ГАНДАЛЬ НА ВЁСЦЫ...

Рынак свабодны, але ўмовы няроўныя

Белкаапсаюз — адна з найбуйнейшых арганізацый, якая займаецца гандлем на вёсцы, нарыхтоўкай сельскагаспадарчай прадукцыі, аказвае шэраг паслуг і пры гэтым арыентуецца на экспарт. Яна займаецца абслугоўваннем насельніцтва на працягу доўгага часу і мае шэраг традыцыйных кірункаў. Разам з тым у спажыўкааперацыі сёння ёсць некаторыя складанасці з канкурэнтамі. Гаворка ідзе не пра тое, што арганізацыя канкурыраваць не ўмее, а хутчэй пра тое, што працаваць па-старому ў новых рынкавых умовах не атрымаецца.

— Пытанне разглядаецца не толькі з пункту гледжання гандлю. Гаворка ідзе і аб закупках лішкаў сельгаспрадукцыі ў насельніцтва, перапрацоўцы гэтай прадукцыі, аказанні бытавых паслуг. Гандаль пры ўсіх складанасцях — самая прыбытковая частка. Усё трэба разглядаць комплексна, — падкрэсліў падчас пасяджэння Міхаіл Мясніковіч. Паводле яго слоў, у гандлёвым абслугоўванні сельскага насельніцтва намецілася сур'ёзная канкурэнцыя. На вёску прыходзяць сеткавыя гандлёвыя кампаніі, замежныя індывідуальныя прадпрымальнікі.

— Акрамя таго, мы не супраць, каб і нашы партнёры па ЕАЭС гандлявалі з намі... На жаль, буйныя кампаніі арыентуюцца на насельніцтва, якое мае больш высокія даходы і сканцэнтравана ў раённых цэнтрах, — дадаў спікер Савета Рэспублікі. Вось і атрымліваецца, што далёкім вёскам, дзе пражываюць некалькі пенсіянераў, пакупкі якіх могуць каштаваць менш за кубак кавы ў цэнтры сталіцы, удзяляць увагу яны не гатовыя. Пры гэтым для дзяржавы інтарэсы сельскіх грамадзян застаюцца вельмі важнымі. «Прыход прыватных кампаній на рынак не павінен стварыць умовы, у якіх бы вяскоўцы заставаліся адны са сваімі праблемамі. Людзі не павінны быць забытыя і для іх важна стварыць усе ўмовы», — падкрэсліў Міхаіл Мясніковіч.

Вызначыць сацыяльныя кірункі

З усіх населеных пунктаў, якія абслугоўвае Белкаапсаюз ў Віцебскай вобласці, 18% маюць колькасць насельніцтва менш за 10 чалавек. І гэта вялікая нагрузка на Белкаапсаюз. Арганізацыя ў страту сабе выконвае сацыяльную функцыю па забеспячэнні насельніцтва. Выкарыстоўваюць аўтамагазіны, але па асобных напрамках іх «плячо дастаўкі» перавышае 70 км. Акрамя гэтага, супрацоўнікі спажыўкааперацыі аказваюць усе спецыфічныя паслугі, якія патрэбны сельскаму насельніцтву.

Фота Сяргея НІКАНОВІЧА.

У асобных рэгіёнах удзельная вага Белкаапсаюза ў тавараабароце складае звыш 50—60 %. Ім даюць ільготы па падатках, дапамагаюць па продажы незапатрабаванай маёмасці, уключаюць у шэраг праграм аблвыканкама. Але з улікам дэмаграфічнай сітуацыі і эканамічных момантаў патрэбкааперацыя Віцебскай вобласці адчувае складанасці. «За апошнія тры гады тэмпы рознічнага тавараабароту скараціліся практычна на 30 %. У асобных рэгіёнах удзельная вага скарацілася з 50 % да 10 % з-за надыходу канкурэнтаў. Маюць месца сур'ёзныя страты — з-за сацыяльных функцый. Такім чынам, сродкаў на стварэнне сучасных крамаў няшмат: нарошчваюцца даўгавыя абавязацельствы, няма магчымасці прыцягваць крэдыты на мадэрнізацыю», — растлумачыла **старшыня камітэта па эканоміцы Віцебскага аблвыканкама Анжаліка НІКІЦІНА.**

Варта таксама адзначыць, што зніжаецца і ўзровень нарыхтоўкі прадукцыі сельскай гаспадаркі. Людзі сёння менш займаюцца сваёй падсобнай гаспадаркай, а гэта адзін з асноўных артыкулаў продажаў у крамах Белкаапсаюза. Менавіта па сельскай прадукцыі арганізацыя застаецца найбольш канкурэнтнай. У сваіх крамах яна прадае яе па зручнай для ўсіх цане.

Удзельнікі пасяджэння выказвалі меркаванне, што дзяржаве неабходна часткова кампенсаваць выдаткі спажыўкааперацыі, звязаныя з абслугоўваннем насельніцтва ў аддаленых і маланаселеных вёсках. Датацыя такога узроўню некалькі «разгрузіць» арганізацыю ад выдаткаў і дасць магчымасць працаваць больш эфектыўна.

Старшыня Пастаяннай камісіі Савета Рэспублікі па рэгіянальнай палітыцы і мясцовым самакіраванні Аляксандр ПАПКОЎ, станоўча ацаніўшы работу спажыўкааперацыі ў раёне, падкрэсліў: неабходна шукаць магчымасці, каб яна больш гандлявала беларускімі прадуктамі.

«Спажыўкааперацыя павінна стаць пасярэднікам паміж вытворцам сельскагаспадарчай прадукцыі і рынкам. Трэба наладжваць цэхі перапрацоўкі, ствараць новыя працоўныя месцы, памяншаць кошт выробленай прадукцыі», — адзначыў Аляксандр Папкоў.

Падчас візіту ўдзельнікі наведалі і ацанілі гандлёвыя аб'екты і прамыслова-перапрацоўчы комплекс Пастаўскага раёна, абмеркавалі развіццё матэрыяльна-тэхнічнай базы прадпрыемстваў спажыўкааперацыі, іх мадэрнізацыю і тэхнічнае пераўзбраенне.

— Прэзідэнт краіны ўжо прыняў цэлы шэраг дакументаў, накіраваных на разняволенне прадпрымальніцтва. Дэкрэты № 1 і № 7 з'яўляюцца базавымі дакументамі, якія дазваляюць казаць аб новых напрамках эканамічнага развіцця нашай краіны. Бягучы год з'яўляецца трэцім у пяцігодцы. Ён шмат у чым вызначальны, і мы павінны мабілізаваць усе сілы на павышэнне дабрабыту насельніцтва, — рэзюмаваў Міхаіл Мясніковіч.

Ілья КРЫЖЭВІЧ.

(Заканчэнне. Пачатак на 1-й стар. «МС».)

ДОБРЫ ДОСВЕД

НЕ КАНКУРЭНЦЫЯЙ АДЗІНАЙ

Прыватнікі бачаць перспектывы ў аб'яднанні намаганняў

ПРАДСТАЎНІКІ бізнесу не лічаць, што формула «працуем толькі там, дзе выгадна» падыходзіць да ўсіх сітуацый. Па словах аперацыйнага дырэктара гандлёвай сеткі «Еўраопт» Уладлена АТРОШКІНА, прыватныя кампаніі гатовы сёння займацца сацыяльнымі кірункамі.

Названая гандлёвая сетка з'яўляецца адным з найбуйнейшых падаткаплацельшчыкаў краіны і ўжо мае добры досвед працы з анлайн-гандлем. Прычым «Еўраопт» — адна з нямногіх сетак, якая займаецца дастаўкай прадуктаў харчавання праз інтэрнет на большай частцы тэрыторыі краіны і робіць гэта сабе ў плюс. «Дастаўка таксама выступае сацыяльным праектам, бо мы дапамагаем у тым ліку і людзям з абмежаванымі магчымасцямі», — дадаў Уладлен Атрошкін. «Еўраопт» сёння мае 21 краму ў сельскіх населеных пунктах з колькасцю жыхароў ад 470 да 1800, ёсць свае аўтакрамы. «Бізнес на вёсцы можа быць прыбытковы, альбо мець хоць бы мінімальную рэнтабельнасць. Кожны маршрут аўтакрамы можа прыносіць грошы. Стратныя напрамкі таксама не выключаны, але ў цэлым на значнай тэрыторыі будзе адбывацца кампенсацыя стратаў, таму і бізнес тут рабіць можна», — адзначае аперацыйны дырэктар.

На яго думку, з прычыны недастатковай канкурэнцыі і вялікіх выдаткаў на інфраструктуру, якая патрабуецца, каб абслугоўваць населеныя пункты, жыхары вёсак часта адчуваюць нязручнасці. Цана на тую ж прадукцыю, што і ў гарадскіх крамах, можа адрозніваць, а асартымент — быць меншым. Пры гэтым ён лічыць, што гандаль у сельскай мясцовасці — гэта пытанне тэхналогій, інвестыцый і сацыяльнай адказнасці. Пры правільным разліку яго можна зрабіць максімальна зручным для грамадзян.

«Мы пачалі актыўную кампанію па перамовах з уладамі на мясцовым узроўні, са спажывецкай кааперацыяй, і прыйшлі да таго, што ўжо практычна прапрацоўваем праект па развіцці гандлёвых сетак у Аршанскім і Барысаўскім раёнах — і ў вёсках, і ў буйных гарадах», — расказаў Уладлен Атрошкін.

Ён лічыць, што аб'яднанне намаганняў, кааперацыя прыватнага бізнесу і Белкаапсаюза цалкам магчымыя, асабліва там, дзе ніша застаецца свабоднай. Якраз у двух названых раёнах Белкаапсаюзу сёння працаваць не зусім зручна, а «Еўраопт» здольны заняць гэтую нішу. «Мы разумеем, што сельскі жыхар можа атрымаць добрыя прадукты па зручных цэнах. Узровень сэрвісу будзе не горшы, чым для гарадскіх жыхароў. Не сакрэт, што коштавая дыстанцыя паміж прапановай у сталіцы і ў вёсцы ёсць, і пытанне заключаецца ў тым, каб яе скараціць. Пры падтрымцы ўладаў мы здольныя рэалізаваць такі праект. Сёлета плануецца адкрыць каля 200 магазінаў дробнага фармату. Заняць тыя нішы, дзе кааперацыя не спраўляецца», — растлумачыў прадстаўнік «Еўраопта».

У сваю чаргу старшыня савета дырэктараў кампаніі «Тытунь-інвест» Павел Тапузідзіс таксама лічыць, што жорсткая канкурэнцыя не з'яўляецца найлепшым выйсцем для гандлю. Бо яна прадугледжвае, што прыйдзе лепшы прадавец і зойме ўсе нішы, «пасунуўшы» з месца тых, хто не паспеў адаптавацца пад патрэбы грамадзян.

«Мы мала гаворым пра тое, што трэба супрацоўнічаць. Прыватнікі сапраўды выбудоўваюць гандлёвыя сеткі, арыентуючыся на буйныя гарады. Але чарга даходзіць і да малых населеных пунктаў. Мы паэтапна да гэтага прыходзім. Нельга падлічваць прыбытковасць і стратнасць канкрэтнай крамы, калі яна з'яўляецца часткай стратэгіі. У нас у чымсьці розны падыход у будаўніцтве крамаў і асартыменце, але людзей трэба прыцягваць умовамі і якасцю. Не варта забываць, што канкурэнцыю дзесьці можна замяніць на партнёрства», — дадаў Павел Тапузідзіс. На яго думку, прыватныя кампаніі таксама робяць немалы ўнёсак у развіццё раёнаў, ствараюць магчымасці для атрымання неабходных паслуг. Гэта таксама з'яўляецца сацыяльнай скіраванасцю. Пры гэтым ён лічыць, што спосабаў работы з насельніцтвам вёсак сёння нямала, важна пры гэтым кааперавацца з іншымі гульцамі рынку. У якасці прыкладу Павел Тапузідзіс прывёў праект па комплексным гандлёвым абслугоўванні насельніцтва ў сельскай мясцовасці, які «Тытунь-інвест» рэалізуе ў Шклоўскім раёне сумесна з Белкаапсаюзам. Праект прадугледжвае ўзвядзенне вялікага супермаркета плошчай каля 3 тыс. кв. м, а таксама будаўніцтва або замену каля 13 крамаў у аграгарадках. Чакаецца, што супермаркет у Шклове здадуць летам 2018 года. У выпадку паспяховай рэалізацыі гэтага праекта аналагічную схему можна будзе ў далейшым выкарыстоўваць па ўсёй краіне.

Павел Тапузідзіс адзначыў, што ў Белкаапсаюза ёсць добры досвед па рабоце з насельніцтвам у сельскай мясцовасці. Аб'яднаўшы намаганні, можна пераняць адпаведныя напрацоўкі і выбудаваць стратэгію па паляпшэнні работы з вяскоўцамі — як па сэрвісе, так і па цэнавай палітыцы.

Фота Сяргея НІКАНОВІЧА.

Ілья КРЫЖЭВІЧ.