

тельной резинки незначителен, поэтому создавать ее производство в нашей стране экономически нецелесообразно. В то же время было бы выгодно наладить выпуск мягкой карамели, киндер-сюрприза, твердого сэндвичного печенья, тем более что Беларусь располагает необходимым дешевым сырьем (сахар, молоко, маргарин, мука). Кондитерская отрасль может дать стране значительные валютные поступления.

Анализ структуры и динамики развития кондитерского рынка Беларуси показывает присутствие на нем не только известных крупных фабрик, но и частного бизнеса. Это свидетельствует о том, что рынок развивается, а конкуренция подталкивает крупные кондитерские фабрики к тому, чтобы активнее работать.

Организации кондитерской отрасли республики производят практически все группы импортозамещающих кондитерских изделий. По таким видам продукции, как мягкие конфеты, сладкое сухое печенье, мармелад и зефир, целесообразно в ближайшее время наращивание мощностей. Основное направление деятельности в 2011-2015 гг. — увеличение объемов производства кондитерской продукции и повышение покупательского спроса за счет совершенствования ассортимента выпускаемой продукции, наращивания и модернизации действующих и создания новых производственных мощностей, удержание существующих и освоение новых рынков сбыта.

На рынке кондитерских товаров остается незаполненной ниша конфет, «полезных для здоровья» (без содержания сахара, т.е. не оказывающих негативного воздействия на зубы, а напротив, уничтожающих в полости рта бактерии, которые вызывают кариес) и выпечки для людей, страдающих аллергией.

Перед кондитерской промышленностью республики стоят серьезные задачи: привлечение валюты и наращивание выпуска импортозамещающей продукции. Для их решения необходимо шагать в ногу со временем, выводить на рынок продукт не массовых сортов, а дифференцированный для каждого сегмента потребителей.

*В.Н. Платонов, канд. экон. наук, профессор  
БГЭУ (Минск)*

## **РОЛЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В РАСШИРЕНИИ ЗАКУПОК ДИКОРАСТУЩЕЙ ПРОДУКЦИИ**

Республика Беларусь играет важную роль в снабжении европейского рынка дикорастущей продукцией — ягодами, грибами, лекарственными травами. Достаточно сказать, что в 2011 г. доля белорусской черники на европейском рынке составила около 30 %, а с 2009 г. поставки этой ягоды осуществляются в КНР. Валютная выручка Белкоопсоюза от экспорта черники в 2011 г. достигла 5,4 млн дол. США. Экспорт всей

дикорастущей продукции за этот период вырос на 15 % по сравнению с 2010 г.

Белкоопсоюзом было закуплено у населения 3,6 тыс. т черники, 1,2 тыс. т клюквы и брусники. На эти цели было выплачено около 60 млрд р. В системе Белкоопсоюза в закупках участвовали свыше 2,5 тыс. заготовительных пунктов и более 9 тыс. сельских магазинов.

Вместе с тем потребительская кооперация не справляется со своей основной задачей по закупке у населения сельхозпродукции и дикорастущего сырья, о чем в ноябре 2011 г. руководство Комитета госконтроля Республики Беларусь доложило главе государства. В 2011 г. объемы закупок картофеля снизились на 18 % по сравнению с 2010 г., плодов и ягод — на 42 %, закупка грибов составила всего 281 т при средней урожайности белорусских лесов 35-38 тыс. т.

Одной из причин, сдерживающих закупки дикорастущей продукции у граждан, является несовершенная ценовая политика Белкоопсоюза. Так, в 2009-2010 гг. он выплачивал 2500 тыс. р. за килограмм грибов лисичек, в то время как у коммерсантов цена доходила до 20 тыс. р.; черника оплачивалась по 3 тыс. р. за килограмм, тогда как у частника — по 15-18 тыс. р.

В 2011 г. Белкоопсоюз повысил цены на лисички в 2,5 раза, чернику — в 3,2 раза, голубику в 3,5 раза. Однако они по-прежнему проигрывали в сравнении с предложением заготовителей-коммерсантов и на фоне цен рынка.

Не менее серьезные претензии высказаны контролирующими органами по поводу организации процесса закупок. Белкоопсоюз обладает мощнейшей материально-технической базой, с которой не могут «тягаться» коммерческие структуры, однако в 2011 г. доля потребкооперации в общем объеме заготовленных и закупленных грибов составила всего 4 %, ягод и фруктов — 10-20 %.

Основной объем дикорастущей продукции, принимаемой потребкооперацией, приходится на стационарные заготовительные пункты, которые размещаются в райцентрах и усадьбах сельхозпредприятий, т.е. удалены от сборщиков. Последние затрачивают на доставку собранной продукции много времени, сил и несут значительные транспортные расходы.

Заготовители коммерческих структур демонстрируют несомненное преимущество: у них не только более высокие закупочные цены, но и развита мобильность. В летний заготовительный период они организуют прием продукции в самых удаленных и труднодоступных местах, встречают сборщиков на выходе из леса, избавляя от транспортировки продукции до мест их проживания.

Назрела необходимость в оказании ряда услуг сборщикам дикорастущей продукции, основную массу которых составляют пенсионеры и Школьники, т.е. люди, не имеющие личных транспортных средств. Нужно помочь им с доставкой до мест сбора и обратно. В Ушачском районе, например, инициативные коммерсанты занимаются не только

закупкой ягод и грибов, но и транспортировкой сборщиков. При расчете с ними за продукцию из выплачиваемой суммы удерживается плата за транспортные услуги.

Белкоопсоюзу необходимо коренным образом пересмотреть свою заготовительную политику как в области ценообразования, так и в области организации заготовок.

*Н.А. Подобед, канд. экон. наук  
БГЭУ(Минск)*

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТРАНСПОРТА В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ**

Процесс формирования Единого экономического пространства (ЕЭП) в сфере транспортной инфраструктуры уже прошел несколько этапов. На первом этапе транспортной интеграции происходило создание зоны свободной торговли, на втором — образование транспортного таможенного союза, на третьем — формирование единого экономического пространства и общего транспортного рынка.

Ряд проблем негативно влияет на интеграционный процесс:

- барьеры в транспортном секторе — исключительно транспортные, технические барьеры, связанные со стандартами инфраструктуры или стандартами транспортных средств;
- различия в законодательствах стран-участниц, их системах регулирования перевозок и системах профессионального допуска к осуществлению трудовой деятельности.

Основные направления развития инфраструктуры транспорта в ЕЭП:

1. Реконструкция и модернизация важнейших транспортных коммуникаций, объектов и систем, приведение их в соответствие с мировыми стандартами.
2. Создание системы информационного обеспечения рынка транспортных услуг.
3. Повышение безопасности дорожного движения и обеспечение природоохранных требований при эксплуатации автотранспортных средств.
4. Совершенствование экологического контроля автотранспортных средств, использование более экономичного и экологически чистого подвижного состава, сертификация автотранспортных средств в соответствии с международными стандартами.
5. Разработка единой стратегии развития транспортной инфраструктуры ЕЭП, нормативов, комплексных показателей размещения объектов придорожного сервиса.