

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-

кам, от которых постоянно и своевременно поступают денежные средства на счета продавца за реализованную продукцию.

2 этап. *Анализ поступления денежных средств от каждого покупателя.* Рассчитывается средний срок погашения дебиторской задолженности по каждому партнеру предприятия за определенный период времени.

3 этап. *Классификация организаций-потребителей.* С учетом критерия эффективности и результатов анализа поступления средств все контрагенты по сделкам могут быть разделены на три группы: эффективные, менее эффективные и неэффективные партнеры.

4 этап. *Оценка экономической эффективности и издержек сотрудничества с контрагентом по сделке.*

5 этап. *Ранжирование потребителей с учетом упущенной выгоды.* На основе данных об упущенной выгоде уточняются результирующие показатели от сотрудничества с каждым партнером.

6 этап. Данный этап подразумевает параллельную работу по двум направлениям: *поиск новых потребителей* взамен контрагентов, отнесенных к классам неэффективных; *разработка или корректировка стратегии стимулирования сотрудничества с партнерами, удовлетворяющей требованиям предприятия.*

Таким образом, проведение сельскохозяйственными товаропроизводителями работы по реструктуризации партнеров по сбытовым операциям позволит им улучшить финансовые результаты от реализации продукции.

УДК 336.6

ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУКЦИИ ПО АНАЛИЗУ И КОНТРОЛЮ ЗА ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Крапивин Р.В.

Центр аграрной экономики Института экономики Национальной академии наук Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Согласно Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности в качестве критериев для оценки удовлетворительности структуры бухгалтерского баланса используются следующие показатели:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.