



SOME ASPECTS OF THE ISSUE OF PRICE AND PRICING FOR PRODUCTS OF THE MINING INDUSTRIES

Associate Professor Mamadalieva N.A.

NDKI, Department of Economics and Management
Achilov M.

Candidate of Economic Sciences, 2nd year student of
NGGI



Abstract:

The selling price of the goods determines the amount of money for which the seller agrees to sell, and the buyer is ready to buy a unit of the produced goods

Keywords

selling price, produced goods



Цена реализации товара определяет то количество денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу произведенного товара.

Цена является стоимостью произведенного товара, выраженной в денежном виде.

Цена на рынке сбыта продукции устанавливается на основе соотношения величин спроса и предложения конкретных товаров по соответствующим этим объемам ценам независимо от индивидуальных затрат конкретных поставщиков этих товаров.

Особенность формирования цен на продукцию отраслей горно-добывающей промышленности является следствием особого положения этих отраслей в системе народного хозяйства страны, поскольку они являются материальной и энергетической основой для всех отраслей производства и от уровня цен на их продукцию зависят уровни цен и тарифов на все товары и услуги, производимые в стране.

Учитывая, что товары реализуются в рыночных условиях, цены дифференцируются на цены поставщика, цены потребителя и на реализационные (или равновесные) цены.

Цена поставщика (производителя продукции) - это цена, по которой этот производитель хотел бы реализовать свою продукцию на рынке сбыта.

Цена потребителя - это цена, которую потребитель готов заплатить за товар.

В действительности товар реализуется по реализационной, или равновесной цене, учитывающей соотношение спроса и предложения товара и ряд других факторов.

Содержание основных видов цен следующее.

Мировые цены - это цены, по которым реализуются товары на мировых рынках сбыта данной продукции. Они устанавливаются в твердой валюте (в долларах, евро).

Договорные цены - это цены, устанавливаемые по предварительной договоренности между производителем (продавцом) и потребителем (покупателем) на поставку определенной партии товаров в определенные календарные сроки.

Величина прибыли зависит не только от уровня издержек производства, но и от уровня цены и объемов реализации продукции на рынках ее сбыта. Однако если величина издержек производства в основном зависит от эффективности работы коллектива, то уровень цен реализации продукции и объемы ее реализации зависят от ситуации, складывающейся на рынке сбыта и эффективности работы предприятия по производству и сбыту своей продукции.

При выработке ценовой политики цена должна рассматриваться не только как фактор прямого изменения прибыли на единицу продукции предприятия, но и как фактор, непосредственно влияющий на величину спроса на товар. Ее уровень должен основываться не только на производственных и экономических возможностях предприятия-поставщика, но и на возможностях и условиях функционирования рынка сбыта згой продукции.

При анализе своих возможностей на рынке сбыта продукции предприятие может использовать разнообразные стратегии достижения поставленных целей. Примеры таких стратегий следующие: а оптимизации географии сбыта продукции с учетом затрат потребителей на транспорт;

- осуществление массовых продаж в комбинации с применением дифференцированных цен в зависимости от объемов заказов;
- использование долгосрочных договоров на поставку товара в сочетании с применением системы гибких цен;
- дифференциация цен в зависимости от качества товара, сроков оплаты за полученный товар и других условий договора;
- применение стратегии низких цен с компенсацией потерь за счет существенного роста объема поставок;
- применение стратегии снижения цен с целью вытеснения конкурентов с рынков сбыта своей продукции.

Ценообразование на продукцию предприятий горно-добывающих отраслей имеет ряд особенностей. Они являются следствием характера горно-добывающего производства. Основные из них следующие.

1. Горно-добывающие отрасли промышленности характеризуются наличием значительного количества однотипных предприятий, добывающих продукцию одинакового назначения. Причем каждое из этих предприятий работает в индивидуально присущих ему горно-геологических и климатических условиях. У предприятий различна величина запасов полезного ископаемого, мощность разрабатываемых пластов или рудной залежи, различна глубина разработки, угол падения пластов или рудных тел, обводненность, загазованность месторождения; различна крепость вмещающих пород и т.п.

2. Особенностью горно-добывающей промышленности является то, что ее предприятия разрабатывают **невозобновляемые запасы** полезных ископаемых. По мере выемки запасов необходимо расходовать материальные, трудовые и денежные ресурсы для поиска и разведки новых месторождений полезных ископаемых, расположенных зачастую уже в более отдаленных районах и имеющих более сложные условия залегания. Все это приводит к дополнительным затратам, росту издержек производства и усложнению формирования цен.

3. Горно-добывающие отрасли обеспечивают народное хозяйство страны материальными и топливно-энергетическими ресурсами. В силу этого уровень и оптимальность цен на различные виды продукции этих отраслей оказывают непосредственное влияние на уровень тарифов и цен на электроэнергию, теплоэнергию, металл, металлоизделия,

строительные материалы, на продукцию химической промышленности и других отраслей.

Например, характерной особенностью руд цветных металлов является их полиметалличность. Эти руды, помимо основных извлекаемых компонентов - золота, цинка, свинца, никеля, олова и др., содержат значительное количество других сопутствующих в небольших количествах металлов. В их числе серебро, платина, сера, барий, висмут, кадмий, германий, редкие и другие металлы. В связи с этим ценообразование на руды цветных металлов имеет свои особенности.

Цены на руды цветных металлов и обогащенные концентраты устанавливаются с учетом суммарной стоимости металлов, которые могут быть получены из данной руды (концентрата).

Цены устанавливаются на собственно руды и на обогащенные концентраты. В состав реализуемой товарной продукции в основном входят обогащенные концентраты. Их доля в товарной продукции горно-добывающих предприятий цветной металлургии колеблется от 60 % (медный концентрат) до 80 % (свинцовый концентрат).

Цена 1 т руды (концентрата) определяется по формуле

$$C_p = \sum C_i \Delta_i, \quad (1)$$

где C_p - цена 1 т i -й руды (концентрата) определенного качества, руб.; C_i - цена 1 т i -го металла, содержащегося в данной руде, руб./т; Δ_i - количество i -го металла, содержащегося в 1 т руды (в 1 т концентрата), т; n - количество металлов, содержащихся в руде.

В свою очередь цены металлов, учитываемых в формуле (1), определяются по формуле

$$C_i = C_{oi} - C_{oi} - C_{mni} - Z_{mni}, \quad (9.5)$$

1. где C_i - цена i -го металла, содержащегося в руде (в обогащенном концентрате), руб./т; C_{oi} - оптовая цена на i -й металл; C_{oi} , и C_{mni} - стоимость обогащения руды и металлургического передела соответственно, руб./т; Z_{mni} , - прочие затраты, связанные с реализацией руды либо концентрата, руб./т.

По изложенному принципу каждое горно-добывающее предприятие определяет возможную цену реализации добываемой им руды или производимого обогащенного концентрата.

Если цена, определенная по изложенному методу, приемлема для горно-добывающего предприятия, она будет предлагаться потребителям на рынках сбыта продукции.

Список использованной литературы

1. Хисобот. МРИ Тошкент. 2015й
2. Дисс. Н.Мамадалиева “Ўзбекистонда фосфор таркибли ўғитларнинг иқтисодий самарадорлигини ошириш” Т. 1995й
3. Балабов Л.А., Жернова И.А., Сантаровский В.А. Экономические основы малоотходных и безотходных производства. – Киев: Наукова Думна. 1996.-144с.
4. Экономика Узбекистана.- информационно-аналитический бюллетень за 2012 год – Ташкент: Центр экономических исследований – 2013 г.