

которых 6 лет. Продуктивность животных увеличилась в 2005 году по сравнению с 2003 годом на 828 кг молока (темп прироста составил 15,2 %) за счет приобретения племенных животных и улучшения кормовой базы, что привело к росту валового производства продукции на 662,4 т. Жирность молока в хозяйстве в 2005 году составила 3,72 %, что выше, чем в 2003 году на 0,09 п. п.

Однако важно не только увеличивать объемы производства продукции, но и реализации. Так, продажа молока в физическом весе за исследуемый период возросла на 15,5% и составила в 2005 году 4586,6 т молока. Проанализировав возможные потери от снижения цен на молоко по причинам несоответствия его стандартам качества, хозяйство особое внимание уделило решению данной проблемы: усовершенствовало технологию содержания, доения, кормления животных, заготовки и хранения кормов и т.д. Результатом данной работы явилась реализация 3319,9 т молока высшим сортом (66,1% от общего производства), 1700,6 т (33,9%) - первым сортом при перерасчете на базисную жирность 3,4%. В итоге прибыль от сбыта продукции составила 898 млн. рублей, а уровень рентабельности достиг 61,6%.

Таким образом, можно сделать вывод, что в СПК «Свислочь» Гродненского района отрасль молочного скотоводства находится на высоком уровне развития.

УДК 338.439.5 (476.5)

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ

Кондратенко С.А.

ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» – Центр аграрной экономики
г. Минск, Республика Беларусь

Продовольственный рынок Витебской области, в силу особенностей формирования, подвержен влиянию сложного комплекса факторов, неоднозначных по степени и направленности воздействия на устойчивость функционирования рассматриваемой системы. В этой связи актуальна разработка экономического механизма регулирования продовольственного рынка, основанного на использовании эффективных, транспарентных инструментов и способного обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие региона [1,2].

Цель регулирования продовольственного рынка – обеспечение продовольственной безопасности региона на основе использования преимуществ межрегионального разделения труда и повышения конкурентоспособности продукции местных товаропроизводителей.

Предложенный нами экономический механизм предусматривает два уровня воздействия: индикативное регулирование – разработка концепции развития рынка на основе средне и долгосрочного прогнозирования величины и характера спроса на продовольствие; оперативная стабилизация – реализация мер, направленных на поддержание соответствия между спросом и предложением и сглаживание колебаний цен на основные товарные группы.

Данный подход связан с использованием мер стабилизации рынка: формирование регионального резервного фонда с целью удовлетворения потребности населения крупных городов, страховых запасов на случай возникновения угроз продовольственной безопасности, осуществление товарных интервенций; создание системы региональных оптовых продовольственных рынков, имеющих общую организационную и технологическую модель и действующих как регулируемый механизм товародвижения; применение биржевых механизмов в регулировании цен на продовольствие (выработка правил по торговле срочными контрактами; анализ конъюнктуры локальных рынков и прогнозирование средних цен и емкости рынка) [3].

Реализация экономического механизма регулирования обеспечит достижение сбалансированности продовольственного рынка по спросу и предложению, структуре внешних и внутренних связей, а также повысит конкурентоспособность его субъектов.

УДК 631.11:631.155.2:658.8

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ СОСТАВА ПАРТНЕРОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО СБЫТУ

Салов Д.С.

ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» – Центр аграрной экономики, г. Минск, Республика Беларусь

Одной из основных задач сельскохозяйственных организаций в области коммерческой деятельности является целенаправленный поиск надежных контрагентов, поэтому сельскохозяйственным товаропроизводителям необходима действенная методика обоснования процесса реструктуризации партнеров по сбытовым операциям.

За основу оценки потребителей предлагается принять показатель поступления выручки от каждого клиента и на его основе поэтапно проводить реструктуризацию партнеров по сбыту.

1 этап. *Определение критерия эффективности организаций-потребителей.* Эффективной считается та часть контрагентов по сдел-