывающими влияние на долгосрочную динамику рыночных цен на сельскохозяйственные продукты, являются:

- предложение;
- спрос;
- время года.

### Предложение

Несмотря на то, что количество продукции, имеющееся на рынке в определённый день, могут влиять на краткосрочные колебания цен, другие факторы оказывают влияние на долгосрочную ценовую тенденцию. В случае со скоропортящейся продукцией, которую нельзя хранить или для которой нет подходящего хранилища, основным фактором влияния на цены является сезонность производства. Таким образом, в том, что касается такой культуры как помидоры, ценовая тенденция будет зависеть, в основном, от того, когда эта культура созреет в основных производственных районах.

В том, что касается продуктов питания массового потребления, таких как рис или кукуруза, а также других культур, которые можно хранить в течение длительного периода времени, таких как картофель, лук, чеснок и фрукты, например, яблоки, рыночная цена не столько зависит от того, что ежедневно поставляется на рынки, сколько от того, что производится в течение сезона или года.

*Предложение* может быть подвержено влиянию таких факторов как:

- *Объёмы посадок.* Если цены в одном из годов являются низкими, фермеры зачастую отвечают тем, что сажают меньше в следующем. Это приводит к более низкому уровню производства и более высоким ценам, тем самым, поощряя больше посадок в последующем году и закономерное падение цен. Такая цикличность производства и цен является вполне обычной. Зачастую преуспевают те сельхозпроизводители, которые поступают совершенно иначе, чем другие хозяйства .
- *Погодные условия.* Недостаточное количество осадков может оказывать значительное влияние на урожайность культур, возводимых без дополнительного орошения
- *Внутренние нужды самих хозяйств.* Прежде всего, сельхозпроизводителям необходимо прокормить себя и свои семьи. Это может усугубить последствия плохого урожая и негативно сказаться на количестве поставляемой на рынок продукции. Например, если страна производит один миллион тонн риса в обычный год, а фермеры оставляют половину этого количества для своих семей, тогда 500,000 тонн может быть продано на рынке. Однако если урожай плохой и составляет менее 750,000 тонн, фермеры могут все еще захотеть оставить 500,000 тонн для своих семей, тем самым, оставляя только 250,000 тонн для продажи на рынке. Таким образом, 25%-ый спад в производстве может, в действительности, привести к 50%-му сокращению предложения.
- *Цена.* Там, где имеются подходящие хранилища, производители обычно имеют выбор: продавать свою продукцию немедленно или хранить её в надежде на

рост цен позднее в течение года. Их решения относительно того, сколько продавать и сколько хранить, будут зависеть от их нужды в деньгах после сбора урожая, от цены и от их знания вероятных ценовых тенденций. Если аграрники продадут большую часть своего урожая немедленно после его сбора, это, неизбежно, приведёт к более низким рыночным ценам, однако данный эффект может быть уменьшен, если торговые посредники и предприятия переработки сельхозпродукции примут решение отправить на хранение большие количества продукции.

## **Спрос**

На *спрос* влияет:

- *Цена.* Если рыночная цена является высокой, потребители сократят свои закупки. В том, что касается некоторых продуктов, таких как фрукты, значительное сокращение потребления часто может быть вызвано тем, что потребители не рассматривают их как необходимый компонент рациона питания. В отношении основных продуктов питания, таких как рис, кукуруза, корнеплоды, клубнеплоды и других важных культур (например, у некоторых народов, красный перец и лук), сократить значительно их потребление труднее. Вероятно, что на фоне роста цен, люди будут потреблять меньшее количество продуктов, и будут уделять больше внимания тому, сколько они готовят, с тем чтобы сократить пищевые отходы. Они могут продолжать покупать то же количество, но более низкого качества, например, рис с большим содержанием сечки или непросеянную кукурузную муку вместо тонко просеянной. Они могут также покупать другие продукты, которые считают более полезными, если таковые существуют.

Если рыночная цена является низкой, потребление, возможно, увеличится, потребители будут покупать продукты лучшего качества и, если они могут себе это позволить, станут меньше заботиться о количестве отходов. Однако человек ест только такое количество риса или кукурузы, которое ему необходимо, поэтому потребители, которые уже могут позволить себе достаточное количество, значительно не увеличат закупки продуктов. Вместо этого, они, скорее всего, используют деньги, сэкономленные на основных продуктах питания, на покупку большего количества фруктов и овощей, чем то, которое они обычно потребляют.

Таким образом, взаимосвязь между спросом и предложением, а также ценами на продовольствие является довольно сложной. Изменение в цене продукта может сказываться на спросе и, следовательно, на цене другого продукта. Очевиден тот факт, что вероятность колебаний предложения выше, чем в случае со спросом и, следовательно, изменения в производстве будут скорее всего больше влиять на цены, чем изменения в спросе.

### **Время года**

В случае однолетних культур, несмотря на то, что можно ожидать изменения уровня цен из года в год, в соответствии с общим уровнем инфляции и размером урожая, цены будут обычно следовать одной и той же сезонной модели. Можно предположить, что в стране, которая начинает уборку урожая в апреле или мае, цены будут расти в период с декабря по март. В апреле они могут сохранить относительную стабильность вплоть до конца месяца, а затем цены начнут падать по мере приближения поступлений от нового урожая. Затем цены начнут

падать до июня или июля, после чего начнётся незначительный рост и к концу года цены резко возрастут. Такие колебания, очевидно, будут менее значительными в стране, в которой собирается два урожая основного пищевого продукта (например, страны, производящие рис), однако всё ещё существует вероятность сезонных колебаний цен.

Как уже отмечалось, одним из важных преимуществ Центра рыночной информации является то, что он может предоставить информацию за длительный период времени, что может помочь производителям узнать о сезонных ценовых тенденциях по различным культурам. Такая информация может дать фермерам мало преимуществ в случае с основными продуктами питания, такими как рис и кукуруза, однако в случае плодоовощных культур, особенно тех, которые фермер ранее не выращивал, она очень важна, для того чтобы знать о сезонных изменениях цен в целях принятия наиболее выгодных производственных решений.