

## **ДИНАМИКА ЦЕН ПО ТВЕРДЫМ СЫРАМ, ПРОИЗВОДИМЫМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Цель работы заключается в том, чтобы изучить движение цен на сыры отечественных производителей за определенный период времени (два месяца) и рассмотреть тенденции изменения цен.

В Беларуси достаточно хорошо развит рынок сыров, он представлен как отечественными сырами, так и зарубежными.

Разрабатывая цену для конкретного товара, необходимо знать конкретный тип и среду рынка, на котором будет продаваться этот товар. Рынок сыров можно отнести к рынку монополистической конкуренции, так как он состоит из многих фирм-производителей, сыры которых отличаются качеством, оформлением, а поэтому имеют широкий диапазон цен. Для этого рынка распространенной является стратегия установления цен по географическому принципу, когда в отдельных районах реализуют сыр по разным ценам.

Анализ динамики цен на сыры производился в течение двух месяцев (март-апрель). Для сбора информации о ценах были выбраны два торговых предприятия государственной формы собственности: гастроном «Узвышша», один из крупных в городе гастрономов, который находится в центре города, и магазин «Тоскана», небольшой магазин, который находится в микрорайоне Уручье.

В гастрономе средняя цена снижалась из-за смены поставщиков, а увеличивалась из-за изменения стоимости упаковки.

Если рассматривать изменение цен по отдельным сырам, то цена на «Слуцкий» сыр за рассматриваемый период снизилась на 14,4 % (1100 руб.) из-за смены поставщика и составила 6550 руб. за кг; на «Русский» сыр цена снизилась на 14,7 % (1210 руб.) за месяц. Это обусловлено изменением жирности сыра, сначала поставлялся сыр 45 % жирностью, а потом 40 %.

Мы видим, что чем выше жирность сыра, тем выше его цена. Это обусловлено тем, что в нашей стране большое внимание уделяется проблеме снижения содержания жира в сыре, что диктуется требованиями гигиены питания.

Сложность состоит в том, что простое снижение содержания жира вызывает ухудшение органолептических показателей, а следовательно, и конкурентоспособности сыров на пищевом рынке. Принципиальный путь решения этой проблемы – модификация технологии: увеличение влажности сыров, использование заменителей или имитаторов жира, изменение состава заквасок. Часть молочного жира в сырах может быть заменена растительными жирами.

Во втором изучаемом магазине «Тоскана» наблюдалось следующее: ассортимент был не постоянный; в первой половине марта произошло снижение цены на сыр «Русский» в среднем на 1,8 %. Это падение обусловлено снижением с 1 марта налога на продажи для некоторых видов товаров, в том числе и сыра, по Постановлению Совета Министров № 132 от 5 февраля 2004 года.

Сопоставляя цены по двум изучаемым магазинам, мы видим, что цены в гастрономе «Узвышша» значительно выше цен на сыры в магазине «Тоскана». Это обусловлено расположением этих торговых организаций. Например, «Русский» сыр 45 % жирности, в гастрономе стоит 8210 руб., а в магазине «Тоскана» этот сыр с жирностью 50 %, стоит 7130, то есть цена на данный продукт в магазине на 13 % ниже, чем в гастрономе.

Таким образом, мы приходим к выводу, что цены на сыр отличаются в зависимости от месторасположения торговой организации, от затрат на транспортировку, от используемого вида упаковки, от показателей качества, от поставщиков.

Сыр имеет важное значение в рационе питания человека. В связи с этим, необходимо изучать спрос и предложение на данную продукцию. Изучив данные показатели можно сделать выводы о том, что в нашей республике потребление сыров находится на невысоком качественном уровне, что во многом объясняется низкой культурой потребления, а также высокими ценами для отдельных категорий населения нашей страны. А производство данной продукции, хотя и не достигло желаемых результатов, но поставляет на белорусский рынок довольно широкий ассортимент сыров, которые конкурентоспособны и не уступают по качеству зарубежным товарам.

В целом, в исследуемом периоде цены на сыры белорусских производителей снизились или остались примерно на одном уровне. Мы увидели разницу между ценами, предлагаемыми нам в гастрономе и магазине. В гастрономе более высокие цены, но и более широкий ассортимент сыров. А в магазине более низкие цены, но не всегда покупатель может найти то, что хочет, так как выбор невелик. Для покупателя выгодно купить более качественный продукт по более низкой цене, но цена не всегда является основным показателем качества товара, следовательно, нужно руководствоваться и другими показателями качества.

*М. И. Барановская*, ФЭУТ, 2-й курс, гр. ДГТ  
Научный руководитель – *И. В. Прыгун*, канд. экон. наук

## **ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ЦЕН И СТРУКТУРА РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА**

С постепенной стабилизацией состояния экономики все большую важность приобретает вопрос дальнейшего развития производства, наращивания