

4 Интерпретация цен, объявленных Центром рыночной информации

Основные разделы Главы 4
Интерпретация цен, объявленных Центром рыночной информации

Для того чтобы дать рекомендации сельхозпроизводителям, консультанты по сельскому хозяйству должны знать, к какому этапу рыночной цепочки относятся приводимые цены



Зачастую возникает путаница между оптовыми отпускными ценами и оптовыми закупочными ценами

*Оптовые количества иногда продаются и на розничных рынках...
...здесь опять может возникнуть путаница в отношении цен.*



Речь идет о...

- *Цене фермерского рынка?*
- *Оптовой рыночной закупочной цене?*
- *Оптовой рыночной отпускной цене?*
- *Розничной цене?*

Важно, чтобы консультанты по сельскому хозяйству хорошо знали, как функционируют рыночные системы, а также типы рынков, на которых сельхозпроизводители могут сбывать свою продукцию.



Прямая продажа потребителям на розничных рынках может дорого обойтись производителям в смысле потраченного времени...
...достоверная информация о конъюнктуре рынка очень важна.

Для того чтобы использовать информацию о ценах, сельхозпроизводители должны знать, как качество их продукции соотносится с качеством продукции, продаваемой на рынке



Другие факторы, влияющие на актуальность информации для сельхозпроизводителей, включают в себя...

- *Сорт продукта, к которому относится цена*
- *Качество продукта*
- *День и час сбора информации о ценах*

КАКИЕ ИМЕННО ЦЕНЫ СООБЩАЮТСЯ?

Службы рыночной информации предоставляют информацию в различных формах. Для того, чтобы дать сельхозпроизводителям хорошее представление о том, что для них конкретно означают цены, сообщаемых по радио или в газетах, важно точно знать, какие именно цены приводятся. Есть, по крайней мере, четыре вопроса, которые нужно задать:

- к какому этапу рыночной цепочки относится объявленная цена?
- к какому сорту и качеству продукта она относится?
- в какой день информация о ценах была собрана?
- в какое время дня информация была собрана?

ЦЕНЫ НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ РЫНОЧНОЙ ЦЕПОЧКИ

Цены, озвученные ЦРИ могут быть:

- ценами первичного заготовительного рынка;
- оптовыми закупочными ценами;
- оптовыми отпускными ценами;
- розничными ценами.

В некоторых случаях ЦРИ могут приводить несколько различных типов цен в одной радиопередаче, в зависимости от рынков и продуктов, на которые делается ссылка. Иногда это может быть сделано намеренно, так как это отражает то, как работает рыночная система.

38 В других случаях ЦРИ могут сами запутаться в раз-

личных типах цен. Там, где есть какое-либо сомнение, консультанты по сельскому хозяйству должны всегда связываться с ЦРИ, чтобы получить разъяснение относительно той или иной приводимой цены.

Цены первичного заготовительного рынка

Первичные заготовительные рынки можно наилучшим образом описать как места, где сельхозпроизводители собираются для того, чтобы встретиться с закупщиками. На этих рынках оптовики закупают продукцию у фермеров и затем отправляют её на городские оптовые рынки, а иногда на розничные рынки или на предприятия переработки сельхозпродукции. Информация о ценах, по которым оптовики закупают товар, зачастую является очень полезной для фермеров, потому что цены относятся к местам, расположенным сравнительно близко от их хозяйств и еще, потому что им не приходится производить трудные подсчеты для того, чтобы перевести рыночные цены в цены «франко-ферма». Однако, сбор информации о ценах является трудным и дорогим для ЦРИ, так как многие страны имеют большое количество первичных заготовительных рынков, а ЦРИ обычно располагают ограниченными средствами. Таким образом, немногие страны собирают и распространяют информацию о ценах на первичных заготовительных рынках.

Оптовые закупочные цены

Оптовая рыночная практика различается по всему миру, однако существует, по крайней мере, четыре основных метода её функционирования, описанных на следующей странице. В реальной торговой практике, в рамках каждого из этих методов, существует множество вариантов.

- сельхозпроизводитель или торговый посредник сбывает продукцию по согласованной цене оптовику, который постоянно находится на рынке. Затем оптовик продаёт продукцию (возможно, смешанную с продукцией других фермеров) розничным реализаторам, а иногда и потребителям и мелким оптовикам, снабжающих розничных продавцов;
- сельхозпроизводитель или торговый посредник передает продукцию находящемуся на рынке оптовику. Последний реализует товар по наилучшей цене, которую ему удастся выторговать, взимая с сельхозпроизводителя или торгового посредника комиссионные (обычно определённый процент от отпускной цены) за свои услуги;
- сельхозпроизводитель или торговый посредник продаёт продукцию оптовику на рынке или, организации, владеющей или управляющей рынком. Далее агент или рыночный оператор продаёт продукцию на аукционе лицу, предложившему наивысшую цену, и за это взимает комиссионные с сельхозпроизводителя или торгового посредника;
- сельхозпроизводитель или торговый посредник доставляет продукцию прямо на оптовый рынок (зачастую это скорее площадка для стоянки автомашин, а не собственно рынок) и продаёт её из кузова своего грузовика мелким оптовикам, розничным продавцам а иногда и потребителям. На некоторых таких рынках, особенно в арабских странах, могут быть агенты, которые напрямую не имеют дело с продукцией, выступают в роли свободно перемещающихся между продавцами и покупателями посредников, для того, чтобы организовать продажи. За это они взимают комиссионные.

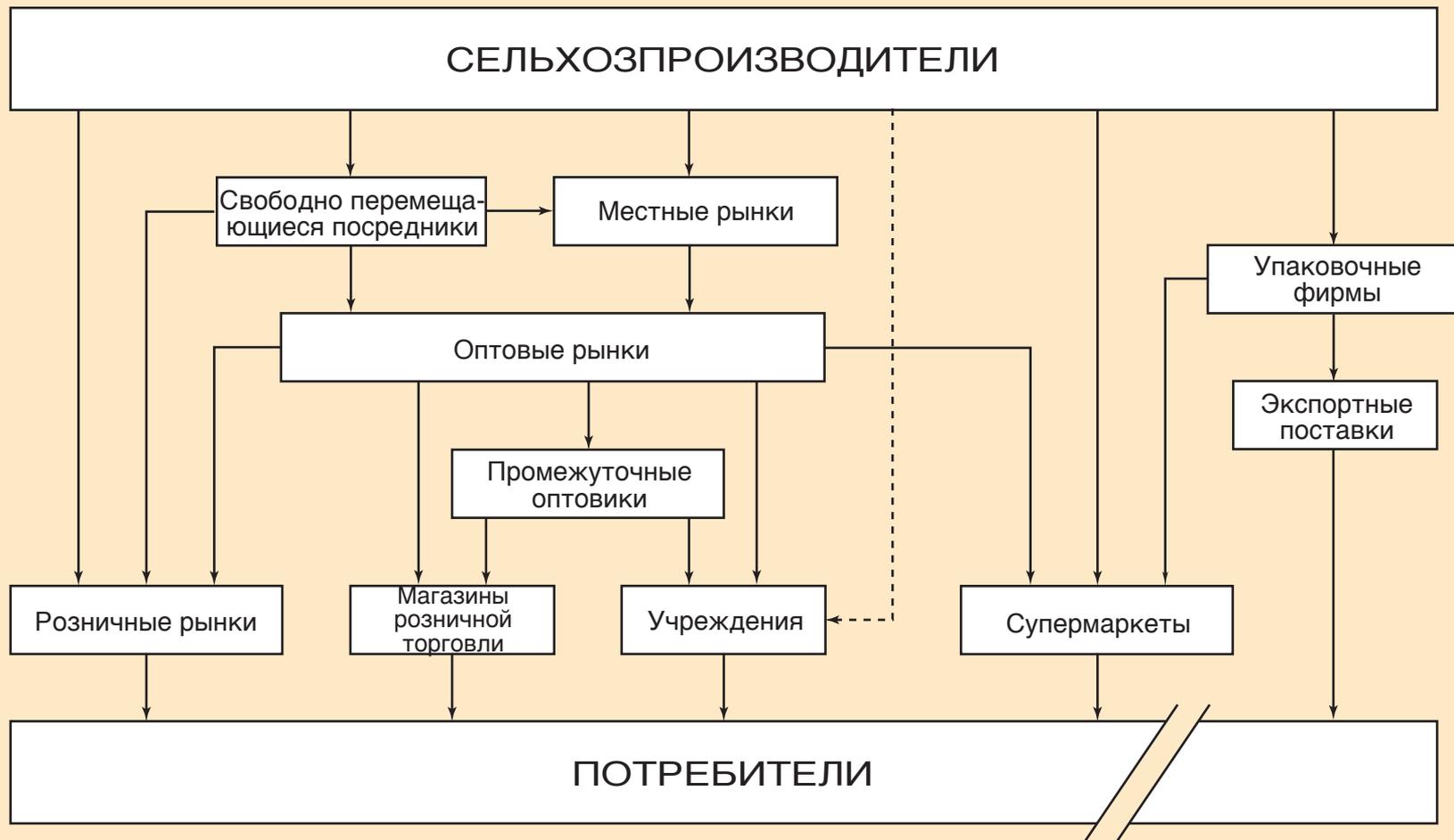
Как видно из вышеприведенных примеров, зачастую не существует *оптовой закупочной цены*, так как продукция продаётся по комиссии. В этих случаях сравнительно легко рассчитать приблизительную *оптовую закупочную цену* посредством вычитания комиссионных, взимаемых оптовым агентом, из *оптовой отпускной цены*. Зачастую трудно получить информацию об оптовой закупочной цене там, где оптовики осуществляют закупку и продажу продукции, так как рыночные продавцы обычно неохотно предоставляют информацию о заплаченных ими ценах. Однако иногда они все-таки соглашаются предоставить информацию о продажных ценах, и эта информация может быть проверена у покупателей.

Оптовые отпускные цены

Оптовая отпускная цена – это цена, которую розничный продавец платит за товар. Эта цена наиболее часто приводится Центрами рыночной информации. Если ЦРИ объявляет *оптовую отпускную цену* для тех рынков, где оптовики покупают или продают продукцию, а не выступают в качестве агентов, такая информация является менее полезной для фермеров, чем *оптовая закупочная цена*, так как они не знают, какую прибыль получает торговец. Таким образом, там, где работает данная система оптовой торговли, Службы рыночной информации в действительности должна предоставлять информацию об *оптовой закупочной цене*, если это конечно возможно. Там, где это не делается, консультантам по сельскому хозяйству нужно будет связаться со специалистами по сбыту в Министерстве сельского хозяйства или с управлением рынка, чтобы получить некоторое представление о размерах прибыли, получаемой торговыми посредниками. На практике, эти суммы могут сильно

Схема 1

Рыночная цепочка плодовоовощных культур



Различные этапы рыночных цепочек



FAO/17515/R; Faidutti

Франко-ферма – Уганда



A. Schalte

Фермерский рынок – Индонезия



Bucharest Wholesale Market

Оптовый рынок – Румыния



I. Punda

Розничный рынок – Россия, Краснодарский край



R. Willis

Упаковочная фабрика – Корея



Anon

Отправка продукции на экспорт – Барбадос

варьировать. Оптовики, скорее всего, потребуют более высокую долю за скоропортящуюся продукцию, чем за ту, которую можно хранить.

Розничные цены

Это те цены, по которым потребители осуществляют покупки. Сведения о розничных ценах иногда собираются Службами рыночной информации, но, во многих случаях, данная информация используется, главным образом, в статистических целях, таких как вычисление Индекса Розничных Цен (ИРЦ), и представляет мало пользы для аграрников. Если производитель продаёт свою продукцию торговому посреднику, который, в свою очередь, сбывает её оптовику, а тот продает её розничному торговцу, продающему её потребителю, тогда производителю трудно использовать потребительскую или розничную цену, для того чтобы оценить то, что он получит от торгового посредника.

Розничные цены могут сильно отличаться в зависимости от того, где продаётся продукт, и какие услуги предоставляет розничный продавец. Обычно, когда ЦРИ приводит розничную цену, это соответствует цене на крупном городском розничном рынке. Однако, эта цена может быть гораздо ниже, чем цена, предложенная мелким розничным продавцом в пригородном районе, особенно там, где мало других реализаторов, или тот, кто продаёт продукцию в розницу, доставляя продукты на дом.

Чем более развиты системы сбыта с точки зрения простоты передвижения продукции от производителя к потребителю, тем менее вероятно, что аграрники будут продавать свою продукцию напрямую в розницу. Обычно, забрать продукцию на рынок фермеру обходиться

дороже, чем та выгода, которую он или она получает исходя из более высоких цен. В большинстве случаев, только те фермеры, которые живут в городах или рядом с ними, могут в действительности оправдать затраты и время, необходимые для поездки на рынок.

Однако, в некоторых случаях, знание розничных цен очень важно для фермеров. Это, главным образом, относится к странам Центральной и Восточной Европы, в которых раньше существовала централизованная плановая экономика. Во многих из этих стран системы сбыта сельскохозяйственной продукции, особенно в отношении плодоовощной продукции, должны ещё достичь своего полного развития, чтобы суметь заменить прежнюю систему. Существует небольшое количество оптовых рынков, и производители зачастую считают необходимым вывозить свою продукцию прямо на городские розничные рынки. Здесь, однако, может опять возникнуть неразбериха в отношении того, какая точно цена имеется в виду. Некоторые фермеры могут продавать только крупные партии товара другим розничным торговым посредникам, даже находясь на «розничном» рынке, в то время как другие производители могут просто продавать небольшое количество отдельным потребителям.

ДРУГИЕ ФАКТОРЫ

Сорт и качество

Каждый день в продаже на городских рынках может быть несколько или даже множество сортов какой-либо определённой культуры. Там, где эти сорта значительно

отличаются в по привлекательности для потребителей и цене, Центр рыночной информации должен давать информацию о ценах по каждому сорту. Это делается не всегда. Более того, хотя ЦРИ может собрать данные о ценах на различные сорта, недостаточное время для радиопередач означает, что не всегда возможно сообщить все цены.

Если ЦРИ приводит только одну цену (например, на помидоры), производителям необходимо знать, к какому сорту относится эта цена, а также какая ценовая связь существует между этим конкретным сортом и выращиваемыми ими разновидностями. Важно, чтобы ЦРИ был последовательным и собирал информацию об одном и том же сорте или сортах ежедневно. Если же этого не делается, публикуемая информация представляет очень мало пользы для фермеров.

Обычно сельхозпроизводители недовольны, когда предложенные им цены являются гораздо ниже приводимых ЦРИ. Зачастую причиной этого является то, что качество их продукции не такое высокое, как продукции, к которой относятся объявленные цены. Конечно, Службам рыночной информации нелегко собирать информацию о ценах, когда существуют большие ценовые различия. В прошлом ЦРИ, в основном, собирали данные о ценах за так называемое *абсолютное среднее качество*, хотя значение этого термина зачастую было трудно определить. В последнее время ЦРИ ввели учет *диапазонов цен на каждый продукт*. Зачастую применяемый диапазон исключает цены за наиболее низкое качество и наивысшее качество, если они предлагаются в небольшом количестве и охватывает, возможно, 90% продукции, продаваемой в определённый день. Поэтому

сельхозпроизводителям необходимо иметь ясное представление о качестве своей продукции по отношению к тому, которое предлагается на городских рынках. Глядя на то, что производят их соседи, они могут увидеть, как качество их продукции соотносится с качеством продукции, производимой фермерами в округе. Посещая городской рынок, они могут увидеть, как качество их продукции соотносится с качеством продукции, производимой фермерами в более отдалённых районах. Там, где городской рынок находится на значительном расстоянии и редко посещается местными фермерами, консультанты по сельскому хозяйству могут оказать помощь в организации посещений (смотри главу 9).

Существует ещё один способ, как консультанты по сельскому хозяйству могут помочь сельхозпроизводителям: речь идет о поощрении сортировки продукции. Иногда закупщики приобретают у хозяйств продукцию смешанного качества и размера по цене, отражающей рыночную цену за продукцию самого низкого качества. Затем они сортируют продукцию, для того чтобы получить более высокие цены за часть купленной продукции.

Схема 2

Расчёт средневзвешенной отпускной цены

Рассмотрим это на примере партии помидоров весом **100 кг**:

50 кг продано за \$2.00 =	\$100
20 кг продано за \$1.40 =	28
20 кг продано за \$1.00 =	20
5 кг продано за \$0.40 =	2
(5 кг , которые нельзя продать) =	-
Общая выручка =	\$150

Тогда средняя отпускная цена за килограмм составляет...

$$\$150 \div 100 \text{ кг} = \$1.50$$

В случае с зерновыми, торговым посредникам зачастую приходится очищать купленное у заготовителя до того, как они смогут продать товар на оптовом рынке или мельнику. Фермеры не всегда остаются довольны данной ситуацией, так как они получают цену ниже ожидаемой.

Когда была собрана информация о ценах?

Когда цены сообщаются по радио или печатаются в газетах, важно, чтобы производители знали, к какому дню они относятся. Иногда ЦРИ могут медлить с обработкой и распространением информации. Например, если информация о ценах передаётся каждый вечер в 20.00, относится ли она к рыночным ценам утра того же дня или дня предыдущего?

Очевидно важность наличия такой информации для производителей во время ведения переговоров с закупщиками. Если данные о ценах были собраны в понедельник утром, но не были переданы до вечера вторника, они устаревают на два дня, к тому времени, когда производители начнут продавать свою продукцию в среду утром.

День недели

Когда ЦРИ предоставляет информацию один или два раза в неделю, особенно важно знать, к какому дню недели относятся цены. Зачастую, рыночные цены выше к концу недели, так как потребители делают покупки, готовясь к выходным. Таким образом, если производитель отправляет товар на рынок в начале недели, основываясь на сообщении ЦРИ о ценах на конец предыдущей недели, он может быть разочарован.

Время суток

ЦРИ обычно собирают информацию о ценах в одно и то же время дня. Зачастую это раннее утро, когда на

городских оптовых рынках наблюдается наибольшая активность. Однако, иногда ЦРИ собирают данные не в пик активности, так как это неудобно для самих сборщиков информации.

Если ЦРИ собирает информацию о ценах в самое оживлённое время суток, когда продукция находится в самом свежем и привлекательном состоянии, тогда фермеры получают информацию о наиболее высоких ценах, зафиксированных в этот день. Однако, средняя цена, полученная в течение дня, может быть ниже. В действительности может оказаться, что оптовому не удастся продать часть продукции. Таким образом, цена, объявленная по радио или в газетах, может отражать отпускную цену на некоторую часть продукции заготовителя, и не обязательно на всю партию. Схема 2 иллюстрирует возможное развитие ситуации.

Хорошая Служба рыночной информации должна периодически разъяснять производителям как интерпретировать объявленные ей цены. Такая консультация должна включать указание средней отпускной цены в сравнении с ценой, приведённой ЦРИ. Затем консультанты по сельскому хозяйству могут помочь аграрникам произвести необходимые расчёты.

Единицы измерения, в которых приводятся цены

Во многих странах условные единицы веса для рыночных сделок не стандартизированы. Торговля может вестись в таких единицах, как «ящик», «пакет», «мешок», «банка» и т.д., а не в килограммах или фунтах. В некоторых странах размер тары может варьировать в зависимости от местности. Например, в одной части страны «мешок» может содержать 90 кг кукурузы, а в другой 50 кг. Там, где ЦРИ приводят цены за условные единицы тары, а не за вес, фермерам необходимо убедиться, что они ис-