

6 Использование рыночной информации для заключения выгодных сделок

Основные разделы Главы 6
Использование рыночной информации для заключения выгодных сделок

Производители могут использовать рыночную информацию, чтобы...

- *Проверить предлагаемые цены при поставках продукции на оптовый рынок.*
 - *Предлагает ли оптовик хорошую цену?*
 - *Честен ли оптовик?*
 - *По каким другим причинам цены производителя могут быть ниже цен ЦРИ?*
- *Проверить предлагаемые цены при поставках продукции на местные рынки.*
 - *Предлагают ли производителю такую же цену, что и другим фермерам или более выгодную цену?*



*Иногда по каким-либо причинам фермеру не удастся сбывать товар по цене, объявленной ЦРИ
.... тогда ему необходимо выяснить причины*

Консультанты по вопросам сельского хозяйства должны помочь производителям в расчёте затрат на сбыт.



• Учет ценовых тенденций

- Если ЦРИ сообщает, что цены растут, это означает, что при переговорах с оптовиками у производителей есть преимущество.

Расчёт цен франко-ферма

- Рассчитав стоимость реализации (см. главу 5), консультанты и сельхозпроизводители могут, с учетом указанных ЦРИ цен, назначить реальную франко-цену или отпускные цены на местных рынках.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ БОЛЕЕ ВЫГОДНЫХ СДЕЛОК

Возможность производителя вести успешные переговоры с оптовиками зависит в основном от количества конкурентов, ведущих деятельность в его районе. Если работает только один торговый посредник, возможность ведения переговоров в краткосрочной перспективе несколько ограничена. Если в зоне действуют несколько агентов, возможности намного шире, в особенности, если все торговые посредники работают вместе на первичном заготовительном рынке.

Производители могут по-разному использовать рыночную информацию для заключения выгодных сделок, например:

- проверить предлагаемые *фактические цены*;
- следовать за *ценовыми тенденциями*;
- рассчитывать себестоимость.

Проверка фактических цен

Как упомянуто в Главе 2, производители, поставляющие свою продукцию непосредственно на оптовый рынок, могут использовать отчёты ЦРИ для того, чтобы удостовериться, что предлагаемые им цены в целом соответствуют рыночным. Если это не так, то необходимо выяснить причину, спросив об этом у оптовика. Между ценами фермерских хозяйств и рыночными котировками ежедневно могут наблюдаться значительные колебания. Однако через несколько недель цены, как правило, выравниваются, так что, *в среднем*, производитель предположительно сможет продать свой товар по цене, указанной в отчётах ЦРИ, разумеется, за вычетом затрат на реализацию.

Оптовик может дать несколько объяснений тому, почему цены производителя постоянно ниже объявленных на рынке. Возможные причины уже обсуждались в главе 5. Например, это может случиться, если производитель выставляет товар на рынок во второй половине дня, либо вечером, когда цены ниже, либо утром следующего дня, когда на рынок поступает более свежая продукция. Возможно также, что качество продукции недостаточно высокое, либо производитель смешивает продукцию разного качества в одной упаковке. Или же продукция портится во время транспортировки и производителю следует улучшить качество упаковки. Разумеется, может быть и так, что оптовик ведёт себя нечестно. Тем не менее, невозможно составить собственное мнение, не посетив рынок и не оценив ситуацию на рынке, не проверив, как и когда продаётся продукция и не сравнив свою продукцию с продукцией других производителей. Полезно также обсудить положение дел не только со своими деловыми партнерами на рынке, но и с другими реализаторами.

Отслеживание ценовых тенденций

Допустим, что в среду вечером по радио сообщают, что цены на городском оптовом рынке поднялись. Тогда производители при торге с оптовиками первичных заготовительных рынков могут запросить более высокую цену за продукцию, вывозимую на рынок в четверг утром.

Однако, для того, чтобы просить более выгодную цену, производители должны либо уже продавать свою продукцию на первичном заготовительном рынке во вторник (когда оптовики предположительно закупили продукцию для перепродажи на оптовом рынке в среду), либо иметь ясное представление о ценах, предлагаемых оптовика-

ми во вторник и среду. Информационно-аналитические службы могут оказать производителям поддержку посредством ежедневного мониторинга рыночных цен на местном первичном заготовительном рынке и публикации цен на информационном табло у входа на первичный заготовительный рынок. Для выполнения такой работы отдельным консультантом, от последнего потребуется немало усилий. Региональные или районные офисы информационно-аналитических служб населённого пункта, где расположен заготовительный рынок, могли бы рассмотреть возможность оказания производителям такого рода содействия.

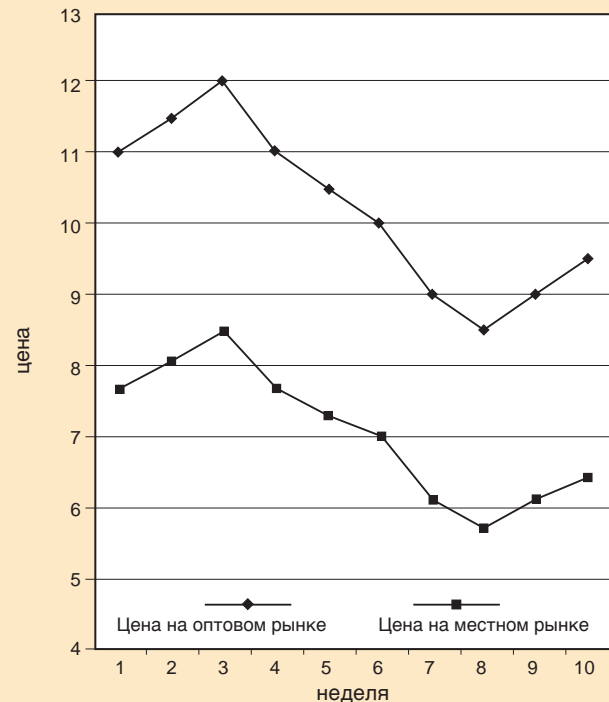
Используя ежедневную или еженедельную информацию о ценах первичного заготовительного рынка, можно составлять графики, позволяющие сравнить эти цены с аналогичными на оптовом рынке (смотри пример). Таким образом, сельхозпроизводители смогут лучше разобраться в соотношении озвученных по радио цен и цен, предлагаемых на местном рынке.

Расчёт цен франко-ферма

Производители, не имеющие возможность поставлять свою продукцию на оптовые рынки или на местные первичные заготовительные рынки и торгующие прямо у ворот своих хозяйств, должны произвести определённые расчёты для заключения выгодной для себя сделки.

Пример Расчёт местных рыночных цен

Если согласно ЦРИ, оптовая рыночная цена составляет \$10, производители могут определить по графику, какая цена была озвучена на первичном заготовительном рынке в последний раз в то время, когда на городском рынке цена составляла \$10. Например, если цена составляла \$7, то фермеры могут определить этот показатель как минимальную цену для заключения сделок с закупщиками.



В первую очередь, необходимо знать, за какую цену предположительно можно сбыть продукцию на оптовом рынке, и во вторых, какие затраты на реализацию несет продавец. Как уже отмечалось в главе 5, это является важной сферой, в которой консультанты по сельскому хозяйству могут оказать содействие.

К сожалению, не всегда возможно подробно подсчитать затраты на реализацию и прибыль. Можно получить общее представление о возможных расходах торговых посредников, но всегда необходимо помнить, что эти расходы могут сильно варьировать. Например, почти всегда основной статьёй расходов является транспортировка. Но в основном транспортные расходы зависят от количества перевозимой продукции. Если продавец едет на рынок с полупустым грузовиком, транспортные расходы за килограмм будут в два раза выше, чем если бы грузовик был полным. Таким образом, недостаточное предложение и рост рыночных цен могут быть также обусловлены ростом стоимости реализации и *наоборот*.

Тем не менее, сельхозпроизводитель, имеющий представление об оптовых ценах и приблизительной стоимости реализации, сможет выгоднее договориться о сделке, чем тот, кто такой информацией не владеет. Консультанты могут помочь производителям путем указания вероятной маржи, получаемой торговыми посредниками, по возможности постоянно обновляя эту информацию.

Информационная Служба в Киргизии *

Для получения достоверной информации о рыночных ценах и тенденциях на сельскохозяйственную продукцию в Киргизии была создана Киргизская Агро-Рыночной Маркетинговая Система (www.prices.kg). Информация о ценах публикуется в ежемесячном бюллетене «Базар Тамыры» и распространяется среди подписчиков (около 1 500 человек и организаций). Проект «Развитием местного рынка» в сотрудничестве с КАРИС и техническим представителем услуг компанией «Никита Мобайл Лтд.» запустили в 2006 году предоставление информации о ценах на 37 сельскохозяйственных продуктов (зерновые, овощи, ягоды, технические культуры, мясо и некоторые виды продуктов питания, такие как мука и сахар) через SMS сообщения. Данная информация обновляется три раза в неделю.

* Добавочная стоимость в сельском хозяйстве. Е. Рязанов, Бишкек, 2007 г.