

Научно-практический журнал для руководителей

# ДИРЕКТОР

Сергей Вадимович  
ЛЕВТЕЕВ,

генеральный директор директор  
СП ЗАО «Международный  
деловой альянс» (ИВА)

МАЙ №5 (131)  
2010



КОНСОРЦИУМ

НАУКА ЭКОНОМИКА ПРАВО  
АУДИТ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИЯ МАРКЕТИНГ

ISSN 1816-739X  
9771816739002 >  




# ПРУП “КРИЧЕВЦЕМЕНТНОШИФЕР”

Республика Беларусь, Могилевская обл., г. Кричев, ул. Зеленая, 4  
Тел.: +375 (2241) 58-5-71, 58-4-94; тел./факс: +375 (2241) 58-0-41, 58-0-08  
e-mail: kcsh@kcsh.by, www.kcsh.by

## ПРОИЗВОДИТ И РЕАЛИЗУЕТ:

### • Высококачественные портландцементы ГОСТ 10178-85:

- портландцемент бездобавочный - ПЦ 550 до;
- портландцемент бездобавочный - ПЦ 500 до;
- портландцемент с минеральными добавками - ПЦ 500 д20;
- портландцемент с минеральными добавками - ПЦ 400 д20;
- шлакопортландцемент - ШПЦ 400;
- портландцемент с известняком;
- цемент добавочный с карбонатным наполнителем;
- композиционный портландцемент со шлаком и известняком;
- портландцемент песчанистый - ПЦП 500 .

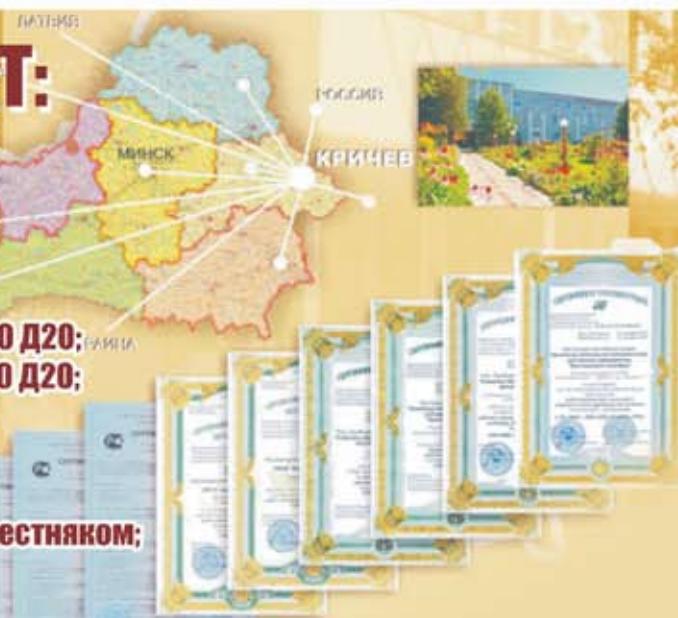
### • ПРУП «Кричевцементношифер» имеет также СЕ сертификаты на следующие виды цементов, выпускаемых по европейскому стандарту ЕН 197-1:

- портландцемент марки СЕМ I 42,5 N
- портландцемент марки СЕМ II/A-S 32,5N
- портландцемент марки СЕМ II/B-S 32,5N
- портландцемент марки СЕМ II/A-S 42,5N
- портландцемент марки СЕМ II/A-LL 42,5N
- портландцемент марки СЕМ II/A-M (S-L) 32,5N
- портландцемент марки СЕМ I 52,5N
- портландцемент марки СЕМ III/A-S 32,5N

**РОССЫПЬЮ И В ТАРЕ**  
(25 кг, 50 кг, мешки типа  
“Биг-Бег” по 1000 кг)

### • Листы асбестоцементные:

- волнистые и плоские;
- волнистые с полимерным покрытием.



**ДОСТАВКА**  
**НИЗКИЕ ЦЕНЫ**  
**ЭКСПРЕСС-ПОСТАВКА**  
**БЫСТРОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ**  
**ГИБКАЯ СИСТЕМА РАСЧЕТОВ**  
**ПОЛНАЯ ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА**  
**УДОБНЫЙ СКЛАДСКОЙ ТЕРМИНАЛ**  
**ВНИМАТЕЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ К КЛИЕНТАМ**

## Может ли слабый инновационный ветер в белорусской экономике смениться умеренным до сильного?

Уважаемые читатели!

Ответ на поставленный вопрос очевиден: может, если создать условия для конкуренции. В 1992 г. профессор Лудольф на лекции в Академии управления в г. Целле (Германия) высказал мнение о том, что Восток проиграл Западу потому, что в рыночной экономике цена на продукт определяется спросом, а на Востоке она формировалась на основе затрат, к которым добавлялась прибыль. Пришлось возразить, ибо влияние принципа ценообразования на итоги противостояния - вторично. Нежизнеспособность восточной экономики, как и затратный алгоритм формирования цены, предопределяло то, что на Западе существует жесткая конкуренция, а на Востоке ее не было, и слаба она по сей день. По-прежнему производим не то, что требует рынок, а то, к чему приспособлена технология.

Изменение условий работы на российском рынке вынуждает белорусские предприятия совершенствовать производственный процесс и выпускаемую продукцию, но средств для обеспечения конкурентоспособности явно недостаточно. Кроме того, отсутствуют и сколько-нибудь серьезные научные заделы. Россияне, испытывая те же трудности, идут по пути привлечения западных технологий. Этот механизм использовали и юго-восточные страны, ставшие сейчас в ряд высокоразвитых.

В силу того, что Беларусь в современных условиях это сделать сложно или, точнее, практически невозможно, работать необходимо над изменением структуры экономики и научных исследований. Для обеспечения устойчивого положения на внешних рынках необходимо сократить число экспорт ориентированных предприятий, переобучая высвобождаемый персонал для сферы услуг. Следует сократить и поле научных изысканий, сосредоточив усилия ученых на научном сопровождении экспортёров. Как экспортный, так и тем более научный результат может быть достигнут только в результате концентрации усилий на наиболее перспективных направлениях. Недавно один зарубежный консультант заметил, что в развивающихся странах стало модно говорить о том, что идет работа в области нанотехнологий, ИТ-индустрии, и в атомной энергетике, и в освоении космоса. Не исключение и Беларусь. Но добиться приемлемых результатов по всем направлениям невозможно. Например, в мире существовало только две страны: США и СССР, в которых полностью создавались самолеты - от проектирования до воплощения в металл. Все остальные государства летательные аппараты делали объединяя усилия. По этому пути начинает идти и Россия.

Но только концентрации усилий недостаточно. Для полноценного участия в международном разделении труда необходимо развивать конкуренцию внутри страны. Это не должно касаться экспорт образующих предприятий. Их сфера - внешняя. На внутреннем рынке рационально организовать конкуренцию между малыми и средними предприятиями. Их инновационные усилия должно поддержи-

вать государство путем организации инновационных центров, венчурных фондов, технопарков, льготированием кредитов и подготовкой специалистов и ученых.

Что касается развития человеческого потенциала, то этот фактор наиболее инерционен. Для его активизации необходимо не только улучшить материальную базу учебных заведений, но и качественно обновить преподавательский состав. Следует расширить стажировки за рубежом, всемерно поощрять научные исследования прикладного характера. Эффективность учебного процесса должна оцениваться обучаемыми в индивидуальном письменном отзыве на прослушанный лекционный курс или проведенные занятия. Этую оценку логично учитывать при аттестации преподавателей и установлении им заработной платы.

Но быстро качество преподавания не изменишь. Поэтому рационально поощрять учебу за рубежом. Следует материально поддерживать талантливую молодежь из числа студентов и ученых, создавая для специалистов условия, исключающие возникновение стремления покидать Беларусь. При этом нужны стимулы, а не запретительные меры. Чем больше они почерпнут из учебы в развитых странах, тем интеллектуально богаче будет Беларусь.

И все же с учетом сложившегося состояния науки и того обстоятельства, что предлагаемые меры дадут результаты только по истечении 5-10 лет, необходимо делать ставку на адаптацию технологий экономически развитых стран к производственным процессам наших предприятий.

Это понимание зреет у нас крайне медленно. Как пример можно привести разработку и производство двигателя мощностью более 300 л.с.

Несмотря на то что еще в 1996 г. при посещении Президентом РБ фирмы International Harvester в Чикаго была достигнута договоренность о строительстве предприятия по выпуску таких двигателей, до настоящего времени они закупаются ПО «МТЗ» и ПО «Гомсельмаш» за рубежом. И только после посещения Президентом в 2010 г. Бразилии и встречи с представителями этой фирмы переговоры о строительстве завода возобновились. Ушло 14 лет на осознание того, что сами мы двигатель не создадим, и все усилия, а они активно предпринимались, напрасны.

Вяло работаем и над организацией производственной кооперации, включая юго-восточные страны и, в частности, Китай. Еще приходится слышать на уровне руководителей концернов, что в мире якобы уже поняли, что перенос производства в развивающиеся страны неэффективен. Однако, напротив, все больше развитые страны отказываются от непосредственного производства и увеличивают долю услуг в ВВП. За этим - будущее.

Хочется надеяться, что мы осознаем истинное положение страны в международном разделении труда и сделаем соответствующие выводы.

С уважением,  
главный редактор

А. Ковтуненко



## СОДЕРЖАНИЕ

МАЙ 2010 г.

ТЕМА НОМЕРА  
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



### 4 От аутсорсинга – к собственным программным продуктам

Аутсорсинг - своего рода «поденщина», работа на «чужого дядю» - не может быть полноценной основой для развития белорусской ИТ-индустрии.

Владимир СВЕРКУНОВ

### 8 Основные направления развития национальной информационной инфраструктуры на 2010–2015 гг.

Реализация мер, предусмотренных Стратегией развития информационного общества на период до 2015 г., может вывести Беларусь в первую двадцатку стран высокой ИТ-готовности.

Николай ПАНТЕЛЕЙ

## КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

### 11 Сколько стоит наше меню

**12 Генеральный директор «Белтелекома» Константин ТИКАРЬ: «Для абонента становится важным иметь одного надежного универсального оператора»**  
«Белтелеком» имеет серьезное преимущество на внутреннем рынке передачи данных, доступа в Интернет и завоевывает рынок телевещания.

**14 Интернет, который всегда с тобой**  
Мобильный Интернет становится привычным для сотовых абонентов.

Дмитрий СТАНЮТА

### 16 Экономим на IT-аудите

Как грамотно распознать проблему, которая требует IT-проверки и вме-

шательства специалистов со стороны?

Александр ИВАНОВ

## ЭКОНОМИКА

### 18 Стратегия обновления

Какими темпами будет вестись техническое перевооружение промышленности?

Анатолий ФИЛОНОВ

### 22 Больше продукции при меньших затратах

В Минске прошел Белорусский промышленный форум.

Владимир ТУР

## СТРОИТЕЛЬСТВО

### 24 Страйнадзор без хозяйствского ока

Выход из критической ситуации авторского и технического надзора в строительстве - в усовершенствовании законов и нормативных документов.

Наталья ЩЕЛКУНОВА

### 26 Экономике нужны молодые «командиры»

Капитальный ремонт и реконструкция жилого фонда требуют решения ряда проблем.

Владимир СОСНОВ

## ИНОВАЦИИ

### 28 Риски должно страховать государство

Инвесторам необходима гарантированная защита от макроэкономических катализмов.

Александр ГАЛЬКЕВИЧ

## ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

### 30 «Континент» для сварщиков

Светлогорский завод сварочных электродов конкурирует с импортом, улучшая качество своей продукции.

Наталья АЛЕКСАНДРОВА

## ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

### 31 Какую обувь носить белорусам?

Пока только около трети обуви, которую носят жители Беларуси, - отечественного производства.

Анна МАРКОВСКАЯ

### 34 Жилье вместо затрат

Общежития нужно смелее реконструировать под социальное жилье.

Александр ГЛИНСКИЙ

## ТОРГОВЛЯ

### 36 Как добиться уникальности магазина?

Современные методы позволяют повысить эффективность работы торгового предприятия.

Виктория КОЛЕСНЁВА

### 40 Почему дает сбои «двигатель торговли»?

Для компаний, которые строят свою работу на основе маркетинговой философии производства и сбыта товаров, важно эффективно развивать рекламную деятельность.

Сергей МИХНЕВИЧ



31



42

## ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ

### 42 Идеальный экспортный товар

В экспорте молочной продукции сыры должны играть главенствующую роль.

Владимир КОМАРОВСКИЙ



30



46



57

## Редакционная коллегия

**ВАГАНОВ А.В.**, президент СП ЗАО «Лада-ОМС Холдинг»

**ВОРОБЕЙ Л.М.**, директор НИАП «Стройэкономика», канд. экон. наук

**КАПИТУЛА П.А.**, профессор кафедры экономики управления Высшей школы управления бизнесом БГЭУ, г-р экон. наук

**КОВТУНЕНКО А.Н.**, директор ООО «Консорциум Наука Экономика Право», г-р экон. наук

**КОМАГОРОВ В.П.**, вице-президент Международного конгресса промышленников и предпринимателей, канд. экон. наук

**ЛЫЧ Г.М.**, академик Национальной академии наук Беларусь

**НИКИТЕНКО П.Г.**, академик-секретарь Отделения гуманитарных наук и искусств НАН Беларусь, директор Института экономики НАН Беларусь, акаадемик

**РУДЕНКОВ В.М.**, профессор кафедры организации и управления БГЭУ, г-р техн. наук, канд. экон. наук

**СТРЕЛЬЦОВ Н.А.**, председатель Белорусской научно-промышленной ассоциации

**ЧИЖ Ю.А.**, генеральный директор ООО «Трайп»

## Редакция

Главный редактор Ковтуненко А.Н.

Зам. главного редактора Сверкунов В.Д.

Ответственный секретарь Ягелло А.С.

Редакторы Галькевич А.П., Шиткова Д.М.,

Владимиров П.Н., Щелкунова Н.Э.

Ведущие менеджеры:

Гайдукевич П.Г., Шапиро Т.В.

Начальник отдела подписки Малая Д.Е.

Компьютерная верстка и дизайн Мусиенко В.В.

Фотокорреспондент

Смольский А.Э.

Литературный редактор Базулько Л.Н.

Подписной индекс по РБ - 00220, 00382, 002202. Подписной индекс по РФ - 12620, 79847. Подписка в INTERNET (РФ) - www.presscafe.ru Издание зарегистрировано в Министерстве информации Республики Беларусь, регистрационный №1279 от 25.03.2010г.

Подписано в печать 26.05.2010 г. Дата выхода 31.05.2010 г. Формат 60x84 1/8. Бумага мелованная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 8,0. Тираж 3000 экз. Зак. №503.

Отпечатано в ООО «Промкомплекс»

ул. Раціальна, 40-202, 220070, Минск

Ліцензія ЛП 02330/0552736

выдана 25.02.2009 г. до 29.03.2014 г.

Адрес редакции: 220005, г. Минск, ул. Гикало, 1.

E-mail: magazine@director.by,

http://www.director.by

Приемная главного редактора:

тел. /факс: (017) 211-30-90.

Отдел рекламы:

тел.: (+375 17) 211-39-53, 211-30-90, 8-044-703-39-25.

Отдел подписки и доставки:

тел. /факс: (017) 211-33-01.

Полное или частичное воспроизведение или размножение каким бы то ни было способом материалов, опубликованных в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения ООО «Консорциум Наука Экономика Право». Мнения, высказываемые в материалах журнала, не обязательно совпадают с точкой зрения редакции. Редакция не несет ответственности за информацию, содержащуюся в рекламных объявлениях. Публикующие материалы рецензируются.

## ГОРОДСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

### 44 Как помочь «круговороту» воды?

Брест первым в республике может получить статус экологически чистого города.

Владимир МИРОВ

## АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

### 46 Какой сервис нужен селу?

Техническое обслуживание сельскохозяйственных предприятий должно быть комплексным.

Владимир МАХНАЧ

## ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ СУД ИНФОРМИРУЕТ

## ПРАВО

### 50 Новое в законодательстве

Системный дайджест документов с 1 по 30 апреля 2010 г.

### 54 Виртуальная жизнь после указа

Государство вводит регулирование сети Интернет.

Игорь РАПТУНОВИЧ

## ИНФОРМАЦИЯ И СТАТИСТИКА

### 55 Экономические и финансовые новости

## КЛУБ «ДИРЕКТОР»

### Наше наследие

### 57 Несвижские монастыри

В Несвиже нашли пристанище монахи нескольких орденов.

Сергей ЧИСТИЯКОВ

### Мода и стиль

### 60 Жакет как главный элемент делового стиля

Деловой костюм демонстрирует не только финансовые возможности деловой женщины, но и ее воспитание, вкус, знание делового этикета.

Ольга КОВТУНЕНКО

### Духовные ценности

### 62 Путешествия по христианским святыням: чудный остров Кипр

Православие на Кипре имеет древние корни.

Священник Андрей САВРИЦКИЙ



12



22



44



28



60



62

Владимир СВЕРКУНОВ

# От аутсорсинга - к собственным программным продуктам

Сергей ЛЕВТЕЕВ,  
генеральный директор ИВА



**Информационные технологии (ИТ) буквально на глазах меняют содержание и качество нашей жизни. Пресловутая кнопка стала своего рода подобием волшебной палочки: простым нажатием на нее дается старт сложнейшим процессам, будь то производство деталей или приобретение билетов на самолет.**

## ЗАКОНЫ РАЗВИТИЯ

В последние десятилетия лидерство стран в мире во многом обеспечивается развитием ИТ-индустрии. В Беларуси также есть примеры эффективной работы компаний в сфере информационного «преобразования» жизни. Одна из самых успешных - СП ЗАО «Международный деловой альянс» (ИВА), созданная еще в 1993 г. Сегодня здесь трудится более 2,3 тыс. высококвалифицированных сотрудников, разработки которых используются во многих странах мира.

О том, как развивается ИТ-индустрия в республике, о проблемах, которые приходится решать, рассказывает генеральный директор ИВА Сергей ЛЕВТЕЕВ.

**- Сергей Вадимович, известно, что СП ЗАО «Международный деловой альянс» было создано с участием всемирно известной компании IBM. Какие связи существуют с ней в настоящее время?**

*Ошибаются те руководители, которые думают, что придет ИТ-компания и «сделает красиво», а работникам нужно будет только нажимать кнопки. Внедрение должно осуществлять само предприятие с помощью внешних специалистов, владеющих определенными технологиями. Еще одно серьезное заблуждение - когда пытаются приспособить компьютерные программы к старым бизнес-процессам только потому, что так удобнее персоналу.*

**Помогает ли это завоевывать новые позиции в мире?**

- Сразу отмечу, что значительное количество наших разработок базируется на решениях этой корпорации. IBM была и сегодня является нашим стратегическим партнером, с которым мы совместно осуществляем проекты как для западных заказчиков, так и для заказчиков из Беларуси и стран СНГ.

Наш Технический центр представляет интересы IBM на территории Беларуси. Кроме того, нас связывает единство всех бизнес-процессов, которые, начиная с 1993 г., мы выстраивали с участием и под патронажем этой корпорации. И неслучайно, что в 1999 г. наше предприятие стало одним из шести первых лауреатов Премии Правительства Республики Беларусь за достижения в области качества: к тому времени у нас уже действовали все международные стандарты в этой сфере.

**- А как складываются взаимоотношения с белорусскими учредителями: НИИЭВМ и МПОВТ?**

- Существует мнение, что до прихода западных технологий в нашу страну такие области как создание средств вычислительной техники и программных продуктов были представлены на довольно низком уровне. Должен отметить, что и НИИЭВМ, и МПОВТ решали сложные задачи, и существовала отечественная школа ИТ, которая славилась своими достижениями и успехами не только в Советском Союзе, но и далеко за его пределами. Сложнейшие программно-аппаратные комплексы, созданные для народного хозяйства и обороны, успешно работали. Сегодня мы продолжаем сотрудничество с этими предприятиями, стараемся поддержать их. Например, наша компания совместно с МПОВТ разработала первый отечественный банкомат, а с НИИЭВМ мы развиваем такое направление, как бесконтактные карты различного назначения. Сейчас они внедряются в Минском метрополитене, а в дальнейшем могут стать единым платежным средством на всех видах городского и междугороднего транспорта, включая железную дорогу.

**- На какие рынки работает ИВА? Насколько интересны компании потребители Беларуси, а также России и стран СНГ?**

- В первую очередь мы ориентируемся на Западную Европу и США, а в последнее время стали активно работать и в других регионах, в частности, в Южной Африке. Но нам близки и дороги наши белорусские партнеры, хотя модель сотрудничества здесь другая. Если на западном рынке мы выступаем, в основном, как аутсорсинговая компания, то на внутреннем пытаемся

предложить свои решения: как программные разработки, так и программно-аппаратные комплексы. Например, значительную долю занимают проекты в сфере банковского ритейла. Выполняем и разработки по конкретным заказам. В числе партнеров - большинство банков нашей страны, Белорусская железная дорога, крупные промышленные предприятия.

Сегодня можно с уверенностью сказать, что мы возвратились в Россию, где объем заключенных договоров постоянно растет. Думаю, в этом году окончательно закрепимся на рынке Казахстана: большой объем работ по созданию программных продуктов выполняется для железной дороги этой страны. Планы по активизации деятельности в странах СНГ связываем с разрабатываемыми нами продуктами, такими как система электронного документооборота «Канцлер», которая, кроме названных государств, внедрена на предприятиях Украины, Туркмении, Узбекистана. А в течение двух лет рассчитываем представить ее и в других странах СНГ. Спектр предложений достаточно обширный: система может использоваться и в органах государственного управления, и на различных предприятиях - от небольших до предприятий с территориально-распределенной структурой, холдингового типа - независимо от их формы собственности. Причем для каждой страны готовится специальная модификация, учитывающая особенности законодательства, сложившиеся инфраструктурные связи.

С Россией работать непросто. Во-первых, там немало софтверных компаний, подобных нашей, и, во-вторых, есть определенные ограничения по доступу на рынок. Чтобы преодолеть их, создана российская компания, которая все активнее позиционирует себя на рынке. Подобную структуру формируем и в Казахстане.

**- В чем смысл создания «Группы IVA»? Какую роль играет в ней компания «Международный деловой альянс»?**

- Любой бизнес должен развиваться не только технологически, но и организационно. Заказчики хотят, чтобы сервис был максимально приближен к месту их нахождения. В некоторых странах существуют формальные ограничения по доступу к тем или иным работам иностранных компаний, в связи с этим, например, в Евросоюзе издано немало директив. В результате потребовалось создать сеть предприятий, и сегодня в состав «Группы IVA» входит более 20 компаний, расположенных, кроме Беларуси, в Чехии, Германии, США, России, Болгарии и на Кипре. Причем основная масса специалистов сосредоточена в минском Центре разработки, который играет роль интеллектуального «штаба». В свою очередь, у минской IVA есть филиалы в Новополоцке и Могилеве, в Гомеле работают два предприятия: IVA-Гомель и IVA-Гомель-парк.

### КАК РАЗДЕЛИТЬ «ПИРОГ»?

**- Высока ли конкуренция в сфере разработки программных продуктов за рубежом и в Беларуси? Изменились ли ее**

**условия с началом деятельности Парка высоких технологий?**

- Сфера информационных технологий развивается достаточно бурно, и динамика роста рынка здесь гораздо выше, чем, скажем, в целом в промышленности. Но высокая и конкуренция, поэтому в разных странах ищут модели организации бизнеса, которые помогли бы ИТ-компаниям уверенно чувствовать себя на рынке. В Беларуси создан Парк высоких технологий (ПВТ) с определенными налоговыми льготами для его резидентов. В их число вошли и две наши дочерние компании, а это более 400 специалистов. Однако в целом мы не ставили перед собой цель любой ценой «влиться» в эту структуру, поскольку существует ряд ограничений для компаний по вступлению в ПВТ. Например, это должны быть предприятия, которые занимаются только разработкой программных продуктов, а IVA, в частности, успешно создает и программно-аппаратные комплексы. Пока заметного влияния на мировой рынок программных продуктов ПВТ не оказал. Льготные условия, созданные в Парке, а это касается, в основном, заработной платы сотрудников, больше сказываются на конкуренции иного рода: идет борьба за квалифицированные кадры, и здесь оплата труда имеет немаловажное значение. В то же время у организаторов ПВТ есть стремление сделать Беларусь значимым «игроком» в этой сфере, причем часто ссылаются на опыт Индии, где компании занимаются в значительной степени аутсорсингом в области программирования.

**- А каковы перспективы развития аутсорсинга?**

- В нашей республике он получил статус основной и чуть ли не единственной формы развития ИТ-отрасли. На мой взгляд, это неправильно. В начале 90-х гг. я посещал индийские компании, которые сейчас считаются грандами аутсорсинга, с десятками тысяч сотрудников. Они ничего особенного собой не представляли, в первую очередь, не имели многолетнего опыта разработки ПО. Поэтому у них не было реальной альтернативы. Но сейчас крупные индийские компании уже создают свои программные продукты и активно продвигают их на мировом рынке. Надо ли нам повторять этот длинный и сложный путь? Ведь у белорусской ИТ-индустрии есть очень глубокие и серьезные традиции именно в области создания программных продуктов. А аутсорсинг, который зачастую преподносится как великое благо, для большинства компаний может быть лишь временной мерой. Более того,

*Если на западном рынке мы выступаем, в основном, как аутсорсинговая компания, то на внутреннем пытаемся предложить свои решения: как программные разработки, так и программно-аппаратные комплексы.*

*Церемония награждения Почетных сотрудников IVA*





На производстве

**Серьезная гибкость начнется, когда промышленность будет ставить во главу угла не объемные показатели, а эффективность работы, которая выражается прибылью. В этом случае потребуются аналитические системы, в частности, планирования ресурсов, разработки прогнозов. Сегодня такие продукты внедряются там, где руководитель, работая на перспективу, заинтересован в том, чтобы предприятие повысило конкурентоспособность.**

выдвигаются такие идеи: мол, давайте увеличим число программистов с сегодняшних 25-30 до 300 тыс. и завоюем мировой рынок аутсорсинга. Я думаю, что такое механическое умножение абсолютно бесперспективно. Кроме того, это создаст огромные риски. Ведь в основных странах - поставщиках аутсорсинга на мировой рынок существует огромный внутренний рынок, чего, к сожалению, практически нет в Беларуси. А это дает возможность сгладить рыночные колебания: сервис - не продукция, на склад не положишь. Сегодня, учитывая размеры страны, Беларусь занимает в этой сфере достойную нишу. Для нашей компании аутсорсинг - один из основных видов деятельности. В апреле 2010 г. она была признана одним из 75 мировых лидеров в данной сфере. Международная ассоциация профессионалов аутсорсинга (IAOP), выстраивающая этот рейтинг, руководствуется многими критериями, нашей же сильной стороной признана высокая квалификация специалистов в различных направлениях деятельности.

В начале 90-х гг., когда зарождалась ИВА, аутсорсинг был благодатью, ведь на предприятиях, занимавшихся ИТ, в связи с распадом СССР численность персонала сократилась в 10 раз, поскольку не было заказов и, соответственно, работы. И классные специалисты вынуждены были уходить в другие отрасли вплоть до строительства и торговли. Любой заказ давал возможность программистам работать по своей специальности. Но то, что было хорошо 17 лет назад, сейчас выглядит несколько иначе. Сегодня в нашей компании доля собственных разработок постоянно растет и хотелось бы, чтобы это происходило быстрее.

## ПРИОРИТЕТЫ И ПРОБЛЕМЫ

**- Есть ли специализация в работе компаний? Какие направления вы считаете приоритетными?**

Для корпоративного рынка мы предлагаем информационно-аналитические системы, системы планирования ресурсов и электронного документооборота. Для финансовой сферы - системы самообслуживания на базе инфокиосков, банкоматов, Интернет и мобильной связи - Интернет-, SMS- и Мобильный банкинг. Есть технические возможности осуществлять таким способом любые платежи. Но к этому пока не всегда готова банковская система. В частности, сейчас мы активно предлагаем системы продажи билетов через термина-

лы и Интернет на электрички и междугородные автобусы. Должен отметить, что в этой сфере инвестиции окупаются довольно быстро, ведь любой автомат работает 24 часа в сутки без выходных и отпусков.

Одно из приоритетных направлений - мобильные технологии. Сотовый телефон, который сегодня представляет собой настоящий компьютер, дает практически неограниченные возможности для внедрения разного рода информационных сервисов. Довольно успешно развивается мобильный банкинг, позволяющий осуществлять все возможные банковские операции с телефона. Думаю, как и наши западные соседи, мы в скором времени придем к тому, что с «мобильника» можно будет платить за проезд в метро и наземных видах транспорта.

**- Какое участие принимает компания в автоматизации производства, управлеченческих процессов?**

- Серьезная динамика начнется, когда промышленность будет ставить во главу угла не объемные показатели, а эффективность работы, которая выражается прибылью. В этом случае потребуются аналитические системы, в частности, планирования ресурсов, разработки прогнозов. Сегодня такие продукты внедряются там, где руководитель, работая на перспективу, заинтересован в том, чтобы предприятие повысило конкурентоспособность. У нас есть хороший пример сотрудничества с Белорусским автомобильным заводом. Вместе с НИИЭВМ мы начали с осуществления проекта оптимизации использования человеческого капитала, который затем перерос в систему управления ресурсами. Сейчас она активно внедряется на предприятии. Но такие примеры, к сожалению, пока не носят массового характера. Ведь, как правило, подобные системы требуют организационной перестройки предприятия. На том же БелАЗе были объединены некоторые подразделения, изменены функции ряда служб. Естественно, это вызвало необходимость психологической перестройки коллектива. Я считаю, ошибаются те руководители, которые думают, что придет ИТ-компания и «сделает красиво», а работникам нужно будет только нажимать кнопки. Внедрение должно осуществляться само предприятие с помощью внешних специалистов, владеющих определенными технологиями. Еще одно серьезное заблуждение - когда пытаются приспособить компьютерные программы к старым бизнес-процессам только потому, что так удобнее персоналу.

**- В то же время многие предприятия внедрили российские программные продукты, в частности, 1С, «Галактика». А почему они не выбрали белорусские разработки?**

- В большой степени это объясняется промышленной политикой, которая проводится в республике. Например, россияне основательно защищают свой рынок программных продуктов: выйти на заказчика, финансируемого из бюджета, практически невозможно. А у нас для иностранцев действуют те же условия, что и для резидентов Республики Беларусь. А ведь есть еще и такой аспект, как информационная безопасность,

значение которой в современном мире возрастает. Мы первыми в Беларуси сертифицировали свои приложения на соответствие стандартам безопасности. В 2000 г. в нашей компании создана аккредитованная Госстандартом Испытательная лаборатория информационных систем. Мы также предлагаем потребителям полностью защищенные программно-аппаратные комплексы.

К сожалению, в республике нет единого органа, который координировал бы деятельность компаний всей IT-отрасли. Он нужен для того, чтобы определять политику использования и внедрения IT хотя бы для органов государственного управления. Необходимость обеспечения взаимодействия «разнокалиберных» систем, создаваемых в ведомствах, ведет к дополнительным затратам на их интеграцию, что снижает эффективность использования бюджетных средств. Единый подход должен быть и при формировании компьютерных систем в банках, которые, в основном, являются государственными.

**- Наверное, это актуально и для проекта «Электронная Беларусь», который реализуется в республике?**

- Стоит отметить, что это - пока не очень крупный шаг на пути внедрения информационных технологий в общественную жизнь. Для сравнения приведу пример Словакии - страны, где численность населения вдвое меньше. Там осуществляется проект «Информационное общество» с бюджетом более 1 млрд. евро. На «Электронную Москву» планируется затратить 2 млрд. долл. Еще большие суммы направляются на эти цели в экономически развитых странах Евросоюза. У нас же на «Электронную Беларусь» выделено 75 млрд. руб., или около 25 млн. долл. Как видим, цифры отличаются на два порядка, и это, если ситуация не изменится, неизбежно приведет нас к отставанию даже от ближайших соседей.

### ПО ОСТАТОЧНОМУ ПРИНЦИПУ

**- Насколько рентабельна работа в сфере высоких технологий?**

- Этот показатель зависит от рынка, на котором работаете. Например, для госпрограмм в Беларуси установлена планка - не выше 7%. А по последним договорам вообще требуют, чтобы мы могли окупать только свои издержки, и не более того. Но если учесть, что затраты мы несем сегодня, а деньги получим только через год, то понятно, что реально приходится работать в убыток. На рынках, где такое регулирование отсутствует или его масштабы меньше, возможности получить прибыль возрастают. В какой-то

мере для нас выгоден аутсорсинг: достаточно оснастить компьютерное место, наладить связь через Интернет и загрузить программиста работой. Как правило, за полгода эти расходы окупаются. Если же речь идет о создании продуктов, здесь «расклад» совершенно другой. Организуется коллектив, который работает месяцы и даже годы, а результат может быть нулевым, если созданное им программное обеспечение «не пошло» на рынке. И даже у самых успешных компаний не бывает, чтобы все проекты попали в «десятку». Таким образом, эта работа требует серьезных, длительных и рисковых инвестиций, а рентабельность зависит от очень многих факторов: умения специалистов разработать качественный продукт, прогнозирования, насколько он будет востребован на конкретном рынке, грамотных маркетинговых действий по его продвижению. Но зато и норма прибыли здесь выше, чем в аутсорсинге: ведь само по себе тиражирование стоит недорого.

**- Устраивает ли вас качество подготовки специалистов в области IT белорусскими вузами?**

- Наше высшее образование серьезно отстает от динамично развивающейся IT-индустрии. В его системе не произошло обновления кадрового состава, и того запаса прочности, которым оно обладало, уже недостаточно. В какой-то мере оказывается недостаток финансирования вузов. И здесь IBA и другие крупные компании помогают в их оснащении современной техникой, создают учебные лаборатории, наши специалисты преподают ряд учебных дисциплин. Но можно успешно работать и при дефиците средств, если применять менее затратные формы обучения, в частности, шире использовать дистанционное обучение. А для него нужно разработать законодательную и технологическую базу, ведь пока все это больше напоминает самодеятельность. Наша компания создала специальный продукт - сетевую образовательную платформу e-University, который мы активно предлагаем вузам, средним специальным учреждениям образования и даже школам. На его основе можно организовать полноценное дистанционное обучение студентов и учащихся, гарантируя высокое качество их знаний. Хотя наши многолетние затраты по пропаганде и продвижению в Беларуси этого вида образования могут и не окупиться. Рынок в итоге может быть занят западными продуктами, адаптированными российскими компаниями.

Во взаимоотношениях с системой высшего образования нас беспокоит еще один момент. При распределении выпускников предпочтение отдается государственным предприятиям, а крупнейшим частным структурам специалисты распределяются «по остаточному принципу». Безусловно, это несоизмеримо с той ролью, которую играют негосударственные компании в индустрии информационных технологий. И если мы хотим, чтобы эта важная сфера продолжала динамично развиваться, надо, безусловно, уделить особое внимание кадровой проблеме: чтобы выпускники стремились на работу в лучшие компании, а вузы и государство поддерживали их в этом.

*К сожалению, в республике нет единого органа, который координировал бы деятельность компаний всей IT-отрасли. Он нужен для того, чтобы определять политику использования и внедрения IT хотя бы для органов государственного управления.*

**СП ЗАО  
«Международный деловой альянс»**

220040, г. Минск,  
ул. М. Богдановича, 155  
Тел.: +375 17 217-33-48  
e-mail: info@iba.by  
www.iba.by



# Основные направления развития национальной информационной инфраструктуры на 2010-2015 гг.



**Николай ПАНТЕЛЕЙ,**  
министр связи и  
информатизации  
Республики Беларусь

*Развитие сетей электросвязи в сочетании с постоянным совершенствованием компьютерных технологий является основой формирования национальной информационной инфраструктуры.*

**Эффективное развитие информационной инфраструктуры и средств коммуникации - сегодня одна из актуальных задач для любого общества.**

**П**ерспектива развития информационной инфраструктуры - технической и технологической основы информационного общества, вопросы научно-технической политики информатизации, создания информационных систем, поддерживающих современные информационные технологии, детально обсуждались и обсуждаются на региональных и межконтинентальных форумах, таких как состоявшийся 14 апреля 2010 г. в столице Бразилии **Саммит БРИК** (Бразилия, Россия, Индия и Китай), **Саммит глав государств СНГ** «Соединим страны СНГ», прошедший в ноябре прошлого года в Минске, **Саммит глав**

**Большой восьмерки в Окинаве**, принявший в 2000 г. Окинавскую хартию глобального информационного общества.

На современном этапе информация становится одним из ключевых факторов жизнедеятельности и преобразования общества в постиндустриальную систему, важнейшим национальным ресурсом, который справедливо рассматривается как одна из составляющих национального богатства страны. Кратко остановлюсь на двух моментах - развитие сетей электросвязи и процессы информатизации в Беларуси.

Развитие сетей электросвязи в сочетании с постоянным совершенствованием компьютерных технологий является основой формирования национальной информационной инфраструктуры. В целях создания условий для развития национального сегмента сети Интернет Республики Беларусь осуществляется постоянное совершенствование сетевой инфраструктуры, обеспечивающей требуемое качество и надежность передачи сообщений, а также предоставление современных услуг обмена данными, аудио- и видеинформацией. Схема магистральных волоконно-оптических линий связи представлена на рис.1.

Основу любых сетей электросвязи составляют первичные сети, представляющие собой совокупность линий связи и оборудования систем передачи информации. Использование при строительстве волоконно-оптических линий связи оборудования синхронной цифровой иерархии позволило создать первичную сеть «кольцевой» структуры, которая обеспечивает максимальную живучесть и высокое качество связи.

Современное оборудование систем передачи синхронной цифровой иерархии внедрено не только на магистральной и внутризоновых первичных сетях, но и на городских телефонных сетях всех областных центров республики и крупных городов, что позволяет экономически эффективно развивать вторичные сети электросвязи. Для обеспечения возможности доступа сельского населения к современным услугам электросвязи, предоставления в пользование цифровых потоков операторам сотовой связи волоконно-оптические линии связи (ВОЛС) строятся и на селе. В 2009 г. ВОЛС проложены к 415 сельским населенным пунктам, в 2010 г. планируется проложить к 496. Во всех этих населенных пунктах устанавливаются узлы доступа к сети передачи данных для оказания современных услуг (широкополосный доступ к Интернету, IP-телефидение). В ближайшие 3 года планируется проложить ВОЛС ко всем сельским населенным пунктам, где будут организовываться узлы доступа к сети электросвязи.

Важным вкладом в развитие национальной инфраструктуры электросвязи стала реализация проекта «Metro Ethernet», что позволило существенно расширить спектр предоставляемых абонентам услуг. Базовый набор услуг сети «Metro Ethernet» - это: «голос + передача данных + видео». Алгоритм создания сети передачи данных с использованием технологии «Metro Ethernet» представлен на рис.2.

С 2010 г. меняются подходы к развитию электросвязи. Наиболее перспективным направлением развития сетей следующего поколения для Республики Беларусь является внедрение платформы IMS (IP Multimedia Subsystem) - стандартной архитектуры сетей для оказания мульти-

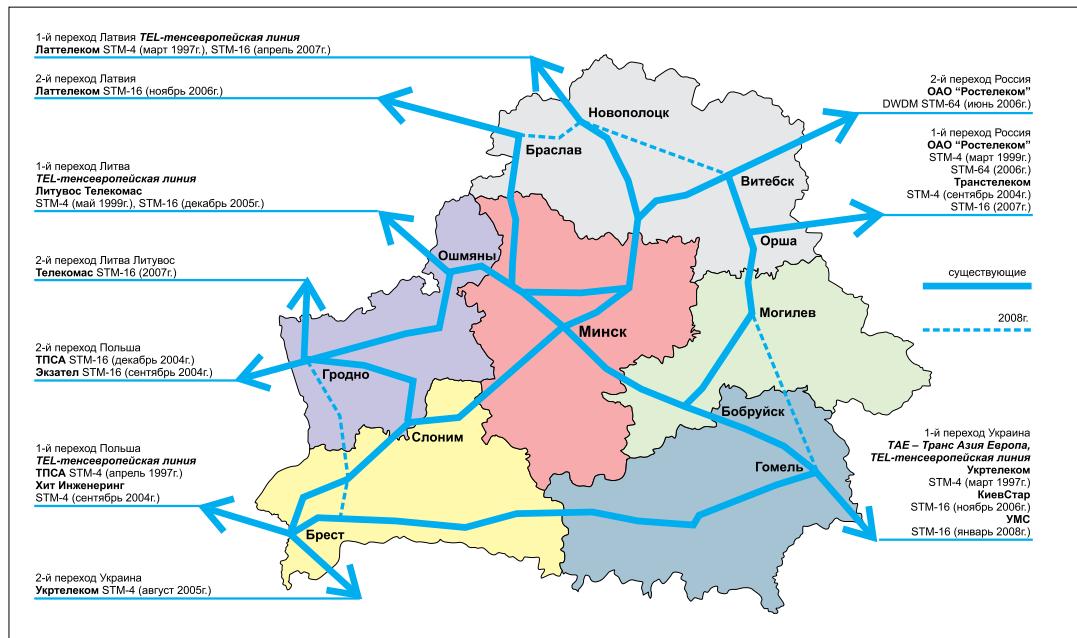


Рис. 1. Схема магистральных волоконно-оптических линий связи

медицинских услуг по проводным и беспроводным сетям, внедрение которой принесет достаточные преимущества как операторам, так и пользователям уже в ближайшее время. Концепция IMS - это решение для предоставления услуг в сетях, основанных на протоколе IP, вне зависимости от того, использует абонент мобильный широкополосный или стационарный широкополосный доступ.

Независимость от технологии абонентского доступа достигается в концепции IMS благодаря разделению архитектуры сети на горизонтальные уровни: уровень услуг и приложений, уровень управления, транспортный. Начиная с 2011г., планируется полностью отказаться от ввода в эксплуатацию традиционных телефонных станций.

В 2011-2015 гг. Минсвязи планирует реализовать следующие мероприятия:

- осуществить переход к мультисервисным сетям электросвязи;
- обеспечить развитие услуг широкополосного доступа и дополнительных услуг передачи данных с увеличением в 2,8 раза количества портов стационарного широкополосного доступа (до 3 млн. портов);
- провести модернизацию и развитие сетей передачи данных с переходом на технологию Ethernet для обеспечения пропуска телекоммуникационного трафика и строительство ВОЛС непосредственно до потребителя, что позволит увеличить скоростной потенциал до 100 Мбит/с;
- внедрить услуги сотовой подвижной электросвязи четвертого поколения с охватом территории г. Минска и областных центров;
- обеспечить развитие услуг передачи данных с использованием технологий беспроводного широкополосного до-

ступа WiMAX, WCDMA, LTE с целью увеличения количества абонентов беспроводного доступа к сети Интернет до 5 млн. абонентов.

Постоянное расширение пропускной способности линий электросвязи, увеличение вычислительной мощности компьютерной техники, развитие информационных и телекоммуникационных технологий, рост количества пользователей стимулируют операторов электросвязи снижать цены на популярные услуги служб передачи данных, в том числе на услуги доступа в Интернет и предлагать качественно новые услуги. Схематично архитектура IMS представлена на рис.3.

На завершающую стадию вышло выполнение программы информатизации «Электронная Беларусь». Из 108 проектов, входящих в Программу, завершен 81, в том числе в 2009 г. - 6 проектов. До конца 2010 г. планируется реализовать

Рис. 2. Создание сети передачи данных с использованием технологий Metro-Ethernet

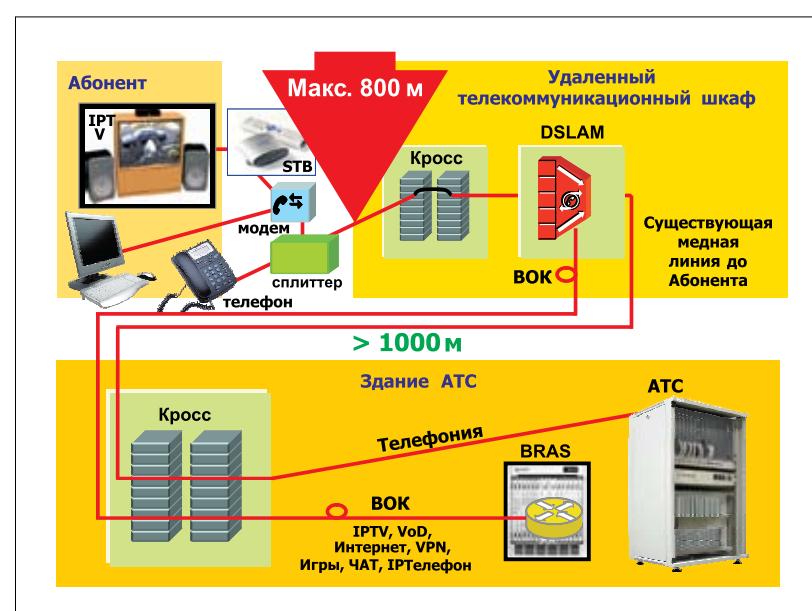
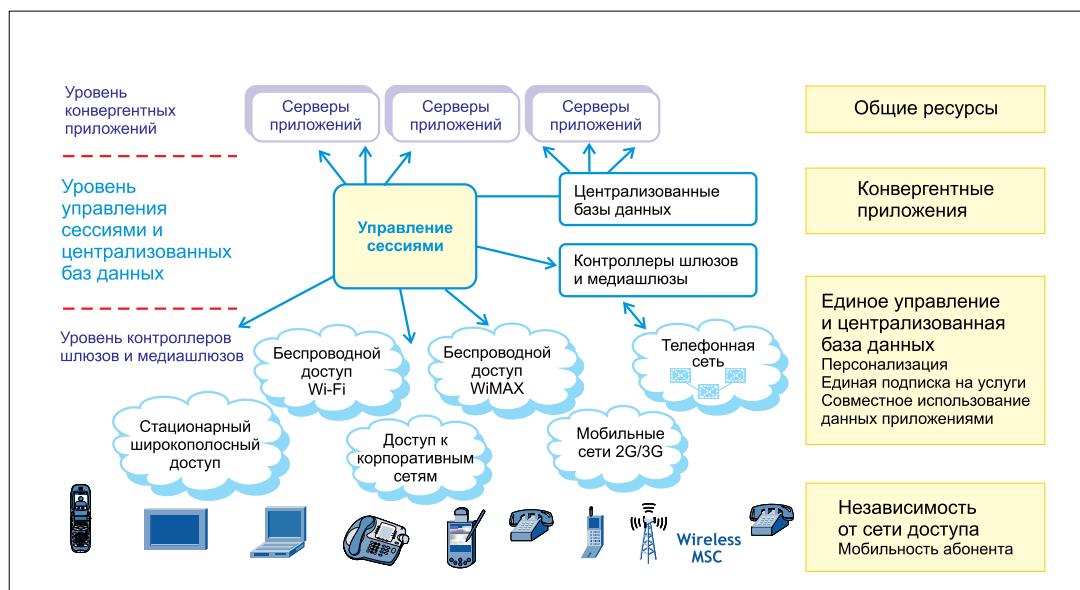


Рис. 3. Архитектура IMS



оставшиеся 27 проектов. Для их финансирования в бюджете предусмотрены средства в общей сумме 18,9 млрд. руб.

Основным результатом завершенных в отчетном году проектов программы «Электронная Беларусь» явилась разработка и внедрение новых видов оказываемых физическим и юридическим лицам электронных услуг, в том числе в области медицинского обслуживания населения, электронной оптовой торговли, взаимодействия населения с органами государственного управления при получении официальных документов, подачи в электронной форме замечаний и предложений.

В 2010 г. планируется завершить разработку и внедрение электронных услуг государственной регистрации и ликвидации субъектов хозяйствования, электронного декларирования при таможенном оформлении товаров и др.

В 2009 г. на системном уровне начаты проработка и реализация новых для республики направлений работ в сфере информатизации: по классификации и организации защиты критически важных объектов информатизации, мероприятий по совершенствованию организаций работ с информационными ресурсами в

сети Интернет, создание информационных систем в рамках Таможенного союза, работы по формированию и онлайн-доступу к государственным информационным ресурсам о залоговом имуществе для упрощения и гарантированности процедур кредитования.

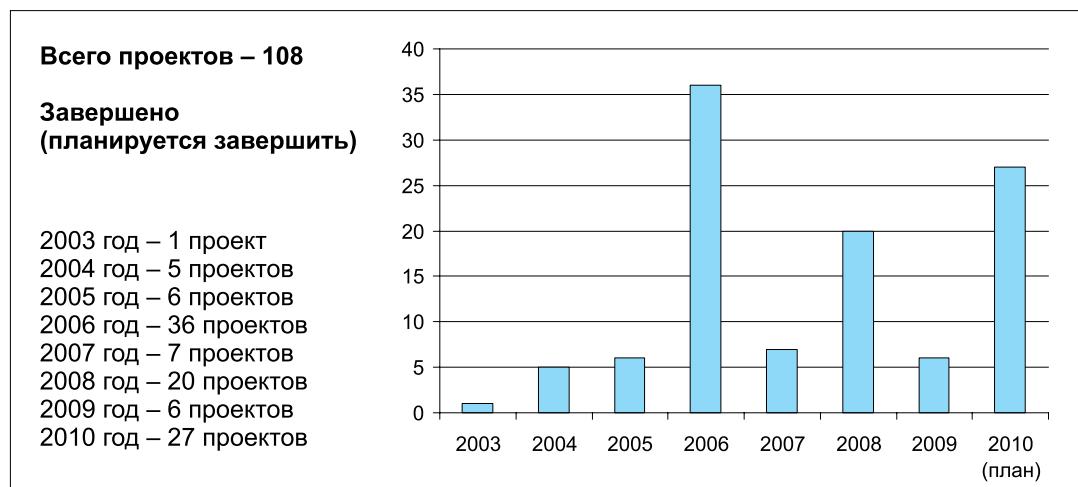
Активно проводились работы по совершенствованию нормативной правовой базы развития информатизации.

Принят Закон Республики Беларусь «Об электронном документе и электронной цифровой подписи».

В целях реализации положений Закона Республики Беларусь «Об информации, информатизации и защите информации» разработаны нормативные правовые акты, регулирующие вопросы государственной регистрации информационных ресурсов и систем и доступ к ним посредством ОАИС, а также порядок пользования документированной информацией из государственных информационных ресурсов. Выполнен ряд отраслевых НИР, направленных на формирование требований к качеству государственных информационных ресурсов и государственных информационных услуг, создание системы мониторинга процессов информатизации, включая проработку вопросов совершенствования системы статистического наблюдений.

Перспективы развития информатизации и построения информационного общества в Республике Беларусь изложены в проекте Стратегии развития информационного общества в Республике Беларусь до 2015 г.,

Рис. 4. Динамика выполнения проектов Государственной программы информатизации Республики Беларусь на 2003-2005 гг. и на перспективу до 2010 г. «Электронная Беларусь»



которая разработана Минсвязи и НАН Беларусь во взаимодействии со всеми государственными органами и ИТ-ассоциациями. Проект Стратегии в настоящее время находится на рассмотрении в Правительстве.

Приоритетно до 2015 г. будут развиваться такие инновационные направления:

- электронное правительство;
- электронная экономика;
- информационная индустрия;
- электронное здравоохранение;
- электронная занятость и социальная защита населения;
- электронное обучение и развитие человеческого капитала;
- формирование национального контента, культура информационного общества;
- безопасность ИКТ и цифровое доверие.

Для реализации Стратегии разрабатывается концепция государственной программы «Информационное общество» на период 2011-2015 гг., комплекс проектов которой ставит целью формирование масштабной системы оказания организациям и гражданам государственных информационных услуг на основе использования ИКТ. Создание системы госинфоуслуг будет основано на развитии следующих базовых компонентов:

- общегосударственная автоматизированная информационная система (ОАИС), интегрирующая государственные информационные ресурсы;
- система идентификации физических и юридических лиц;
- единая защищенная среда информационного взаимодействия государственных органов, в том числе местных исполнительных и распорядительных органов;
- государственная система управления открытыми ключами ГосСУОК.

В 2010 г. мы ставим задачи по интенсивному развитию государственных информационных услуг через портал Общегосударственной автоматизированной информационной системы, более активному внедрению их в эксплуатацию. Это предусмотрено мероприятиями Инновационной программы Минсвязи. Развитие эксплуатирующей организации НИРУП «ИППС» будет осуществляться путем расширения спектра государственных информационных услуг за счет интеграции в ОАИС новых государственных информационных ресурсов и систем. Для осуществления данных работ утвержден перечень информационных услуг НИРУП «ИППС», которые будут оказываться государственным органам на основе базовых государственных информационных услуг.

В современных условиях информационная инфраструктура имеет такое же актуальное значение для человека, как и традиционные инфраструктурные составляющие: транспорт, связь, энергоснабжение. Беларусь делает уверенные шаги на пути к информационному обществу, в котором объектами и результатами труда подавляющей части занятого населения будут информационные ресурсы и научные знания, а интеллект, знания и технологии станут важнейшими экономическими активами. Реализация мер, предусмотренных Стратегией развития информационного общества на период до 2015 г., может, по нашему мнению, вывести Беларусь в первую двадцатку стран высокой ИТ-готовности.

# СКОЛЬКО СТОИТ НАШЕ МЕНЮ

**Редакция с удовольствием отмечает, что за 5 месяцев с начала года цена на набор продуктов, разработанный специалистами Республиканского научно-практического центра гигиены для мужчин 30-39 лет, увеличилась только на 1,4%. В мае же благодаря снижению стоимости овощей и бахчевых, а также яиц, набор подешевел на 1,2%.**

**В то же время наблюдается задел для его подорожания в будущем, поскольку повысилась цена на хлебопродукты и макаронные изделия.**

Продукты	Потребление за месяц, г	Средняя цена за 1 кг, руб.		Динамика цен, %	Стоимость покупки в мае, руб.
		апрель	май		
Хлебопродукты	11250	2800	<b>2810</b>	0,4	<b>31612,5</b>
Мука пшеничная	900	1940	<b>1940</b>	0,0	<b>1746</b>
Крахмал картофельный	90	2000	<b>2000</b>	0,0	<b>180</b>
Макаронные изделия	810	5380	<b>5940</b>	10,4	<b>4811,4</b>
Крупы и бобовые (рис, гречка, фасоль)	1080	3630	<b>3640</b>	0,3	<b>3931,2</b>
Картофель	12300	1360	<b>1360</b>	0,0	<b>16728</b>
Овощи и бахчевые	12000	7280	<b>6500</b>	-10,7	<b>78000</b>
Фрукты и ягоды	645	3840	<b>4160</b>	8,3	<b>26832</b>
Сок фруктовый с мякотью	1500	3670	<b>3670</b>	0,0	<b>5505</b>
Говядина, свинина	5100	22360	<b>22890</b>	2,4	<b>116739</b>
Птица (ножки, охлажд.)	1200	12100	<b>12100</b>	0,0	<b>14520</b>
Колбасы, копчености	690	24000	<b>24000</b>	0,0	<b>16560</b>
Субпродукты	150	13000	<b>13000</b>	0,0	<b>1950</b>
Молоко, кефир	960	1635	<b>1685</b>	3,1	<b>1617,6</b>
Масло животное	600	15000	<b>15000</b>	0,0	<b>9000</b>
Творог «Домашний», 9 %-ной жирности	600	11690	<b>11690</b>	0,0	<b>7014</b>
Сметана, 25 %-ной жирности	600	6900	<b>7040</b>	2,0	<b>4224</b>
Сыр твердый «Российский»	600	15880	<b>15880</b>	0,0	<b>9528</b>
Яйца	30	3600	<b>3300</b>	-8,3	<b>9900</b>
Рыба (минтай)	1800	11460	<b>11460</b>	0,0	<b>20628</b>
Сахар, в т.ч. мед и др. сахаристые продукты (в пересчете на сахар)	3000	2840	<b>2840</b>	0,0	<b>8520</b>
Масло растительное	1020	4340	<b>4340</b>	0,0	<b>4426,8</b>
<b>Стоимость в мае</b>					<b>393973,5</b>
<b>Стоимость в апреле</b>					<b>398757,6</b>
<b>Отклонение за месяц, %</b>					<b>-1,2</b>
<b>Стоимость в декабре</b>					<b>388425,0</b>

# Генеральный директор «Белтелекома» Константин ТИКАРЬ: «Для абонента становится важным иметь одного надежного универсального оператора»



Константин  
**ТИКАРЬ**,  
генеральный  
директор РУП  
«Белтелеком»

*Сегодня недостаточно просто дать Интернет и телефонную связь. Необходимо предлагать комплекс телекоммуникационных услуг,озвучный пожеланиям клиента и времени, в котором мы живем.*

**«Белтелеком» имеет серьезное преимущество на внутреннем рынке передачи данных, доступа в Интернет и завоевывает рынок телевещания.**

**- Что лежит в основе динамичного развития компании?**

- В основе всех услуг лежит развитая сетевая инфраструктура республиканского масштаба. Благодаря современной и мощной сети мы внедряем новые технологии и сервисы параллельно на территории всей Беларуси, чтобы у жителей всех населенных пунктов был одинаковый набор современных услуг связи. Для подключения частных и корпоративных клиентов к Интернету мы используем технологии xDSL, о чем заявляли в прошлые годы. Следующий этап развития - технологии xPON, т.е. прокладка оптических линий связи прямо к жилым и офисным зданиям. Это значительно улучшит характеристики услуг передачи данных

компании, к которым относятся широкополосный доступ в Интернет byfly и цифровое интерактивное телевидение ZALA. Очевидно, что одновременно со сменой технологий широкополосного доступа сети передачи данных меняется и принцип построения сетей. Мы также продолжаем развивать сеть NGN, введенную в эксплуатацию в Витебске в 2009 г., и параллельно работаем над проектом IMS. Это те новые решения, которые позволят оптимизировать доставку наших сервисов абонентам.

- «Белтелеком» под брэндом byfly собрал более полумиллиона абонентов широкополосного доступа в Интернет по всей республике. Кроме проводных подключений ваша компания развивает беспроводные технологии доступа Wi-Fi и WiMAX. Какие планы у компании по развитию беспроводных технологий?

- Широкополосный проводной доступ является сложной услугой с высокими требованиями к параметрам сетей, абонентскому оборудованию и грамотности абонентов, однако он ложится в основу других сервисов. В 2007 г. под брэндом byfly стартовал проект по развертыванию сети

публичных точек доступа Wi-Fi. В скором времени беспроводной доступ в Интернет был предложен нами в качестве бонуса к основному подключению для наших клиентов. И этот принцип действует до сих пор: наши абоненты имеют возможность выходить в Интернет в зоне действия любой точки доступа в стране без привязки к конкретному телефонному номеру и бесплатно на бонусных условиях. Сегодня в Беларуси действует более 600 общественных точек доступа. Как развитие способов широкополосного доступа в Интернет в апреле 2010 г. мы ввели в тестово-комерческую эксплуатацию технологию WiMAX. Первый фрагмент сети из 22 базовых станций построен в Минске. Сейчас сеть совершенствуется и настраивается. Успешное же развитие WiMAX «Белтелеком» связывает с выделением более эффективного частотного диапазона. Этот диапазон позволит организовать высокоскоростной беспроводной доступ в Интернет в белорусских городах с населением более 50 тыс. человек. Согласно предварительным планам в 2010 г. мы хотим установить 301 базовую станцию по всей Беларуси и расширить покрытие в Минске.

**- Расскажите, чем WiMax отличается от проводных технологий?**

- WiMAX - технология беспроводного широкополосного доступа, которая позволяет выходить в Интернет в любой зоне действия базовой станции, в том числе и в движении. Это немаловажно в век мобильности, когда жизнь движется все быстрее и быстрее. Мы расцениваем WiMAX как дополнение к основному проводному способу подключения, и для брэнда byfly это станет дополнительным аргументом в сторону его предпочтения. Беспроводное соединение WiMAX по сравнению с проводным имеет более простую схему подключения. USB-модем, необходимый для выхода в Интернет, компактен и универсален, как и обычный флэш-накопитель. Мобильность, скорость и простота активации абонента - это преимущества WiMAX как технологии, позволяющей иметь индивидуальный доступ в Интернет в любой точке.

**- Сегодня очевидна тенденция, когда потребитель выбирает оператора связи, предоставляющего ему максимум интересных услуг. Какой стратегии придерживается «Белтелеком»?**

- Полностью с вами согласен в том, что требования к операторам связи у большинства клиентов значительно отличаются, скажем, от тех, что были еще 5 лет назад. Сегодня недостаточно просто дать Интернет и телефонную связь. Необходимо предлагать комплекс телекоммуникационных услуг, созвучный пожеланиям клиента и времени, в котором мы живем. Поэтому в 2008 г. мы запустили проект цифрового интерактивного телевидения IPTV. Смело могу сказать, что он стал прорывом в сфере телевещания в Беларуси и открыл новый рынок интерактивных мультимедийных услуг с высоким качеством. И уже осенью 2009 г. «Белтелеком» представил торговую марку ZALA. Наше цифровое интерактивное телевидение масштабируется на всю республику и открывает населению десятки популярных телеканалов в новом интерактивном формате. По сути, технология IPTV перенесла людей, смотревших в регионах 3-4 телеканала плохого качества, за один день сразу на 50 лет вперед. Подписчиками ZALA уже являются более 100 тыс. человек по всей республике. Даже на таком сформированном рынке телевизионных услуг, который есть в Минске, ZALA чувствует себя уверенно и прирастает за счет своих уникальных возможностей. Платформа IPTV позволяет абонентам ставить эфир в паузу, перематывать телепередачи, записывать их, т.е. формировать свою сетку вещания. Более того, с помощью платформы реализованы развлекательные функции, например, караоке, медиагалереи из фильмов и изображений. Контент ZALA включает также культурные проекты с Академией искусств и Русским театром имени Горького, где представлены популярные спектакли. Все это - неоспоримое преимущество этого проекта.

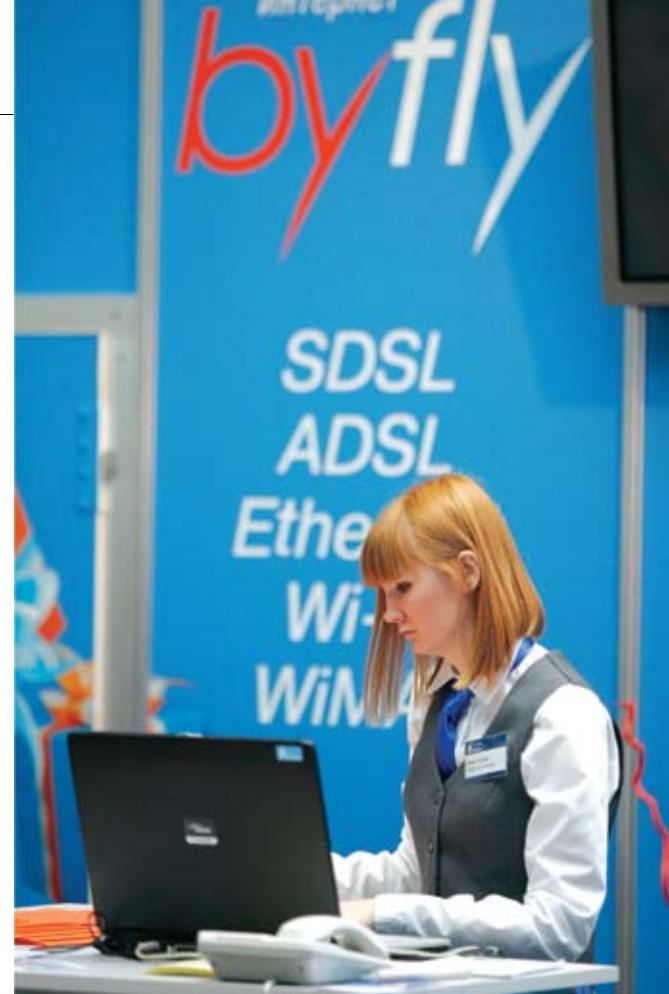
**- Сразу назрел вопрос: как телевизионное направление «Белтелеком» будет развиваться дальше?**

- Наш следующий шаг - начало внедрения цифрового эфирного телевидения.

Этот проект мы воспринимаем не только как коммерческий, но и как серьезный вклад в переход к цифровому формату телевизионного вещания. Как известно, Международный союз электросвязи определил 2015 г. финальным по завершению цифровизации эфирного вещания. По нашим оценкам, порядка 80% домашних хозяйств в сельской местности и до 15% в городской являются потенциальными абонентами цифрового эфирного телевидения. Около 95% территории Беларуси будет покрыто нами к 2015 г. Новый проект стартует под брендом ZALA и станет дополнением к интерактивному телевидению.

**- Резюмируя нашу беседу, отмечу, что «Белтелеком» имеет 3 основных направления: телефония, доступ в Интернет и телевидение. Два слова о ваших планах по формированию пакетных услуг?**

- Верно, существует термин Triple Play, соединяющий воедино эти три направления. Сейчас мы занимаемся формированием предложений, включающих в себя все три услуги. Такой подход позволит потребителям лучше ориентироваться в выборе сервисов и получить выгодные предложения. С одной стороны, для пользователя - это снижение суммарных расходов на услуги при покупке их одним пакетом, с другой - для оператора - это возможность предоставить людям больше полезных сервисов. Мы наблюдаем расширение предпочтений наших абонентов, подключенных на какую-либо из наших услуг. Например, человеку с домашним телефоном предлагаем активировать ZALA, а через некоторое время он же подключается и к широкополосному доступу в Интернет byfly. Ориентируясь на эту тенденцию, «Белтелеком» и строит свою стратегию по внедрению и развитию новых технологий и услуг.



*В 2007 г. под брендом byfly стартовал проект по развертыванию сети публичных точек доступа Wi-Fi. В скором времени беспроводной доступ в Интернет был предложен нами в качестве бонуса к основному подключению для наших клиентов.*



# Интернет, который всегда с тобой

**Владимир КАРПОВИЧ,**  
генеральный директор  
СООО «МТС»



**Мобильный Интернет становится тем явлением, которое делает прогрессивные технологии массовыми и доступными. По мнению генерального директора СООО «МТС» Владимира КАРПОВИЧА, в эпоху мобильного Интернета рост интеграции ИТ-решений сопровождается увеличением числа и разнообразия мобильных устройств, а также расширением их функциональных возможностей. Об этом руководитель крупнейшего по числу абонентов оператора связи Беларуси говорил на пленарном заседании XVII конгресса по технологиям информационного общества, прошедшего в рамках международной специализированной выставки по телекоммуникациям, информационным и банковским технологиям «ТИБО-2010».**

**Доступ в Интернет уже начинает восприниматься как основное и неотъемлемое право человека.**

**В** своем докладе «Тенденции эволюции мобильного Интернета и его роль в развитии бизнеса мобильного оператора» он остановился на ряде любопытных тенденций и признаков новой ситуации в сфере развития Интернета.

Как показал опрос, проведенный GlobeScan (международная исследовательская группа со штаб-квартирой в Канаде) в феврале этого года по заказу BBC World Service, доступ в Интернет уже начинает восприниматься как основное и неотъемлемое право человека. Хамадун Турсе, генеральный секретарь Международного союза электросвязи (ITU), так прокомментировал этот сдвиг: «Интернет - реализация сразу двух потребностей человека: в общении и знаниях. Это мощнейшее средство просвещения и коммуникаций», отметив, что Всемирная сеть

нуждается в инвестициях так же, как, например, дороги или водоснабжение.

В настоящее время произошло всеобщее осознание того, что сети телекоммуникаций прочно включены в национальную информационную инфраструктуру, их развитие является основой для построения эффективной экономики и формирования современного информационного общества. История компьютерной эры - это постоянная смена технологических циклов. Ее можно представить как последовательность этапов с условной продолжительностью каждого в десять лет: рождение компьютеров в 1960-х, курс на их все большую портативность, взятый в 1970-х, эра персональных ЭВМ, наступившая в 1980-х и приведшая в 1990-х к этапу компактных компьютеров, подключенных к Интернету. Согласно исследованию Morgan Stanley, текущий момент характеризуется тем, что развитие Всемирной сети в мире вступило в новую стадию - в эпоху мобильного Интернета.

Однако услуги в этой сфере, предоставляемые сотовой компанией, будут востребованы только при условии, что ими можно пользоваться на высоких скоростях. Широкополосный доступ в Интернет (ШПД) значительно повышает скорость, в противоположность коммутируемому доступу с использованием модема и телефонной сети общего пользования. Поэтому цель компании МТС - стать самым доступным и массовым поставщиком таких услуг.

Какие факторы способствуют внедрению мобильного ШПД?

Немаловажен растущий рынок и проникновение смартфонов как устройств, предусматривающих мобильный доступ к Всемирной сети. Уже в 2008 г. они составляли половину всех абонентских устройств в Японии, пятую часть - в Северной Америке и Восточной Европе. В следующем году их доля выросла на 2-4%. Выход на рынок таких устройств как iPhone, iPod Touch, App Store на протяжении последних 2,5 лет послужил трамплином для быстрого развития Интернета.

Мировой тенденцией развития мобильного Интернета является развитость и популярность социальных сетей. Пользователь готов и желает сохранять мобильный доступ в социальную сеть как с проводного устройства, так и с мобильного смартфона. Возраст свыше 50% мирового населения - до 30 лет, 96% из них - участники той или иной социальной сети. И в этой сфере наблюдается самая боль-

шая активность. Так, социальная сеть Facebook создает в США ни с чем не сравнимые объемы трафика. На долю пользователей Facebook приходится половина интернет-трафика, генерируемого с мобильных телефонов в Великобритании.

Уже сейчас в МТС намечают возможные пути и решения для тех, кому нужен доступ в социальную сеть с мобильного телефона. Одно из таких возможных решений - уникальная социальная сеть, доступная через warp-ресурс оператора связи, под названием MTC-City.

Еще одним важным фактором развития является растущее мультисервисное взаимодействие. Имеется в виду желание все большего числа пользователей участвовать в чатах посредством голосового общения и обмениваться сообщениями, а также видеотелефония по интернет-каналам с помощью проводных и беспроводных устройств. Серьезным фактором развития мобильного Интернета является стремление пользователей искать и находить, выбирать и просматривать видео как через проводные устройства, так и посредством мобильных терминалов.

Все большее число мобильных пользователей прибегают к услугам онлайн-торговли. В магазине Apple App Store продаются более 140 тыс. программ-приложений для iPhone, iPod Touch, а теперь и для iPad. В числе наиболее загружаемых пользователями Facebook с Apple App Store приложений лидируют игры: на их долю приходится около четверти всех загрузок. Таким образом, еще один значимый фактор - стремительное развитие магазинов (коммерческих платформ) и продаваемого через них софта.

Технологические новшества быстро уменьшают стоимость передачи данных в беспроводных сетях. С момента введения в действия GPRS каждая новая волна инноваций экспонентно снижает эту стоимость. Например, технология EDGE уменьшила ее на 50%, переход к технологии WCDMA (3G), а затем к HSPA+ (3G+) также сократили ее вдвое. Все это позволяет говорить о том, что дальнейшее снижение стоимости передачи данных будет фактором, стимулирующим потребление услуг на базе новых технологий мобильного Интернета.

Группа МТС имеет довольно зрелый опыт запуска сетей 3G в 69 городах всех федеральных округов России, а также в Украине, Узбекистане и Армении. Этот опыт показывает: технология 3G стимулировала многократный рост потребления передачи данных. Например, доля 3G в общем объеме трафика МТС-Россия в I квартале 2010 г. достигла 70%.

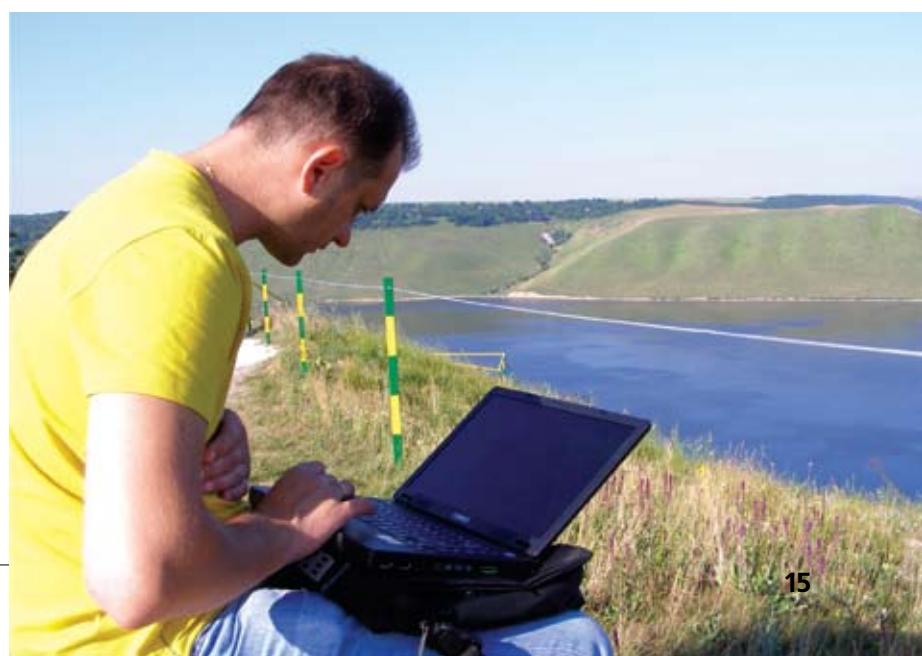
В Беларусь более 1,5 млн. абонентов (каждый третий) подключили услуги передачи данных и пользуются ими. Уже сейчас в сети МТС-Беларусь порядка 9%

абонентского оборудования поддерживают 3G, 17,7% - потоковое видео. Это свидетельствует о высокой готовности абонентов республики к потреблению услуг мобильного Интернета и о благоприятных тенденциях развития технологий нового поколения. «В перспективе широкополосный мобильный доступ должен получить каждый житель Беларуси», - отметил Владимир Карпович.

Для МТС это означает перспективу модернизации текущей сети 3G+ до нового протокола LTE. При условии получения частот сеть HSPA+ будет автоматически расширена до LTE в частотном диапазоне 2,5-2,7 ГГц. «В наших планах, - сказал Владимир Карпович, - обеспечить доступ к более чем 90% наших сайтов посредством волоконно-оптических линий связи с оборудованием, делающим возможной скорость до 10 Гбит/с, что позволит с запасом удовлетворять растущие требования абонентов к полосе пропускания, а также быстро развивать новые технологии и услуги с перспективным прицелом на LTE. МТС реализует переход к концепции сетей All-IP (IP/Ethernet). Тем самым будет обеспечено не противоречивое формирование технологических платформ как 3G, так и 4G».

В ближайшие годы проникновение 3G в мире достигнет 25%-ного порога, преодолевая который, услуга становится массовой и может быть охарактеризована как социальная. Имеющий хороший опыт работы с миллионными сегментами абонентов и претендующий на статус провайдера социальных сервисов, оператор связи МТС ставит перед собой амбициозную задачу обеспечить высокий уровень проникновения ШПД в Беларусь. Тем более что доля абонентского оборудования с поддержкой 3G достаточно высока и продолжает расти. Сервисы третьего поколения сотовой связи активно востребованы пользователями, а их продвижение и популяризация способны сформировать и внедрить окупаемые модели устойчивого коммерческого потребления.

*В ближайшие годы проникновение 3G в мире достигнет 25%-ного порога, преодолевая который, услуга становится массовой и может быть охарактеризована как социальная.*



# Экономим на ИТ-аудите



**Александр ИВАНОВ,**  
практикующий  
консультант  
по внедрению  
и оптимизации  
IT-продуктов,  
директор по  
развитию компании  
*Support.by*

Главная цель  
заказчика -  
правильно  
сформулировать  
задачи и  
ожидаемый  
результат и  
найти партнера,  
который  
правильно  
поймет  
поставленную  
перед ним задачу.

**Достаточно часто предприятие сталкивается с необходимостью проверки эффективности применяемых информационных технологий. По каким параметрам нужно проводить ИТ-аудит и что от него можно ожидать? Как проще всего распознать проблему, которая требует вмешательства специалистов со стороны?**

**О**казывается, все просто: если один и тот же вопрос возник более трех раз подряд с одинаковыми симптомами и его анализ штатным специалистом приводил к разным выводам, то лучше начинать поиск сторонних аудиторов. Если же проблема повторилась пять раз подряд - смело подписывайте соглашение об аудите.

Ситуаций, когда компании действительно необходим ИТ-аудит, может быть несколько:

- 1) ИТ превратились в «головную боль»: постоянно что-то ломается, работа компании прерывается из-за проблем с информационными технологиями, тратят-ся колоссальные усилия на возобновление работы, но ситуация повторяется, а уровень компетентности сотрудников не позволяет найти и устранить причину;
- 2) завершилось внедрение новых ИТ-сервисов или оборудования и заказчик хочет перепроверить подрядчика и выполнить так называемую «работу над ошибками»;
- 3) компания собирается расти и ей необходимо оценить потенциал существующих ИТ-сервисов и оборудования, которые будут соответствовать ее стратегическим целям;
- 4) у заказчика есть подозрения, что в компании происходит утечка информации.

## ЖИЗНЕННЫЙ ОПЫТ

Ежедневно несколько раз в день стал пропадать доступ в Интернет. Сначала это было ненавязчиво и «лечилось» перезапуском модема. Через несколько дней доступ во всемирную сеть стал пропадать раз в час и к этому добавилось отключение сетевых дисков на компьютерах пользователей.

Системный администратор сначала заменил модем. Затем поменял сетевую карту на сервере-маршрутизаторе. Когда же стали «пропадать» сетевые диски, он нашел службу на сервере, остановка которой вызывала сбой подключения дисков, и настроил ее перезапуск каждую минуту. Работа возобновилась, но недолго, т.к. на следующий день ситуация повторилась.

Результаты аудита показали, что причиной сбоя являлся неизвестный до того момента вирус, который не обнаруживался стандартными средствами. Конечно, системный администратор просканировал сеть на вирусы, но, получив отрицательный результат, продолжил поиск причины в более знакомой ему области. В итоге проблема была успешно решена, и сегодня антивирусные базы компаний содержат информацию о специфическом вирусе, но фирма простаивала целую неделю! К тому же системный администратор обиделся на руководство за неоплаченные сверхурочные ( поиск и решение проблемы заняло 4 дня у системного администратора и 2 - у компании ИТ-аудитора).

Какой вывод можно сделать из приведенного случая? Главное - уметь побороть в себе принцип «сэкономил - значит заработал». Потери от простоя компании всегда многократно превышают стоимость услуг внешних подрядчиков. Не обвиняйте системного администратора в некомпетентности или недостаточном усердии, ведь он действительно сделал все, что мог. К аудиту лучше всего отнести как к временному усилию своей службы ИТ для решения конкретной проблемы.

## СПЕЦИФИЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ

Проведя внедрение нового ИТ-сервиса, компания обычно хочет удостовериться, что все было сделано оптимально и правильно. Но как проверить подрядчика, если сфера информационных технологий - не ваш «конек»?

На этапе выбора предложения по внедрению новшества вашей компанией была проведена большая работа, результатом которой и стал выбор конкретного подрядчика. На деле ее результатом можно воспользоваться еще раз! Снова просмотрите все предложения и найдите подрядчика, предлагавшего вам внедрить программное обеспечение или оборудование того же производителя, которое у вас уже установлено. Затем закажите ему аудит внедренной на вашем предприятии системы. Это обязательно выявит некоторые недочеты, будут даны и рекомендации, однако не принимайте результаты аудита как руководство к действию. Лучше устройте «очную ставку» подрядчику и аудитору и добейтесь от них совместного решения по устранению недочетов.

## ОЦЕНИВАЕМ ВОЗМОЖНОСТИ

Практически все компании пользуются «1С бухгалтерией», корпоративной почтой, но это далеко не предел мечтаний руководителей, ведь хочется внедрить системы управления задачами, клиентами, поставщиками, проектами и т. д. Нужно ли для каждой отдельной системы покупать новый сервер или можно обойтись одним? Практика показывает, что устанавливая все системы автоматизации вашего бизнеса на один сервер, вы рискуете: при выходе его из строя работа компании останавливается. Покупая же под каждую систему отдельный сервер, вы, тем самым, «закапываете» свои деньги. Значит, решение находится где-то посередине.

Если вы уже определились с продуктами, которые будете внедрять, то оцените системные требования каждого из них в отдельности и сделайте сводную таблицу системных требований всех вместе. Из нее будет видно, какие ИТ-сервисы и с какими мощностями вам понадобятся.

Например, вы хотите внедрить системы автоматизации. Для управления задачами и проектами потребуются web-сервер и сервер баз данных, для управления клиентами (CRM) и поставщиками (SRM) - сервер приложений и сервер баз данных.

Конечно, поставщик «задачника» будет требовать от вас покупки отдельных web-сервера и сервера баз данных под его продукт. А поставщик системы управления проектами будет настаивать на отдельном оборудовании под его систему и т.д. Отметим, что данный подход - правильный, но требует очень больших финансовых вливаний. Нам же необходимо обеспечить оптимальное использование средств для достижения максимального результата. Так, в приведенном примере можно обойтись следующими ИТ-сервисами:

- 1) web-сервер;
- 2) сервер баз данных;
- 3) сервер приложений.

Нужно только закупить достаточно мощную технику для каждого из ИТ-сервисов и в результате - сэкономить: вместо 8 серверов «по 3 руб.» купим 3, но «по 5».

Старое же оборудование можно использовать для систем мониторинга новых сервисов или резервирования на случай отказа. Такой подход повысит непрерывность вашего бизнеса, масштабируемость и надежность ИТ-инфраструктуры.

## ПРОСТОЕ РЕШЕНИЕ

Результатом аудита приведенного выше случая должны быть:

- a) описание ИТ-инфраструктуры «как есть»;

- b) описание ИТ-инфраструктуры «как будет»;
- c) технические решения (выбор конкретного оборудования и ПО);
- d) план работ по переходу от ситуации «как есть» к ситуации «как надо».

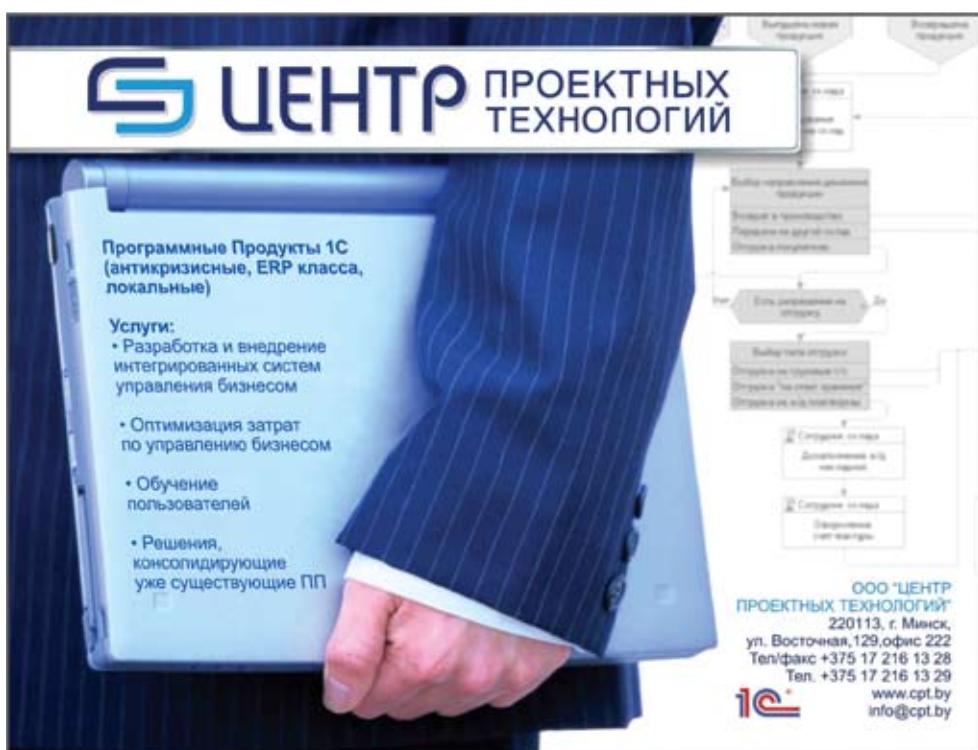
Для аудита достаточно привлечь технических специалистов, которые помогут разобраться в структуре доступов к вашим ресурсам и сервисам.

Приведенный вариант аудита является самым простым, однако его нельзя провести быстро, так как он требует тщательной подготовки и секретности, чтобы не спугнуть «несущий» информацию. Вначале нужно собрать учетные данные административного доступа к ресурсам, которые будут проверяться (логины и пароли системных администраторов). Затем - обозначить круг ресурсов и глубину аудита информационной безопасности, найти надежных подрядчиков и провести проверку под видом аудита внедрения нового ИТ-сервиса.

Напомним, что результатом любого аудита должно являться предложение. В данном случае - по внедрению систем информационной безопасности. Сегодня существует масса решений, которые позволяют регистрировать и блокировать доступ к файловым ресурсам и внешним носителям информации (флешки, CD\DVD-диски), пересылке электронной почты и вложений в ней, общение в ICQ, Skype, можно даже записывать, чем сотрудник занимается на протяжении рабочего дня, и т.д.

Во всех рассмотренных случаях главная цель заказчика - правильно сформулировать задачи и ожидаемый результат и найти партнера, который четко поймет поставленную перед ним задачу.

**Умейте побороть  
в себе принцип  
«сэкономил  
- значит  
заработал».  
Потери от  
простоя  
компании всегда  
многократно  
превышают  
стоимость  
услуг внешних  
подрядчиков.**



# Стратегия обновления



**Анатолий ФИЛОНОВ,**  
заместитель  
министра экономики  
Республики Беларусь

Основным фактором уменьшения уровня износа является увеличение объемов инвестиций в основные средства промышленных организаций с целью их модернизации.

**Техническим перевооружением целых отраслей отмечено в Беларуси последнее десятилетие. Какие результаты дает эта работа? Как будет вестись переоснащение промышленности в дальнейшем? На эти и другие вопросы редакции отвечает заместитель министра экономики Республики Беларусь Анатолий ФИЛОНОВ.**

- **Анатолий Васильевич, какие мероприятия в связи с высоким износом активной части основных средств в промышленности осуществляют министерство для повышения конкурентоспособности белорусских предприятий?**

- Уровень износа основных средств в промышленности Республики Беларусь в течение последних пяти лет неизменно снижается. Если в 2005 г. удельный вес накопленной амортизации составлял 63%, то в 2009 г. (по оценке) эта цифра составит около 55% (см. табл.).

Основным фактором уменьшения уровня износа является увеличение объемов инвестиций в основные средства промышленных организаций с целью их модернизации. Особенно сильно этот фактор повлиял на снижение износа в электроэнергетике, лесной и деревообрабатывающей промышленности, промышленности строительных материалов.

В этом направлении осуществляются общесистемные мероприятия, направленные на модернизацию предприятий. В последние годы в каждой отрасли разрабатываются планы инвестиционного и инновационного развития. Это позволяет в среднесрочной перспективе определять приоритеты и направления работ.

Основополагающие документы в этом направлении следующие:

- Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2007-2010 г.;
- отраслевые и региональные инвестиционные программы;
- государственные, отраслевые и региональные программы развития конкретных отраслей промышленности и предприятия, например, Государственная комплексная программа развития регионов, малых и средних городских поселений на 2007-2010 гг., Программа развития плодоовоощных консервов в Республике Беларусь на 2006-2010 гг.

## Износ основных средств в промышленности

Годы	2000	2005	2006	2007	2008	2009 (оценка)
Удельный вес накопленной амортизации	59,0	63,0	61,0	59,0	56,0	55,4

В каждой программе предусмотрены конкретные объекты, ввод которых позволяет увеличивать производство конкурентоспособной продукции и одновременно обновлять основные средства организаций.

Например, в соответствии с Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь в 2009 г. были введены в эксплуатацию производства по 215 проектам, из них: первого уровня - 31 (новые предприятия), второго - 84 (новые производства), третьего - 100 (модернизация действующих производств).

По Министерству промышленности наиболее важными стали следующие производства:

- пластин монокристаллического кремния по требованиям субмикронной технологии на РУП «Завод Камертон»;
- по выпуску строительных подъемников на РУП «Завод «Могилевлифтмаш»;
- по переработке отработанных свинцовых аккумуляторных батарей с электролитом на РУПП «Белцветмет»;
- радиаторов для систем водяного отопления в ОАО «Лидсельмаш».

В концерне «Белгоспищепром» организованы производства сухого свекловичного жома в ОАО «Жабинковский сахарный завод» и быстрорастворимых каш для детского питания в Волковысском ОАО «Беллакт».

В концерне «Беллегпром» создано производство ковров жаккардовых с разрезным, петельным, комбинированным ворсом и пряжи полуторебенного способа прядения (1-й этап) - ОАО «Ковры Бреста», а в концерне «Белнефтехим» - парaffина нефтяного твердого - ОАО «Завод горного воска». Завершено также строительство установки гидрообессеривания бензина каталитического крекинга в ОАО «Мозырский НПЗ».

Для стимулирования обновления основных средств высокотехнологичным оборудованием принимаются определенные решения. Наиболее актуальным для предприятий является освобождение от таможенных пошлин ввозимого технологического оборудования. Так, был принят Указ Президента Республики Беларусь от 08.10.2009 г. №497 «О временном установлении ставки ввозной таможенной пошлины ноль (0) процентов», в соответствии с которым более чем по 200 позициям технологического оборудования установлены нулевые ставки ввозных таможенных пошлин.

- Изношенность основных средств не позволяет формировать амортизационные фонды в размерах, достаточных для технического перевооружения, а мировой

**экономический кризис негативно повлиял на рентабельность производства. Какие в таких условиях могут быть источники финансирования модернизации?**

- В настоящее время в распоряжении организаций имеется достаточное число вариантов и источников финансирования технического перевооружения, в том числе с государственной поддержкой. Наиболее популярным и современным является кредитование с последующим возмещением части процентов за пользование банковским кредитом. Например, в 2010 г. уже принято 5 решений Правительства в этом направлении. Принимаются также меры по использованию иностранных кредитных линий для покупки импортного оборудования. В условиях экономии валютных средств это наиболее выгодный механизм финансирования приобретения оборудования.

Например, в концерне «Беллегпром» в январе-марте текущего года привлечено 8 млн. долл. за счет иностранных кредитных линий на финансирование инвестиционных проектов ОАО «Витебские ковры» и ОАО «Ручайка».

Выделяются средства и в рамках государственных программ. Например, на реализацию мероприятий Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь в 2009 г., по предварительной оценке, из средств местных бюджетов оказана финансовая поддержка 92 субъектам малого предпринимательства для реализации инвестиционных проектов на общую сумму более 3,1 млрд. руб. под создание 201 нового рабочего места.

Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей помог в реализации 55 инвестиционных проектов субъектов малого предпринимательства на общую сумму около 2,1 млрд. руб.: 940,2 млн. руб. - кредитование; 1107,2 млн. - лизинг, 42 млн. руб. - предоставление гарантий по кредитам.

**- Какую роль играют меры государственной поддержки, налоговые и таможенные льготы? Насколько эффективно они используются?**

- К мерам государственной поддержки можно отнести ежегодно принимаемые Указы Президента Республики Беларусь по стимулированию развития промышленного производства. Их сущность заключается в предоставлении организациям особого режима в части уплаты сумм по ряду налогов (на прибыль и оборотных налогов) с перевыполненного объема производства. Так, по итогам работы за 2009 г. более 10 млрд. руб., высвобожденных по результатам работы Указа по стимулированию развития промышленного производства, были оставлены в распоряжении промышленных организаций. Аналогичный Указ принят и на 2010 г.

В целях повышения конкурентоспособности товаров легкой промышленности принят и реализуется Указ Президента Республики Беларусь от 19 мая 2008 г. №282 «О некоторых вопросах Белорусского государственного концерна по производству и реализации товаров легкой промышленности», предусматривающий

комплекс мер, способствующих осуществлению технического перевооружения и стабилизации финансового состояния организаций отрасли. В соответствии с ним выделены кредитные ресурсы 43 организациям концерна на сумму 486,3 млрд. руб., в том числе в 2010 г. - на сумму 36 млрд.

В 2010 г. согласно разработанной инвестиционной программе предприятия концерна «Беллегпром» предусматривают направить инвестиции в основной капитал на сумму 323,8 млрд. руб., что составит 125% к 2009 г. Из них на приобретение оборудования планируется использовать не менее 85% общего объема инвестиций в основной капитал, что позволит расширить ассортимент и повысить качество выпускаемой продукции.

**- Какие направления являются приоритетными для инвестиций с участием государства?**

- Приоритетными направлениями создания новых видов промышленной продукции в Беларуси станут:

- совершенствование уже выпускаемой продукции в традиционных отраслях промышленности за счет обновления используемого технологического оборудования, создания новых моделей уже выпускаемой номенклатуры продукции;
- освоение производства ранее не выпускавшихся в республике видов продукции, основанных на применении передовых производственных технологий. Приоритетами в этом направлении являются: производство информационно-коммуникационной и медицинской техники, выпуск фармацевтической продукции, создание новых технологических и строительных материалов, освоение новых видов продукции с использованием биотехнологий.

На новый уровень должен быть выведен ряд развивающихся в настоящее время направлений прикладных исследований, соответствующих основным тенденциям мирового научно-технологического развития:

- микроэлектроника и информационные технологии (лазерно-оптические, субмикронные технологии, светодиодная техника, радиоэлектронные цифровые

*В настоящее время в распоряжении организаций имеется достаточное число вариантов и источников финансирования технического перевооружения, в том числе с государственной поддержкой. Наиболее популярным и современным является кредитование с последующим возмещением части процентов за пользование банковским кредитом.*





**Дальнейшему  
увеличению  
инвестиционной  
привлекатель-  
ности СЭЗ и  
повышению  
эффективности  
их работы будет  
способствовать  
создание  
высшего органа  
управления  
свободными  
экономическими  
зонами  
(Наблюдатель-  
ного совета). Его  
работа должна  
обеспечить  
согласованность  
создания и  
развития  
новых видов  
производств  
в СЭЗ с  
отраслевыми и  
региональными  
инвестицион-  
ными и  
производствен-  
ными  
программами.**

устройства, производство вычислительных средств);

- машиностроение (автотракторосельхозмашиностроение, базовые компоненты и материалы для отечественного машиностроения);
- материаловедение (металлургия, сварка металлов и покрытия, материалы в промышленности и строительстве);
- химия (полезные ископаемые, удобрения, малотоннажная химия, лекарственные и лекарственно-диагностические препараты).

**- Что делается для притока иностранных инвестиций? Какие государства предлагают наиболее благоприятные условия в этой сфере?**

- Национальное законодательство в этой сфере, сведенное в Инвестиционном кодексе, гарантирует равные права и возможности как для иностранных, так и для отечественных инвесторов.

Действующее законодательство Республики Беларусь отличается значительным количеством льгот и преференциальных режимов для инвесторов. Целый ряд налоговых преференций установлен Декретом Президента Республики Беларусь от 22 сентября 2005 г. №12 «О парке высоких технологий». В соответствии с ним полностью освобождается от налогообложения прибыль, направляемая на капитальные вложения, применяются пониженные ставки налога на прибыль в инновационных и высокотехнологичных производствах.

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 9 июня 2005 г. №262 «О некоторых вопросах деятельности свободных экономических зон на территории Республики Беларусь» резиденты СЭЗ уплачивают налог на прибыль по ставке 12% против 24% для всех предприятий республики. При этом прибыль резидентов СЭЗ, полученная от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, в течение пяти лет освобождается от налогообложения. Для них также установлены льготы по таможенным пошлином, НДС, налогу на недвижимость.

Дальнейшему увеличению инвестиционной привлекательности СЭЗ и повышению эффективности их работы будет способствовать создание высшего органа управления свободными экономическими зонами (Наблюдательного совета). Его работа должна обеспечить согласованность создания и развития новых видов производств в СЭЗ с отраслевыми и региональ-

ными инвестиционными и производственными программами, а также исключить:

- создание «дублирующих производств», действующих в разных инвестиционных режимах или с применением иных видов государственной поддержки;
- перепроизводство и перенасыщение внутреннего рынка по номенклатуре уже выпускаемых отечественными производителями товаров.

В целях повышения деловой активности и создания условий для привлечения инвестиций принятые Декреты Президента Республики Беларусь от 20 декабря 2007г. №9 «О некоторых вопросах регулирования предпринимательской деятельности в сельской местности» и от 28 января 2008г. №1 «О стимулировании производства и реализации товаров (работ, услуг)». В их основу заложены существенные льготы для инвесторов по основным налогам, а также установлены привилегии в области закупок, лицензирования, кредитования, ценообразования. Для расширения установленных данными документами льгот в настоящее время принят Декрет Президента Республики Беларусь от 1 марта 2010г. №4 «О внесении изменений и дополнений в декреты Президента Республики Беларусь от 20 декабря 2007 г. №9 и от 28 января 2008 г. №1», которым действующие в сельской местности и малых городах льготы существенно расширены, а условия их получения значительно упрощены.

Повышению инвестиционной привлекательности Республики Беларусь способствовало и вступление в силу Декрета Президента Республики Беларусь от 6 августа 2009 г. №10 «О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь». Согласно данному документу инвестору может быть предоставлен любой необходимый объем льгот путем заключения с ним соответствующего инвестиционного договора. Декретом также предоставлены инвесторам дополнительные гарантии по защите инвестиций.

**- Как решается задача увеличения доли 5-го и 6-го технологических укладов? Какие проблемы нужно решить для большей эффективности этой работы?**

Повышение доли 5-го и 6-го технологических укладов - одна из основных задач на предстоящее пятилетие, для решения которой принят ряд программных документов.

В целях увеличения выпуска высокотехнологичной продукции разработана и утверждена Пошаговая стратегия до 2015г. увеличения не менее чем на 200% доли наукоемкой и высокотехнологичной продукции в общем объеме белорусского экспорта. В число определенных данной стратегией задач входит обеспечение роста производства и экспорта указанных товаров, приоритетности развития отраслей и субъектов хозяйствования, обеспечивающих разработку и внедрение высоких технологий, а также производства товаров с высокой долей добавленной стоимостью.

Стратегией предусмотрено наращивание объема экспорта высокотехнологичной продукции с 1,4 млрд. долл. в 2008 г. до 6,4 - в

2015г., что позволит увеличить долю высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта за указанный период с 3,9 до 14%.

Разработан проект концепции Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. В ней определены Перечень и Структура приоритетных направлений научно-технической деятельности на этот период и на перспективу, а также направления создания новых предприятий и производств, в том числе в «прорывных направлениях».

Концепцией предусмотрен ряд количественных параметров, выполнение которых позволит достичь необходимого уровня конкурентоспособности продукции. Предусмотрено, что доля новых изделий в общем объеме продукции промышленности возрастет с 16,4% в 2008 г. до 25% в 2015 г., доля инновационно активных субъектов хозяйствования в общем количестве промышленных предприятий - с 17,6 до 30,5%, а доля инновационной продукции в общем ее объеме - с 14,2 до 20%.

Разработана и принята Программа производства новых видов продукции в 2010-2015 гг.

В этих документах заложены определенные индикаторы, которые должны приблизить республику к высокой доле 5-го и 6-го технологических укладов.

Удельный вес новой продукции в общем объеме промышленного производства имел тенденцию к росту в течение пяти предыдущих лет, составив даже в кризисном 2009 г. 15,4%. За три месяца 2010 г. этот показатель достиг уже 17%.

Стабильный уровень обновления выпускаемой продукции тесно взаимосвязан с инновационной активностью крупных белорусских промышленных предприятий. Более 17% их общего числа ежегодно вносили изменения в используемые технологии, осуществляли разработку, внедрение новых или усовершенствованных видов продукции. Это позволило достичь и поддерживать долю инновационных изделий на уровне 14-15% в течение последних четырех лет.

**- Насколько активно участвует в техническом переоснащении промышленности белорусское станкостроение? Существуют ли государственные программы создания новых видов оборудования?**

- Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23 июня 2003 г. №820 в Республике Беларусь утверждена Государственная целевая программа создания комплекса металлообрабатывающего оборудования, производства высокоточного автоматизированного оборудования, в том числе гибких производственных модулей и инструмента, на 2003-2010 гг. («Станкостроение»).

Станкостроительные предприятия республики принимают активное участие в техническом переоснащении промышленного комплекса республики. Так, за 2009 г. они отгрузили более 1,4 тыс. единиц металлообрабатывающего оборудования и 2 автоматические линии на сумму более 50 млн. долл., из которых 1038 единиц

оборудования закуплено промышленными организациями Республики Беларусь.

В 2010 г. и последующие годы в рамках заданий подпрограммы «Станки и инструмент» станкозаводы планируют освоить производство следующего оборудования с ЧПУ:

- зубошлифовальных и шлицефрезерных полуавтоматов для обработки зубчатых колес и шлицевых валов диаметром до 320 мм с системой управления уровня CNC;
- ряда многоцелевых горизонтальных станков, построенных по блочно-модульному принципу, а также специальных колесотокарных станков;
- горизонтальных и вертикальных обрабатывающих центров с устройством автоматической смены столов-спутников, а также для силовой обработки поверхностей со сложным профилем;
- зубофрезерных полуавтоматов для фрезерования конических колес с круговым зубом, комплекса оборудования для изготовления и контроля зубчатых колес, шлифовально-затыловочных станков, станков для шлифовки винтовых поверхностей, шлифовально-заточных станков с неподвижным столом для плоских протяжек, комплекса оборудования для производственного зубошлифования червячным кругом;
- резбошлифовальных полуавтоматов, порталных плоскопрофилешлифовальных станков с размерами зеркала стола 1000x3000 мм.

**- Какие задачи по сокращению износа основных фондов ставятся на два следующих пятилетия?**

- В настоящее время ведется работа над концепцией Программы социально-экономического развития Республики Беларусь до 2015 г. и Основными направлениями социально-экономического развития Республики Беларусь до 2020 г. В этих документах будет заложена задача по максимальному обновлению основных средств в целях повышения конкурентоспособности продукции и достижению значения коэффициента обновления основных средств к 2015 г. не менее 7.

В целях  
увеличения  
выпуска высокотехнологичной  
продукции  
разработана  
и утверждена  
Пошаговая  
стратегия до  
2015г. увеличения  
не менее чем  
на 200 % доли  
наукоемкой  
и высокотехнологичной  
продукции в  
общем объеме  
белорусского  
экспорта.



Владимир ТУР

# Больше продукции при меньших затратах



**«Энерго- и ресурсосбережение как фактор повышения качества и конкурентоспособности продукции», - под таким девизом прошел 11-14 мая в Минске Белорусский промышленный форум. В его работе приняли участие промышленники, бизнесмены и ученые Беларуси, их партнеры из зарубежных стран.**

**П**рограмма энергосбережения для правительства и в целом для нашей страны является основным элементом активной модернизации белорусской экономики, - сказал на открытии премьер-министр Сергей СИДОРСКИЙ. Он отметил, что «мы приняли программу и поставили перед собой амбициозную задачу - в течение 5 лет выйти на сокращение потребления топливно-энергетических ресурсов на уровне минус 30%». В том, что это вполне достижимо, убеждает такой факт: за последние 9 лет Беларусь практически удвоила ВВП, и этот рост сопровождался неуклонным снижением потребления топливно-энергетических ресурсов. А за 1990-2008 гг. энергоемкость ВВП (в нефтяном эквиваленте на 1 тыс. долл.) снизилась более чем в 2,8 раза.

Эту цифру озвучил в выступлении на пленарном заседании заместитель председателя Государственного комитета по стандартизации - директор департамента по энергоэффективности Леонид ШЕНЕЦ. К концу текущего года ставится задача

довести энергоемкость ВВП до 0,27 т, а к 2015 г. - до 0,2 т нефтяного эквивалента на 1 тыс. долл.

Однако в 2009 г. не удалось достичь запланированного уровня экономии: при задании 8% энергоемкость снизилась только на 5%. Основными причинами этого стали низкие темпы роста ВВП, более холодный отопительный сезон, увеличение расхода топлива за счет реализации мероприятий по замещению мазутом природного газа на энергоисточниках и несвоевременность открытия финансирования мероприятий по энергосбережению из средств инновационных фондов государственных органов. Поэтому в текущем году планируется усилить контроль реализации программ по энергосбережению, особое внимание будет уделяться вводу энергоэффективных мощностей и объектов на местных видах топлива, проведению энергетических аудитов, а также ряду других важных направлений.

Однако чтобы достичь серьезных результатов в снижении энергоемкости отечественного ВВП, нужны крупные капитальные вложения. Если в 2001 г. в экономию 1 т топлива вкладывалось примерно 100 долл., то в 2009 г. для достижения такого же результата необходимо было вложить уже 726 долл. В 2009 г. на цели снижения энергоемкости ВВП было направлено более 1 млрд. долларов (для сравнения: за 2001-2008 гг. - около 3,9 млрд.). Качественно изменились и сами мероприятия: теперь это, как правило, реконструкция действующих мощностей с заменой оборудования на современное, более эффективное и работающее с меньшим удельным расходом топлива на производство 1 кВт·ч электроэнергии или 1 Гкал/ч тепла, строительство новых электростанций и теплоцентралей, использование новейших технологий подачи и сжигания топлива и др.



В частности, был осуществлен пилотный проект на Пружанской мини-ТЭЦ. Анализ технико-экономических показателей ее работы свидетельствует об эффективности введенных мощностей. Использование высоких начальных параметров пара позволило увеличить удельную теплофикационную выработку электроэнергии до 339,8 кВт·ч /Гкал, что примерно в два раза выше, чем на Осиповичской и Вилейской мини-ТЭЦ.

Было также реализовано три пилотных проекта по выработке электрической и тепловой энергии из биогаза, получаемого из отходов сельскохозяйственного производства. За счет выработанной на биогазовых установках электрической энергии в объеме около 4,7 млн. кВт·ч республика заместила более 3,1 млн. куб. м импортируемого природного газа, сэкономив при этом почти 1,8 млрд. руб. Высокой оказалась и экологическая составляющая при реализации данного направления. На объектах агропромышленного комплекса, жилищно-коммунального хозяйства и других в рамках реализации отраслевых программ энергосбережения планируется построить еще 13 биогазовых установок суммарной мощностью 12,5 МВт.

В Минпроме также действует программа снижения энергоемкости ВВП, - проинформировал заместитель министра Анатолий МОЙСЕЙЧИК. Причем делается упор на техническое переоснащение, перевооружение и модернизацию в наиболее энергоемких производствах: литейных, термических, гальванических и других, где ожидаются наиболее ощущимые результаты. В частности, в литейном производстве осуществляется переход на холодные процессы изготовления песчаных стержней, среднечастотные индукционные печи, новые технологии получения отливок с обеспечением высокого уровня выхода годного литья.

Однако на промышленных предприятиях еще немало резервов снижения энергоемкости выпускаемой продукции. Как заметил директор Республиканского научно-производственного унитарного предприятия «Институт энергетики НАН Беларусь» Александр МИХАЛЕВИЧ, при проведении в 2009 г. в 11 организациях республики энергетических обследований выявлен резерв экономии в объеме 218 тыс. т ут. Энергетический аудит был проведен на таких крупных энергоемких предприятиях, как РУП «БМЗ», КУП «Минскводоканал», завод «Полимир» ОАО «Нафттан». Суммарное потребление топливно-энергетических ресурсов только этих трех предприятий составило свыше 1,5 млн. т ут. А предложенные к внедрению мероприятия на них позволят сэкономить 186 тыс. т ут. в расчете на год.

Научное обеспечение выражалось в том, что в рамках государственных про-



грамм и по хозяйственным договорам в 2009 г. выполнялись 89 заданий по развитию направлений, связанных с модернизацией и переоснащением литейных, металлургических, термических и гальванических производств. А начиная с 2011 г. предполагается значительно расширить объем исследований и разработок: уже получено от организаций НАН Беларусь, Минобразования, Минпрома, Минэнерго около 200 предложений по проведению в 2011-2015 гг. исследований и разработок.

В рамках форума прошла 14-я международная специализированная выставка энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий, оборудования и материалов в промышленности и энергетике, на которой свою продукцию продемонстрировали более 200 международных компаний, предприятий и фирм из Австрии, Болгарии, Латвии, Польши, России, Украины, Финляндии, Чехии. Состоялся 13-й международный симпозиум «Технологии. Оборудование. Качество». Интерес участников вызвали 7-й международный конкурс энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий и оборудования и 6-й республиканский конкурс сварщиков.

Прошли также отраслевые семинары, посвященные проблемам энергетики, в том числе нетрадиционной, промышленности, жилищно-коммунального хозяйства. В рамках кооперационной биржи «Энерго- и ресурсосбережение: наука и бизнес-решения» состоялись встречи инвесторов и их потенциальных партнеров.

Белорусский промышленный форум проводится ежегодно с 1997 г. За 13 лет размер выставочной экспозиции увеличился в 10 раз. Выставки посетило более 80 тыс. специалистов. В рамках форума проведено более 150 конференций, семинаров, «круглых столов», презентаций. Более 30 организаций стали лауреатами международного конкурса энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий и оборудования. На республиканском конкурсе сварщиков продемонстрировали свое мастерство более 400 лучших представителей национальной школы специалистов этого профиля.

*В 2009 г. не удалось достичь запланированного уровня экономии: при задании 8 % энергоемкость снизилась только на 5 %. Основными причинами этого стали низкие темпы роста ВВП, более холодный отопительный сезон, увеличение расхода топлива за счет реализации мероприятий по замещению мазутом природного газа на энергосточниках и несвоевременность открытия финансирования мероприятий по энергосбережению из средств инновационных фондов государственных органов.*

# Стройнадзор без хозяйствского ока



**В нормативных документах прописаны вопросы вариантного проектирования. Но где оно? Был ли хоть один тендер на разработку проекта?**

шениях, некоторыми Техническими нормативными правовыми актами (ТНПА) и Техническим кодексом установившейся практики (ТКП) по техническому надзору, который панируется ввести 1 июля 2010 г.

Однако, как считают специалисты, в последнем документе необходимо отдельным разделом зафиксировать ответственность проектной организации, поскольку сегодня авторский надзор часто носит формальный характер. В журналах, предназначенных для этой цели, не отмечаются приезды специалистов, а те не делают записей о своих замечаниях. Практически все проектные организации перешли на посещение строек только по вызову подрядчика. По мнению начальника отдела специализированной инспекции Госстройнадзора Николая НИКОЛАЕНКО, такой подход в корне неправильный, ведь строители, как правило, стараются не афишировать свои недоработки. Поэтому именно авторы должны стремиться отсле-

**Чтобы качество в строительстве стало общей заботой, требуется изменение законодательства - должна быть четко прописана ответственность каждой из сторон: инвестора, проектировщика, подрядчика и контролирующего органа.**

**К такому выводу пришли участники конференции в Министерстве строительства и архитектуры.**

**К**ак отметил начальник отдела методологии и кадрового обеспечения Госстройнадзора Александр МАТУСЕВИЧ, право контроля качества выполненных работ у специалистов надзора есть, а вот ответственности, к сожалению, не хватает. Ситуация может измениться с усовершенствованием ряда законодательных норм, прописанных Законом «Об архитектурно-строительной деятельности», Кодексом об административных правонару-

живать адекватность выполнения своих проектных замыслов.

На это проектанты возразили, что когда у организации бывает по 150 и более объектов, то при такой нагрузке ведение авторского надзора проблематично. Заместитель главного инженера ОАО «Брестпроект» Василий САМЦОВ сказал:

- Складывается впечатление, что главный бракодел на стройке - специалист авторского надзора. Например, инспектор Госстройнадзора вменил в вину проектировщикам установку в жилом доме подоконника без запенивания. Но ведь сделали это нерадивые работники под руководством мастера и прораба!

Сегодня СНБ по авторскому надзору дает рекомендации, что должен контролировать каждый специалист. Безусловно, монтаж определенных конструкций, армирование, освидетельствование грунтов - это вопросы авторского надзора. Но за соблюдение технологии установки оконных блоков, других элементов должны отвечать линейные работники, мастера, прорабы. Если не изменится отношение к этому вопросу в новом ТКП, документ не поможет авторскому надзору, убеждены проектировщики.

Они также подняли проблему параллельного проектирования и строительства. У ГАПов и ГИПов нет времени, чтобы проанализировать, сделать расчеты и сэкономить деньги. В результате срочность приводит к перерасходу средств как минимум на 15-20%.

- В нормативных документах прописаны вопросы вариантного проектирования. Но где оно? Был ли хоть один тендер на разработку проекта? - задал риторические вопросы заведующий кафедрой «Геотехника и экология в строительстве» БНТУ Михаил НИКИТЕНКО. - Почему считается, что проект можно нарисовать за одну ночь? Будет ли качество, если делать быстро?

Отводя тень от проектировщиков, учений обратил внимание на то, что проекты бывают замечательные, но строители, к сожалению, не соблюдают технологии. Потому что все хотят построить дешево, забывая народную мудрость: «дорого да мило, дешево да гнило». Более того, по-

## Справка журнала «Директор»:

В 2009-2010 гг. за неэффективное ведение надзора к административной ответственности на общую сумму 23,7 млн. руб. привлечено 211 должностных лиц. Из них 136 представителей служб технического надзора и 75 проектных организаций.

рой сверху поступают команды удешевить строительство.

М.Никитенко охарактеризовал имеющиеся нормативные документы как очень «куцые». Многие вопросы в них вообще не прописаны. Немало объектов возводится в сложных инженерно-геологических условиях, где как воздух нужен постоянный авторский надзор. Но есть ли у проектировщиков такие силы, чтобы все время находиться на объекте? И здесь поддержку должен оказывать технический надзор. А с ним ситуация не менее критическая. Случается, что работники этой службы идут на поводу у подрядных организаций, закрывают глаза на дефекты и неправомерные изменения в конструктивных элементах. Серьезной проблемой является профессиональный уровень специалистов. Ведущие технадзор представители заказчика зачастую не знают требований нормативной документации. Госстройнадзор считает: в обязательном порядке надо разделить функции заказчика и технического надзора, установить, что его могут осуществлять специалисты, имеющие соответствующее высшее строительное образование и стаж работы по инженерной технической специализации не менее 5 лет, а также предусмотреть обязательную и внеочередную переаттестацию и переобучение.

- Заказчику не всегда хватает компетенции разобраться в тонкостях строительства, - подчеркнул директор по строительству компании IDC Олег ПАЦКО. - Поэтому рекомендую заключать договора со специализированными инжиниринговыми компаниями. Однако возникает проблема оплаты их услуг: сегодня на надзор можно использовать только 0,78% стоимости строительно-монтажных работ, а этого недостаточно, если мы хотим добиться улучшения качества строительства.

Более того, как подчеркнул директор инжиниринговой компании «ПСО Гамма» Владимир КУНЦЕВИЧ, существующая система оплаты труда надзорных служб провоцирует увеличение стоимости СМР. Поэтому фирма еще с 1996 г. перестала ориентироваться на зависимость оплаты технического надзора от объемов выполненных работ, и это дало эффект: на качество объектов нареканий нет.

- В любом случае надзорные службы должны быть независимыми, только тогда можно получить конкретные результаты. Существенно оказывается на работе как технического, так и авторского надзора фактор срока. Откуда возьмется качество, если заказчик знает, что «никуда этот технадзор не денется, будет заканчиваться месяц - все подпишет», - пояснил свою мысль В. Кунцевич.

С другой стороны, положение надзора прекрасно характеризует шутка, распространенная среди экспертов: «Пока строят плохо, мы без работы не останемся».

В процессе встречи собралось немало предложений по конструктивному улучшению проекта ТКП, они были переданы

для ознакомления представителю группы разработчиков Госстройэкспертизы.

Подводя итоги дискуссии, представитель Госстройнадзора сказал, что пришло время навести порядок в строительстве. Вот только на какой период растянется этот процесс?

#### От редакции:

Вне обсуждения осталась не менее важная проблема. Качество строительства во многом определяется проектом. Но в силу перегруженности, а в ряде случаев в результате монополизма проектанты откровенно халтурят. Выясняется это в лучшем случае в процессе строительства, а в худшем - в период эксплуатации здания. Поэтому трещат фасады, заливают гаражи-стоянки и т.д.

В стороне от этих проблем остается Госстройэкспертиза. Опять же в силу занятости этот орган анализирует только архитектурный проект - 15-17 страниц. Строительный проект не проходит экспертизу вообще. В итоге, когда возникают проблемы, Госэкспертиза «умывает руки», ссылаясь на то, что по архитектурному проекту не строят, а строительный - специалисты экспертизы не смотрели.

В связи с этим журнал «Директор» просит высказать свое мнение Госстандарт, которое редакция незамедлительно опубликует.

*Откуда  
возьмется  
качество, если  
заказчик знает,  
что никуда этот  
технадзор не  
денется, будет  
заканчиваться  
месяц - все  
подпишет.*



#### Справка журнала «Директор»:

*Сегодня инспектор контролирующего органа лишен права отдавать предписания и штрафовать, он может только составить акт и запретить работы. Судебное разбирательство порой затягивается до трех месяцев. Поэтому Департамент контроля и надзора за строительством полагает, что разумно предоставить право досудебного рассмотрения правонарушений на уровне Госстройнадзора с установлением 10-дневного срока.*

Владимир СОСНОВ

# Экономике нужны молодые «командиры»



**Игорь БЕЙ,**  
директор ОАО  
«Брестжилпроект»

**Обновление экономики, которое обычно связывают с приходом прогрессивных технологий и закупкой современного оборудования, может быть осложнено проблемой кадров руководящего состава. На смену зреющим «командирам производства», значительная часть которых приближается к пенсионному возрасту, должны прийти молодые, но обладающие достаточным опытом управленцы.**

**И** здесь мы уже начинаем сталкиваться с проблемами, порожденными «лихими 90-ми», когда многие молодые люди предпочли тяжелому труду по освоению профессии сиюминутную выгоду от перепродажи товаров, торговых вояжей за границу. По свидетельству многих руководителей, найти 30-летнего преемника сейчас чрезвычайно сложно.

Но нет правил без исключений. В этом году ОАО «Брестжилпроект» возглавил Игорь БЕЙ - как раз из поколения тридцатилетних. Он - потомственный проектировщик, причем это профессия и отца, и матери.

В 90-х гг. он не поддался соблазну «легкого хлеба», а настойчиво осваивал семейную специальность, прошел все ступени проектного дела, став главным инженером проекта, а затем и директором института.

Стоит отметить, что «Брестжилпроект», ориентированный на проектное обслуживание потребностей жилищно-коммунального хозяйства, достался молодому руководителю далеко не в лучшей «форме». Это объясняется и невысокими расценками на проекты капитального ремонта и реконструкции зданий, которые и сегодня занимают более 90% в общем объеме выполняемых работ, и тем, что прежнее руководство даже не стремилось выйти за рамки однажды установленных «обязанностей» института. Соответствующим было и оснащение: Игорь Николаевич застал здесь еще советский громоздкий копировальный аппарат «РЭМ», выдававший настолько «слепые» изображения, что разобраться в

них можно было только вооружившись лупой.

К слову, одним из первых шагов молодого директора стал заказ инженерной машины - аппарата, который выполняет функции сканера, копира и широкоформатного принтера.

- Для нашего института современное оснащение, может быть, даже более важно, чем для коллег, проектирующих новые здания, - говорит И.Бей. - Судите сами: в рамках подготовки Кобрина к республиканским «Дожинкам» мы вели 57 проектов. Такая же ситуация в Малорите, где пройдет подобное областное мероприятие: там у нас 35 объектов. Большое число проектов приводит к тому, что организация постоянно находится в цейтноте. Например, наши коллеги из Гродно за год спроектировали более 1,1 тыс. объектов. Это значит, что каждый день должно выходить 3 проекта. А что такое маленький объект? Его все равно надо оформить: составить пояснительную записку, скомпликовать проектно-сметную документацию, отнести в органы государственной экспертизы. При невысокой стоимости все это не дает возможности достигнуть высокой эффективности работы, если не пользоваться плодами компьютеризации.

Сейчас в институте активно ведется переоснащение рабочих мест, обучение специалистов работе с новыми программными продуктами. Для геодезистов приобретены электронные тахометры, показания которых выводятся сразу в компьютер.

Но, по словам Игоря Николаевича, многое нужно сделать также в сфере организации работ по капитальному ремонту и ре-

*Административное здание, реконструкция фасада, г.Брест*

**Во-первых, действует негласное правило закладывать в проекты преимущественно белорусские изделия, а на региональном уровне оно трансформируется в требование использовать продукцию местных предприятий. Во-вторых, сегодня основным критерием в строительстве является цена, что заставляет применять дешевые материалы.**



конструкции жилья и гражданских сооружений. И самое главное - в отрасли нет перспективного планирования. Раньше проектные институты принимали заказы на следующий год, и это позволяло трудинуться ритмично и с минимумом ошибок. А сегодня работать приходится, как говорится, с колес.

- Когда-то существовал документ, регламентирующий сроки проектирования, сейчас же такой нормы нет, - констатирует И.Бей. - Это дает основание заказчикам, особенно государственным, требовать выполнения работ «сегодня на вчера». Например, нам выдали задание на ремонт районной больницы в Малорите в конце апреля, а уже в начале мая стали требовать готовый проект. Как будто разработать его - то же самое, что испечь пирожки. В результате такой гонки время, которое отводится на подготовку проектно-сметной документации, постоянно сокращается. В странах ЕС этот процесс не менее продолжителен, чем само строительство. Получается, что там действуют по нашей пословице: «семь раз отмерь, один - отрежь», а вот мы ее забыли.

Еще одна проблема заключается в том что требования различных ведомств не согласуются друг с другом.

ет огромное количество дополнительных работ. Поэтому приходится еще не раз возвращаться к проекту и корректировать его. Думаю, для того чтобы повысить качество проектирования и строительства в нашей сфере, нужно сформировать подмениный жилой фонд, куда временно можно было бы переселить людей из обновляемых зданий. К сожалению, ни в Бресте, ни в других областных городах этого нет.

Но несмотря на все трудности молодой директор полон оптимизма. По его убеждению, специалисты института обладают высокой квалификацией, а значит, им вполне по плечу проектирование крупных, в том числе и новых зданий.

- У нас практически нет ведомственной подчиненности, поэтому институт ничто не сдерживает при освоении новых рыночных ниш, - говорит И.Бей. - Мы имеем лицензию на проектирование зданий первого и второго уровней, сертификат ИСО 9001. Поэтому, думаю, вполне можем конкурировать даже с «Брестпроектом». Выполняем много работ для медицины. Проектировали реконструкцию кардиологического, хирургического и гинекологического корпусов Брестской областной больницы. А это очень сложные работы: нужно предусмотреть эффективные системы вентиляции, очистки воды и воздуха. Но коллектив прекрасно справился с этой задачей.

Начинаем выходить и на проектирование нового строительства. Недавно выиграли тендер на проектирование квартала индивидуальной малоэтажной застройки. А с июля намерены взяться за проектирование многоэтажных жилых домов. Так постепенно, не отказываясь от работ, связанных с обновлением существующих зданий, увеличим долю более выгодного проектирования новых домов. В частности, нам интересна тема энергоэффективных зданий, где будут предусмотрены приточно-вытяжная вентиляция и системы, возвращающие уходящее тепло в помещения. В ближайшее время выйдем на практическое применение этой технологии.



*Реконструкция жилого дома по ул. Машерова, г. Брест*

*Когда-то существовал документ, регламентирующий сроки проектирования, сейчас же такой нормы нет. Это дает основание заказчикам, особенно государственным, требовать выполнения работ «сегодня на вчера».*



*Надстройка мансарды жилого дома*

Есть сложности и с применением новых материалов. Во-первых, действует негласное правило закладывать в проекты преимущественно белорусские изделия, а на региональном уровне оно трансформируется в требование использовать продукцию местных предприятий. Во-вторых, сегодня основным критерием в строительстве является цена, что заставляет применять дешевые материалы.

- Эти проблемы, думаю, надо решать как можно быстрее, - считает Игорь Николаевич. - Ведь потребность в обновлении старого жилого фонда будет только возрастать. Хочу также заметить, что при капитальном ремонте и реконструкции мы часто играем вслепую. На основании задания заказчика и технических заключений по обследованию конструкций здания мы пытаемся «сварганиить» проект. Затем приходит на объект подрядчик, начинает его вскрывать, и всплыва-

**ОАО «Брестэнерпроект»**

224030, г. Брест,  
ул. Интернациональная, 16  
Тел.: (0162) 201-697  
e-mail: jilproekt@brest.by

*Надстройка верхнего этажа жилого дома, г. Брест*



# Риски должно страховать государство



**Александр БОДЯКО,**  
директор УЧНПН  
«Технолит»

Частный сектор часто вообще остается вне единой технологической политики отраслевых министерств. Но как тогда без учета развития предприятий нового типа можно гостоверно прогнозировать экономическое развитие государства?

Чтобы подчеркнуть инновационность той или иной разработки, обычно добавляют: «не уступает лучшим мировым аналогам». Метод непрерывно-циклического литья намораживанием высокоизносостойких деталей, который применяет УЧНПН «Технолит», таких аналогов не имеет. Хотя впервые отливки с использованием данной технологии были получены в Беларуси около 30 лет назад, до сих пор никто в мире так и не смог повторить это ноу-хау, позволяющее получать чугунное литье с теоретически возможными характеристиками металла. Какие шаги со стороны государства нужны для того, чтобы появление подобных прорывных технологий стало нормой, а не исключением из правил?

**-В** одной из аналитических статей вашего журнала, посвященных развитию мирового станкостроения и модернизации белорусской машиностроительной отрасли, очень верно ставится вопрос об эффективности ис-

пользования дорогостоящего оборудования, - говорит директор «Технолита» Александр БОДЯКО. К примеру, в начале этого века для оформления покупки неиспользуемых станков с ЧПУ на объединении «Интеграл» нам понадобилось всего 1-2 месяца. Сейчас на то, чтобы приобрести на соседнем государственном предприятии два простраивающих станка, ушло три года и потребовалось личное вмешательство губернатора. В России, Украине или Литве подобную сделку можно оформить всего за полчаса. Но какая выгода от простой дорогостоящего оборудования государству? Ведь в данном случае оно не работает на ВВП страны и ее социально-экономическое развитие.

Действительно, программа инновационного развития принята, и срок ее реализации завершается в этом году, но значимых законодательных шагов для ее продолжения в будущем пока не сделано. При этом частный сектор часто вообще остается вне единой технологической политики отраслевых министерств. Но как тогда без учета развития предприятий нового типа можно достоверно прогнозировать экономическое развитие государства? Для многих из тех, кто рискует открыть наукоемкое производство в Беларуси, это больше чем просто получение прибыли. Скорее, речь идет о реализации наработанного интеллектуального капитала, чего без команды единомышленников достичь невозможно. Собственно, так и возник «Технолит», когда после безуспешных попыток внедрения научных разработок было решено начать их практическую реализацию самостоятельно.

Что необходимо сделать для того, чтобы инвесторы активнее приходили в сферу наукоемких технологий? Ведь в этой

среде создание одного рабочего места обходится значительно дороже, чем в традиционных отраслях.

- В то время как западные банки в условиях финансового кризиса несли убытки, белорусская банковская система получила рекордные прибыли, - подчеркивает Александр Михайлович. - Но на ком зарабатывались эти деньги? На тех, кто в неблагоприятных экономических условиях продолжал работать на развитие. К сожалению, у нас пока нет возможности прямого контакта носителей идей с потенциальными инвесторами, что на Западе давно и успешно реализуется. В наших условиях без доступа к недорогим кредитным ресурсам и государственной поддержки инновации не выживут. Например, в Германии автор идеи для ее практического применения может получить безвозвратную ссуду от государства. У нас все приходится делать на свои или очень дорогие заемные средства.

Однако не только финансовый «голод» мешает более динамичному развитию экономики инновационного типа в Беларуси. По мнению Александра Бодяко, инвесторам необходима предсказуемость и стабильность, чтобы внутренние макроэконо-

Академик НАН  
Беларуси Евгений  
Марукович



мические тренды не оказывали негативного влияния на инвестиционные вложения. Так, как, например, получилось с приобретением высокоточных японских станков, заказ на которые был оформлен «Технолитом» незадолго до кризиса. Под закупку данного оборудования был взят валютный кредит под 9%, которые затем трансформировались в 13-15%. Соответствующий указ президента гарантировал, что такое оборудование освобождается от таможенных пошлин, но почему-то срок его действия ограничивался девятью месяцами. А ведь за этот короткий промежуток времени необходимо согласовать с поставщиком функциональные характеристики, сроки поставки и т.д., поскольку оборудование изготавливается по индивидуальному заказу.

В итоге, когда станки были ввезены, срок действия льгот по таможенным платежам истек, пришлось ожидать их продления. К тому же в Могилеве не оказалось таможенных складов теплого хранения, а без выполнения этих обязательных условий оборудование со сложной электроникой лишалось гарантийной поддержки. Пришлось оформ-

во «наказало» за излишнее инновационное «рвение».

- От подобных катаклизмов, которые не зависят от результатов хозяйственной деятельности предприятия, инвесторы должны быть застрахованы государством, - считает А.Бодяко. - К сожалению, пока на такие важные моменты правительство внимания не обращает. А без подобных гарантий никакие зарубежные представители инвестиционных возможностей Беларусь не дадут желаемых результатов. Ведь в нашем случае, когда принималось решение о приобретении высокотехнологичного оборудования, никто не мог спрогнозировать наступившие позже последствия, от нас не зависящие. Скажу больше, если бы не высокая эффективность производства, наша компания сократилась бы наполовину. А так, благодаря уникальности литейных технологий и широкой возможности приобретенного оборудования, предприятие в кризис сумело реструктуризировать портфель заказов на 70%, освоить свыше 250 новых изделий и увеличить в этом году объем производства на 54% в сравнении с докризисным уровнем. При этом ни одного человека или рабочего места потеряно не было, мало того, за последние месяцы принято около 30 человек. Хотя после приостановки работы предприятий белорусского машиностроения произошло резкое падение объемов производства. А ведь по прогнозу развития автомобилестроения на 2008-2016 гг. тот же МАЗ должен был увеличить производство грузовиков с 26 до 100 тыс. в год. Под эту программу все смежники перестраивали свои мощности, но теперь приходится искать других потребителей.

Есть успехи и на научном поприще. Работа коллектива авторов: Маркович Е.И., Бензя В.Ф. и Бодяко А.М. «Создание и промышленная реализация принципиально нового метода непрерывно-циклического литья намораживанием высокоизносостойких деталей техники» выдвинута на соискание Государственной премии Республики Беларусь в области науки и техники. Без преувеличения можно сказать, что на ее общественном обсуждении в Физико-техническом институте НАН Беларусь присутствовал весь цвет белорусской металлургии и металловедения, представители ведущих машиностроительных заводов. Выступавшие отметили уникальность данной технологии и посчитали эту научную разработку достойной присуждения премии. От себя добавим следующее. Статья лауреатом такой премии всегда престижно. Но в данном случае присуждение такой работе Государственной премии в области науки и техники поднимет еще и значимость самой премии, поскольку ни в одной области науки и техники у нас нет двадцатилетнего отрыва от ведущих стран мира. За малым исключением - нового метода непрерывно-циклического литья намораживанием.



*Продукция  
предприятия*

*Парадокс этой ситуации еще и в том, что японский производитель станков сделал «Технолиту» 20 %-ную скидку как первому покупателю из Беларусь, в то время как родное государство из-за несовершенства законодательства финансово «наказало» за излишнее инновационное «рвение».*



*Академики НАН Беларусь Стасислав Астапчик и Анатолий Гордиенко*

лять зону временного таможенного хранения на предприятии. Но за это время произошла девальвация национальной валюты, и предприятие получило виртуальную прибыль, которая, тем не менее, облагалась вполне реальной налоговой ставкой.

Это, по словам Александра Михайловича, оказалось настоящей финансовой «бомбой»: поскольку стоимость оборудования превышала 1 млн. долл., внеплановые налоговые отчисления составили более 100 млн. руб. Встал вопрос о выживании предприятия, потому что такой ход событий предсказать было невозможно. Парадокс этой ситуации еще и в том, что японский производитель станков сделал «Технолиту» 20%-ную скидку как первому покупателю из Беларусь, в то время как родное государство из-за несовершенства законодательства финансо-

#### **УЧНПН «Технолит»**

212026, г. Могилев,  
ул. Бялыницкого-  
Бирули, 26  
Тел.: (0222) 27-65-85 -  
руководитель; 27-58-75 -  
отдел сбыта; 27-58-73 -  
бухгалтерия  
e-mail: tehnolit@tut.by  
www.tehnolit.by

# «Континент» для сварщиков

Наталья  
АЛЕКСАНДРОВА



**Иван АСТАПОВИЧ,**  
директор ООО  
«Светлогорский  
завод сварочных  
электродов»

*Политика  
предприятия-  
изготовителя по  
сервису доставки  
продукции как  
нельзя лучше  
отвечает  
интересам  
потребителя.  
Партии  
электродов  
перевозятся  
собственным  
транспортом и  
за счет завода.*

**ООО «Светлогорский  
 завод сварочных  
 электродов»**

247432, г. Светлогорск,  
ул. Маяковского, 1  
Tel.: (02342) 420-87  
e-mail: elektrod.kontinent  
@gmail.com

**С увеличением потребительской активности на рынке электродов растут поставки из-за рубежа. В этой тенденции распознало возможности по занятию ниши ООО «Светлогорский завод сварочных электродов». Конкурируя с импортом, отечественный производитель улучшает качество своей продукции и расширяет ее ассортимент. О том, что получают сварщики под новой маркой «Континент», редакции журнала рассказал директор предприятия Иван АСТАПОВИЧ.**

**С**ерийное производство электродов общего назначения марки МР-3 мы открыли три года назад, - отмечает директор. - Начинали с объемов 5 т в месяц, а к 2010 г. увеличили выпуск до 50 т. В феврале украинский партнер - публичное акционерное общество (ПАО) «ПлазмаТек» (г. Винница) предложило перевооружить производство и создать на нашей площадке предприятие, которое выйдет на новый, более высокий уровень как по качеству, так и по объемам выпускаемой продукции.

Новая линия стоимостью около 1 млн. долл. поставлена от лидера электродного оборудования на территории СНГ - фирмы «ВЕЛМА»

(г. Киев) и 25 мая запущена в эксплуатацию. Поставки необходимого сырья для производства электродов берут на себя партнеры.

Ученые известного киевского института электросварки им. Е.О.Патона разработали для светлогорского завода усовершенствованную рецептуру и технологию электродов МР-3. Испытания показали, что изделия не уступают по качеству самым известным аналогам, выпускаемым российскими заводами. При этом белорусские электроды значительно дешевле российских аналогов.

- К осени будет организован круглосуточный цикл производства, - делится планами директор, - это позволит изготавливать 250-300 т электродов в месяц. Таким образом, сможем увеличить объем выпускаемой продукции в 5-6 раз. Между тем, потребность Беларусь оценивается в 1 тыс. т электродов в месяц. К концу 2011 г. есть смысл установить еще одну линию и выйти на объем 500-600 т электродов в месяц. Постоянную высокооплачиваемую работу уже получили 20 человек и их число со временем вырастет до 160.

Получается, что один производитель сможет закрыть потребности Беларусь на 50%. Пока же три отечественных завода обеспечивают республику продукцией только на 7-8%.

Электроды светлогорского предприятия закупают МТЗ, МАПИД, предприятия коммунального хозяйства, мостостроительные организации, заводы ЖБИ, другие строительные организации. На последних выставочных форумах в Минске сварщики узнали о совместных планах белорусского и украинс-

кого партнеров и получили представление об электродах МР-3 новой марки «Континент». К моменту открытия производства торговый знак уже был зарегистрирован, а продукция прошла сертификацию. Рассказывая о своей новинке, директор отметил, что рутиловые электроды, изготовленные на современном оборудовании по усовершенствованной рецептуре, обеспечивают хорошее формирование металла шва, высокую устойчивость его материала к образованию пористости и горячих трещин. Для ручной дуговой сварки конструкций из низкоуглеродистых сталей потребителям предлагаются электроды МР «Континент» диаметром 3, 4 и 5 мм в удобной фасонке по 1; 2,5 и 5 кг.

Политика предприятия-изготовителя по сервису доставки продукции как нельзя лучше отвечает интересам потребителя. Партии электродов перевозятся собственным транспортом и за счет завода. Продукция может быть поставлена с отсрочкой платежа. Предприятие активно работает с оптовиками, участвует в тендерах. Особенность участия в конкурсных закупках заключается в том, что конечный потребитель получает электроды на испытание, не зная их производителя. Сварщики всегда одобряют продукцию светлогорского завода.

Однако в большей части рынок продолжает насыщаться импортом. ООО «Светлогорский завод сварочных электродов», ориентируясь на производство востребованной на рынке продукции, безусловно, занимается импортозамещением пока одной марки электродов. А при установке второй линии будет выпускать следующие по популярности электроды - УОНИ-13/55.



# Какую обувь носить белорусам?



- Людмила Владимировна, что предстоит сделать?

- В первую очередь - решить существующие проблемы, а их накопилось немало. Моральный и физический износ основных производственных фондов, в том числе активной части стал причиной высокой материально-, трудо- и энергоемкости производства, что привело к появлению в отрасли убыточных организаций. Пока у нас еще недостаточный уровень освоения прогрессивных технологий и низкий коэффициент использования производственных мощностей - у трети предприятий он менее 60%. Доля инновационной научноемкой продукции составляет лишь 0,06%. Очень высокий процент импортной составляющей в готовой продукции, что создает зависимость ряда предприятий от иностранных партнеров по поставкам отдельных видов комплектующих. Приходится констатировать и дефицит специалистов по отдельным технологическим процессам основного производства. Наиболее узкое место - швейные потоки по производству заготовок, что препятствует переходу предприятий на двухсменный режим работы. С целью загрузки производственных мощностей обувных фабрик приходится приобретать заготовки за рубежом, а также размещать заказы по их пошиву в организациях швейной отрасли.

Программой технического перевооружения и модернизации предприятий

Покупатель, получивший в последнее время достаточное представление о «качестве» обуви, ввезенной из стран Юго-Восточной Азии и некоторых других регионов, меняет свои взгляды и поворачивается в сторону отечественных товаров. Уже имеются факты, когда белорусские обувщики не успевают удовлетворять заявки торгующих организаций по ряду моделей. С целью обеспечения динамичной работы кожевенно-обувной отрасли концерн «Беллегпром» разработал концепцию развития на период до 2015 г. Страгегией определены амбициозные, но вполне выполнимые задачи, отметила в интервью редакции журнала заместитель председателя концерна Людмила ТЯГЛОВА.

кожевенной отрасли в 2009-2010 гг. предполагается закупка нового высокотехнологичного и энергосберегающего оборудования общей стоимостью свыше 8 млн. евро. Техперевооружение ОАО «Минское производственное кожевенное объединение» позволит освоить выпуск жестких кож растительного дубления для верха и низа обуви, а также мебельных кож. Инвестиции в ОАО «Бобруйский кожевенный комбинат» направлены на создание производства новых видов кож для верха обуви, полуфабриката из овчины и козьей кожи с интенсивными препаратами обезжиривания. С помощью оборудования, приобретаемого ОАО «Кожевник», можно будет проводить механические операции на начальных процессах с большей точностью, что обеспечит качество продукции на последующих операциях и увеличит площадь готовых выделанных кож.

Активно модернизируются производства в ОАО «Красный Октябрь», ОАО «Лидская обувная фабрика», где установлен агрегат для прямого литья подошв из полиуретана. На РУПП «Кричевский завод резиновых изделий» организован выпуск двух- и трехцветной обуви из термопластичных материалов, прорабатывается проект по резиновой обуви с использованием трикотажной хлопчатобумажной трубы для чулка, которую будет поставлять ОАО «8 марта», а также двухцветной трикотажной полизэфирной трубы ОАО «КИМ». ОАО «Мин-

*Приоритетом в стратегии развития кожевенно-обувной отрасли определено продолжение работы по постепенной интеграции отрасли в сложившуюся мировую систему разделения труда путем создания совместных предприятий и производств.*

## Справка журнала «Директор»:

В январе-марте 2010 г. обувными предприятиями концерна «Беллегпром» выпущено 2726 тыс. пар кожаной обуви, что составляет 114,2% к соответствующему периоду прошлого года, в том числе 536 тыс. пар детской (19,7%); 383 тыс. пар резиновой (196,4%); 35 тыс. пар валяной (109,4%). Объем выручки от реализованной продукции увеличился на 34,9%. Выручка от экспорта - 20,8 млн. долл., или на 40,6% больше, чем за соответствующий период прошлого года.



**Отечественное машиностроение не может обеспечить нашу отрасль необходимым производительным и современным оборудованием. Приходится приобретать в европейских странах за валюту, что не дешево. С учетом Концепции по ежегодному росту инвестиций в основной капитал в размере 115% на техническое переоснащение отрасли должно быть направлено не менее 350 млрд. руб., что позволит снизить уровень износа активной части основных фондов go 40%.**

ский экспериментально-фурнитурный завод» планирует закупить линию полного технологического цикла по производству спиральной и литой застежки-молнии.

**- Очевидно, немалые денежные суммы понадобятся и в дальнейшем...**

- К сожалению, отечественное машиностроение не может обеспечить нашу отрасль необходимым производительным и современным оборудованием. Приходится приобретать в европейских странах за валюту, что не дешево. С учетом Концепции по ежегодному росту инвестиций в основной капитал в размере 115% на техническое переоснащение отрасли должно быть направлено не менее 350 млрд. руб., что позволит снизить уровень износа активной части основных фондов до 40%. Предприятия изыскивают собственные средства, проводят работу по привлечению кредитных ресурсов банков, прямых инвестиций, в том числе иностранных.

Приоритетом в стратегии развития кожевенно-обувной отрасли определено продолжение работы по постепенной интеграции отрасли в сложившуюся мировую систему разделения труда путем создания совместных предприятий и производств. Планируется также структурная перестройка отрасли, которая предусматривает строительство новых предприятий. Такая работа никогда не прекращалась и получит в перспективе свое продолжение. При этом стратегия направлена на постепенное, планомерное, стабильное и динамичное развитие кожевенно-обувной отрасли.

**- Как планируется решать проблему кожевенно-обувной сырья?**

- По экспертным расчетам, для за-

грузки мощности кожевенных предприятий необходимо около 2,9 млн. шкур крупного рогатого скота и свиных. К сожалению, отечественное животноводство не может обеспечить нас сырьем в нужном количестве и надлежащего качества. Поэтому производственные мощности организаций кожевенной отрасли в 2009 г. использовались лишь на 57,2%. Надо отметить, что и существующие мощности переработчиков не могут в настоящее время полностью удовлетворить потребности обувных предприятий республики. Почти половину кожевенного товара мы вынуждены импортировать. Как правило, завозятся кожевенные товары гладкие, лицевые высоких сортов, кожи с особо модными видами отделки.

**- Можно ли говорить о создании в Беларуси полноценного кожевенно-обувного кластера?**

- На сегодняшний день кожевенно-обувная отрасль концерна представлена различными производственными организациями. Сюда входят 5 предприятий, выпускающих натуральную кожу для обуви и кожевенно-галантерейных изделий, 1 предприятие по выпуску искусственной кожи, фурнитурный завод и 22 предприятия по производству обуви различного назначения. В системе концерна имеются также организации прикладной науки (РУП «Центр научных исследований легкой промышленности», ОАО «Беллегпромпроект»).

Все предприятия отрасли располагают квалифицированной рабочей силой, имеются сложившиеся десятилетиями традиции, отечественное сырье и специализация кожевенно-обувных организаций. То есть, по сути, в системе концерна уже есть практически все элементы кожевенно-обувного объединения организаций, соответствующего понятию «кластер».

**- Не тесно ли на рынке нашим обувным предприятиям сегодня?**

- Каждое предприятие формирует свою ассортиментную политику с учетом конъюнктуры потребительского рынка, своих технических возможностей и, со-



ответственно, занимает определенный сегмент. Крупнейшими производителями кожаной обуви в республике являются СООО «Марко», СООО «Сан-Марко», ОАО «Красный Октябрь», СООО «Белвест», ЗАО «Сивельга», ЗАО СП «Отико».

ОАО «Лидская обувная фабрика» выпускает легкую комфортную обувь из льна и текстильных материалов. ЗАО СП «Белкельме» специализируется на обуви для активного отдыха и занятий спортом (борцовки, бутсы футбольные), им подготовлена коллекция обуви для олимпийской сборной Беларуси. ГРОУП «Труд», СООО «Чевляр», ООО «Рейлит», СООО «ФСО «Труд-Нью-Лайн», СООО «ГОФ «Труд-Стецкевич-Адамантан» производят обувь специального назначения. РУПП «Кричевский завод резиновых изделий» наполняет рынок резиновой обувью и из поливинилхлоридных композиций. РУП «Смиловичская валяльно-войлоковая фабрика» делает обувь валяную.

Конечно же, существуют определенные элементы соперничества между отдельными предприятиями отрасли, но это нормально и является дополнительным стимулирующим фактором повышения конкурентоспособности белорусской обуви.

Большее давление в настоящее время мы пока еще ощущаем со стороны «се-

*Пока у нас еще недостаточный уровень освоения прогрессивных технологий и низкий коэффициент использования производственных мощностей - у трети предприятий он менее 60 %. Доля инновационной наукоемкой продукции составляет лишь 0,06 %. Очень высокий процент импортной составляющей в готовой продукции, что создает зависимость ряда предприятий от иностранных партнеров по поставкам отдельных видов комплектующих.*

«Беллегпром» на внутреннем рынке составит 57,8% (14,1 млн. пар), темп роста к 2008 г. - 293,2%, при этом увеличение поставок на внутренний рынок импортозамещающей обуви достигнет 8 млн. пар. Не нужно забывать, что в республике существуют другие крупные производители обуви, которые тоже не будут стоять на месте.

Мы не ставим перед собой цель полностью занять белорусский рынок. Покупатель должен иметь выбор, соответствующий его вкусам и «карману». Но мы не можем мириться и с такой ситуацией, когда около 70% нашего внутреннего рынка приходится на импортную продукцию не всегда высокого качества.

Поэтому если говорить о «нишах» в перспективе, то по ходу реализации концепции данный термин должен стать более уместным для импортной обуви в отдельных сегментах рынка: специальная, спортивная, ультрамодная и, возможно, некоторые другие виды.

- Каков расклад обувного рынка сейчас и как он изменится через 5 лет?



- Разработкой концепции развития кожевенно-обувной отрасли мы занимались в начале 2009 г. исходя из анализа состояния организаций отрасли в 2008 г. Жизнь не стоит на месте, и уже сейчас прогнозируемые параметры могут измениться.

Тем не менее, емкость отечественного рынка обуви, по нормативу 3,2 пары на человека, составляет 30,9 млн. пар. Согласно расчетам ведущих европейских экономистов, сбалансированное заполнение рынка

продукцией собственного производства должно составлять не менее 50%, т.е. 15,45 млн. пар обуви. Вместе с тем в последние годы доля отечественной обуви была чуть более 30%.

К 2015 г. удельный вес обуви организаций и компаний концерна

внутреннем рынке составит 57,8% (14,1 млн. пар), темп роста к 2008 г. - 293,2%, при этом увеличение поставок на внутренний рынок импортозамещающей обуви достигнет 8 млн. пар. Не нужно забывать, что в республике существуют другие крупные производители обуви, которые тоже не будут стоять на месте.

Мы не ставим перед собой цель полностью занять белорусский рынок. Покупатель должен иметь выбор, соответствующий его вкусам и «карману». Но мы не можем мириться и с такой ситуацией, когда около 70% нашего внутреннего рынка приходится на импортную продукцию не всегда высокого качества.

*По экспертным расчетам, для загрузки мощности кожевенных предприятий необходимо около 2,9 млн. шкур крупного рогатого скота и свиных. К сожалению, отечественное животноводство не может обеспечить нас сырьем в нужном количестве и надлежащего качества.*

Александр ГЛИНСКИЙ

# Жилье вместо затрат



**Татьяна МОТОРИНА,**  
генеральный  
директор ОАО  
«Брестский  
чулочный комбинат»

*В основе разработки коллекций лежит забота о здоровье покупателей, так что «левиная» доля ассортимента приходится на изделия из натурального хлопка, льносодержащей пряжи с применением антибактериальной обработки, что обеспечивает высокие гигиенические свойства.*

**Открытость экономики больше всего ударила по легкой промышленности, поскольку импорт из Юго-Восточной Азии, даже при невысоком качестве продукции, был конкурентоспособен по цене. К тому же «челночный» бизнес стал фундаментом для становления предприятий малого и среднего бизнеса. Смогут ли крупные предприятия отрасли выстоять в таком жестком рыночном противостоянии? По мнению генерального директора ОАО «Брестский чулочный комбинат» Татьяны МОТОРИНОЙ, успех зависит от быстроты реакции на постоянно изменяющиеся запросы рынка.**

## КУРСОМ ОБНОВЛЕНИЯ

Комбинат - одно из немногих валообразующих предприятий легкой промышленности Республики Беларусь, которое во все времена работало безубыточно. Уровень рентабельности не опускался ниже 10%, а налоги в бюджет неуклонно росли, достигнув в 2009 г. 17 млрд. руб.

Опыт работы показывает, что там, где предпочтение отдается внедрению новых технологий, там формируются конкурентные преимущества.

С 2006-го по 2009г. объем инвестиций в основной капитал составил 7,6 млрд. руб. Это собственные средства и кредиты банков.

В рамках реализации Государственной программы «Импортозамещение» организовано производство колготок женских из высококачественных полиамидных и эластомерных нитей известных европейских производителей. Созданная торговая марка Dea Mia соответствует по качеству и дизайну лучшим мировым аналогам.

Самые оригинальные решения в ассортиментной политике стали возможными после приобретения современного оборудования для производства и отделки фирм Италии и Чехии. За счет кредитов чешского банка, обслуживающего фирму «Униплет», на весьма привлекательных условиях в 2009 г. реализован контракт на поставку вязального оборудования. Новая техника с расширенными ассортиментными возможностями используется для выпуска носков для мужчин, изделий для детей и женщин.

Так, коллекция классических носков мужских VBest отличается высокой степенью прочности, эстетичностью. При производстве изделий используются различные виды сырья: бамбуковая и вискозная пряжа, мерсеризованный хлопок, высококачественный гребеной хлопок. Особого внимания заслуживает новинка - носки с использованием бамбуковой пряжи, которые великолепно впитывают влагу (в 3 раза больше, чем 100%-ный хлопок), обладают повышенной прочностью и дают ощущение прохлады и комфорта жарким летом.

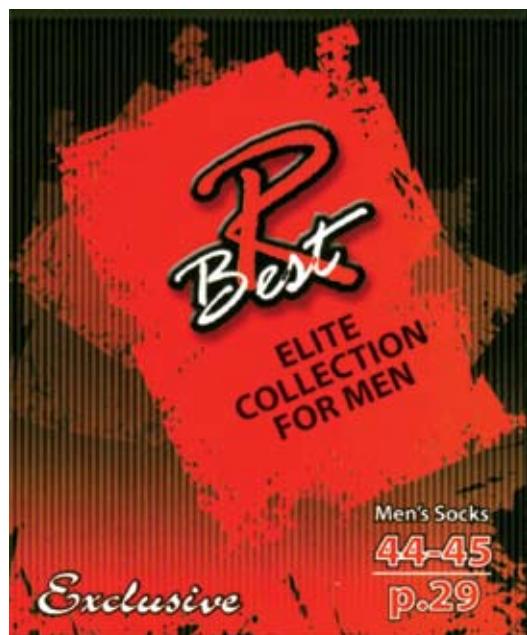
Коллектив предприятия в основном женский, поэтому с особой любовью раз-

работана и чаще всего обновляется коллекция для детей «Топотушка». А благодаря электронному управлению процессом вязания возможно получение самых разнообразных переплетений и многокрасочных рисунков. Обновление ассортимента повлияло на конкурентоспособность продукции. Новинки «на ура» были восприняты потребителем, поэтому на торговых полках не залеживаются.

В основе разработки коллекций лежит забота о здоровье покупателей, так что «левиная» доля ассортимента приходится на изделия из натурального хлопка, льносодержащей пряжи с применением антибактериальной обработки, что обеспечивает высокие гигиенические свойства.

Ориентация на население со средним уровнем дохода, а это самый емкий рыночный сегмент, и возможность выпуска продукции для всех половозрастных групп населения упрощают работу оптовым покупателям. Ведь удобнее закупать необходимый товар в одном месте, а не собираять с «мири по нитке».

Сегодня из общего объема продаж около 26 млн. пар - 70% - реализуются на внутреннем рынке. Из них 40% - через фирменную торговлю, которая включает 9 магазинов, 3 торговых представительства, открытые во всех областных центрах и круп-



ных городах Беларуси. Приближение товара к покупателю позволяет лучше изучить и удовлетворить спрос.

По словам Татьяны Николаевны, период с 2006 по 2009 г. можно смело назвать этапом внедрения новых энергосберегающих технологий, оптимизации производства и затрат. На предприятии создана целостная система экономии материальных ресурсов, в результате которой обеспечено снижение ТЭР на 25%. Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции сократился на 2,5%.

При ежегодном приросте объемов производства численность работающих уменьшилась на 16%, при этом сокращений практически не проводилось. Проведенная оптимизация производственных площадей позволила высвободить отдельно стоящее здание подсобно-вспомогательного корпуса (около 4 000 м<sup>2</sup>) и сдать в аренду субъектам малого и среднего бизнеса, которыми создано свыше 300 рабочих мест.

### МЕЧТЫ СБУДУТСЯ

Интересные начинания применяются и в социальной сфере. Реальной поддержкой многодетных, молодых семей и других категорий, нуждающихся в улучшении жилищных условий, может стать реконструк-

*Общежитие предприятия*



ция под жилые дома общежитий, тем более что потребность в них, благодаря росту объемов строительства жилья в республике, в значительной степени сократилась.

В то же время расходы на содержание объектов непроизводственного назначения снижают инвестиционные возможности промышленных предприятий. Так, ОАО «Брестский чулочный комбинат» ежегодное содержание двух общежитий обходится более чем в 200 млн. руб.

Можно ли снизить расходы без закрытия объектов социальной сферы к обоюдному удовлетворению сторон? Такие преобразования стали возможны благодаря постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 17.03.2003 г. №45 «О мерах по повышению эффективности эксплуатации жилищного фонда, объектов коммунального и социально-культурного назначения и защите прав потребителей коммунальных услуг», которым рекомендовалось (с учетом экономической целесообразности) переоборудо-

вать общежития под жилые помещения с последующей передачей их в коммунальную собственность. Что, по сути, являлось бы классическим вариантом дешевого жилья. Однако много ли таких жилых домов появилось со временем приятия указанного постановления? В ОАО «Брестский чулочный комбинат» решили использовать эту возможность.

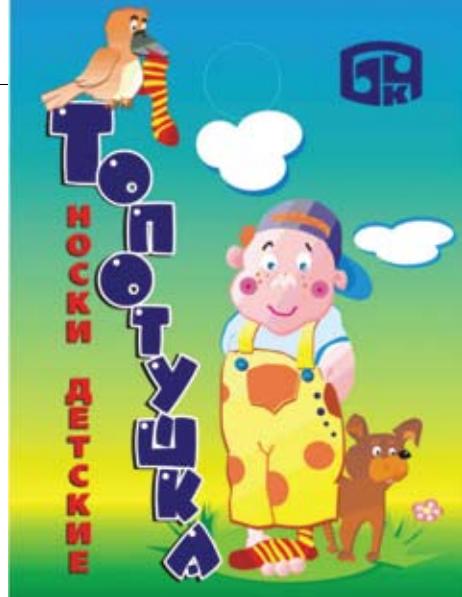
В 2004 г. собранием акционеров принято решение реконструировать требующее капитального ремонта общежитие в жилой дом. Предприятие полностью оплатило расходы по выполнению проектно-сметной документации и выделило 40 млн. руб. на благоустройство прилегающей территории. В итоге 60 семей улучшили жилищные условия по ценам значительно ниже рыночных - 1 кв. м обошелся им в 208-357 долл. в зависимости от периода ввода жилья.

Подобная практика, по мнению Татьяны Николаевны, является хорошим резервом для решения квартирного вопроса. За последние 5 лет 197 работников улучшили жилищные условия, в том числе 137 - за счет государственного строительства, 60 человек - за счет реконструкции общежития.

Повышение социальных стандартов жителей Бреста также волнует руководство предприятия. Первый этаж административного корпуса решено предоставить белорусским предприятиям легкой промышленности под фирменные магазины. Рядом с фирменным магазином ОАО «Брестский чулочный комбинат» уже открыта торговая точка ОАО «Свитанок» (г. Жодино).

- Мы находимся в густонаселенном районе, говорит Т.Моторина. - И недалек день, когда отдельные магазины сольются в прекрасный торговый центр, где жители города смогут одеться «с головы до ног». Рассчитываю, что такие же шаги предпримут и наши коллеги, предоставив свои производственные помещения под фирменную торговлю. Так что не исключаю появления подобных центров и в других городах Беларуси.

Здоровая конкуренция - это основа продвижения вперед и, судя по всему, ОАО «Брестский чулочный комбинат» не собирается сдавать свои рыночные позиции конкурентам. Скорее, наоборот, с каждым шагом в модернизации производства и управлении предприятием коллектив намерен отвоевывать новые рыночные ниши.



*Здоровая конкуренция - это основа продвижения вперед и, судя по всему, ОАО «Брестский чулочный комбинат» не собирается сдавать свои рыночные позиции конкурентам.*

**ОАО «Брестский чулочный комбинат»**

224020, г. Брест,  
ул. Купалы, 3  
Тел.: (0162) 463-192,  
463-489  
e-mail:  
sbyt@bchk.belpak.brest.by



# Как добиться уникальности магазина?



**Виктория КОЛЕСНЁВА,**  
и.о. заведующей кафедрой экономики,  
менеджмента и коммерческой  
деятельности УО ГИПКП  
Министерства торговли РБ

Успех современного торгового предприятия во многом зависит от той стратегии, которую выберет управленческий корпус. А она заключается в том, чтобы руководство понимало пути и способы достижения поставленных количественных и качественных целей и имело четкие ответы на следующие вопросы. Каким путем будет достигаться необходимый месячный оборот? Что для этого требуется сделать? Действия каких конкурентов следует проанализировать, что и каким покупателям продавать, кого из поставщиков выбрать в партнеры?

**Б**олее подробно составляющие общей стратегии компании и варианты различных алгоритмов, которые она использу-

ет для своего развития, представлены в табл. 1.

Опираясь на классику экономической теории, выделяют три фактора успеха торгового предприятия:

- 1) ассортиментная политика;
- 2) персонал предприятия;
- 3) организация торгово-технологического процесса.

Но прежде чем перейти к анализу указанных компонентов, следует определиться с масштабностью и степенью влияния на конкурентную среду.

В последнее время торговые специалисты все чаще используют термин «ритейл». Справедливо, если под ним мы будем понимать крупноформатных (а чаще сетевых) представителей розничной торговли, как правило, частной формы собственности (что способствует использованию гибкой модели в диалоге с государственными органами, например, в регулировании ассортиментной политики). У них есть очевидные конкурентные преимущества, которые эффективно используются как инструмент воздействия на партнеров. В чем это проявляется? Каждый поставщик хочет, чтобы его товар занимал как можно больше магазинных полок. «Сетевик» может пойти навстречу, если только он будет диктовать договорные условия. На одном из бизнес-форумов данная концепция из уст руководителя достаточно известной торговой сети прозвучала так: «Нам все равно, что прода-

вать. Главное, чтобы эта деятельность приносила планируемую прибыль, поэтому сегодня отношения с поставщиками формируются в цепи «арендодатель-арендатор». Очевидно, что потребитель в этой модели бизнеса выступает заложником.

Вторая модель бизнес-среды может быть представлена средне- или малоформатными магазинами. Они не всегда лидируют в переговорном процессе с поставщиком и имеют более высокий уровень риска недополучить прибыль за счет менее выгодных условий сотрудничества. Однако и в этой модели потребитель также может стать заложником и поставщиков, и магазинов. Тогда вполне резонно спросить, кто сегодня диктует свои условия рынку - потребитель или производители и продавцы?

С 1 января 2010 г. пересмотрены социальные стандарты по обеспеченности торговыми площадями на 1 тыс. человек в сторону увеличения, что повлечет за собой появление новых торговых предприятий и расширит конкурентную среду. Эти факторы предполагают пересмотр конкурентной стратегии магазина с целью поиска потенциальных ресурсов для удержания покупателей. Одним из них является психологическое манипулирование потребителем посредством мерчендейзинга.

Этому «искусству соблазнения покупателей» в последние годы было посвящено большое количество публикаций. Мы же рассмотрим мерчендейзинг в аспекте маркетинга, поскольку это важный инструмент, позволяющий компаниям победить в острой конкурентной борьбе. Свои конкурентные преимущества производители и продавцы стараются обрести за счет совершенствования торговых услуг, окружающих товар в местах его продаж.

**С 1 января 2010 г. пересмотрены социальные стандарты по обеспеченности торговыми площадями на 1 тыс. человек в сторону увеличения, что повлечет за собой появление новых торговых предприятий и расширит конкурентную среду.**

В современных условиях технологии мерчендайзинга стали более затратными. Например, чтобы обеспечить магазин музыкальным сопровождением в процессе выбора потребителем товара, необходимо учитывать законодательство в области авторского и смежного права и планировать на это расходы. Или такой компонент, как освещение - для многих магазинов он является инструментом сокращения издержек обращения. На рис. 1 представлены основные элементы системы мерчендайзинга, которые рассматриваются и со стороны производителя, и со стороны розничного звена.

Вопросы формирования эффективных программ мерчендайзинга стратегически важны для компаний. Выбирая в них приоритетные направления, необходимо учитывать следующие основные компоненты:

- 1) *мерчендайзинг точек* (организация эффективных точек продаж);
- 2) *мерчендайзинг управляющий* (управление ассортиментом, запасом, организация выкладки);
- 3) *мерчендайзинг действий* (активизация продаж с помощью специальных мероприятий);
- 4) *мерчендайзинг людей* (работа с потребителями, торговым персоналом).

Не вызывает сомнения тот факт, что программы мерчендайзинга, которые формируют предприятие, производящее потребительские товары, и компания, торгующая ими, значительно отличаются друг от друга, пересекаясь лишь в вопросах этики и техники выкладки как самих товаров, так и сопровождающих их P.O.S. материалов<sup>1</sup>. Функции последних - информировать потребителей, помогать ориентироваться в торговом зале, привлекать внимание к торговым маркам, товарам и в конечном итоге продать их.

Достаточно часто приходится сталкиваться с результатами бенчмаркинга<sup>2</sup>.

Компания, которая занимается реализацией чего-либо, берет концепцию мерчендайзинга другого магазина (также эту ситуацию можно рассматривать в сфере производства на стадии сбыта) и на ее основе создает свою. Концептуальная система наполняется контентом в зависимости от поведения покупателей и специфики ассортиментной политики другого магазина. Но иногда концепция мерчендайзинга слепо копируется, и мы уже встречаем правило «увеличения фейсинга»<sup>3</sup> в применении к товарам премиум-класса в каком-нибудь магазине, где покупатель, в основном с доходом ниже среднего. При этом составители даже не задумываются над тем, повысит ли это объем продаж.

Торговые предприятия могут задействовать еще один инструмент - *управление ассортиментом*. Это прежде всего правильный ответ на следующие вопросы: **какие наименования товаров закупать для реализации, в каком объеме и по какой цене их продавать?** Ответив на эти вопросы, можно существенно повысить эффективность хозяйственно-финансовой деятельности. На рис. 2 представлены современные подходы в управлении ассортиментом.

Задача управления ассортиментом лежит на стыке экономического и маркетингового анализов. *Маркетинговый анализ* позволяет понять, насколько та или иная позиция перспективна с точки зрения рынка, какой спрос на нее ожидается, растет он или падает? *Экономический анализ* дает возможность оценить, насколько позиция выгодна самому магазину. При сопоставлении данных двух анализов и получают оптимальный ассортимент - выгодный и востребованный покупателем.

Работа по оптимизации ассортимента начинается с **маркетингового анализа**, который состоит из сбора и изучения информации о рынке. Последняя подразумевает общее состояние и тенденции развития отрасли, расклад сил по магазинам-конкурентам, изменения в потребительских предпочтениях и ожиданиях.

Маркетинговый анализ проводится по следующим основаниям:

1. Какой общий спрос на реализуемые товарные группы: устойчивый, падает, растет?
2. Как развивается спрос внутри группы: на какие товары он растет, на какие падает, на что появляется мода?
3. Какой уровень цен существует в струк-

*Работа по оптимизации ассортимента начинается с маркетингового анализа, который состоит из сбора и изучения информации о рынке. Последняя подразумевает общее состояние и тенденции развития отрасли, расклад сил по магазинам-конкурентам, изменения в потребительских предпочтениях и ожиданиях.*



<sup>1</sup> Средство привлечения внимания покупателей к продукции в месте продажи продукции. Используют информационные указатели, аксессуары и принадлежности с фирменной символикой, плакаты, билборды и т.п.

<sup>2</sup> Метод использования чужого опыта, передовых достижений лучших компаний, подразделений собственной компании, отдельных специалистов для повышения эффективности работы, производства, совершенствования бизнес-процессов; основан на анализе конкретных результатов и их использовании в собственной деятельности.

<sup>3</sup> Единица продукта, выложенная на полке фронтально, лицевой стороной к покупателю.

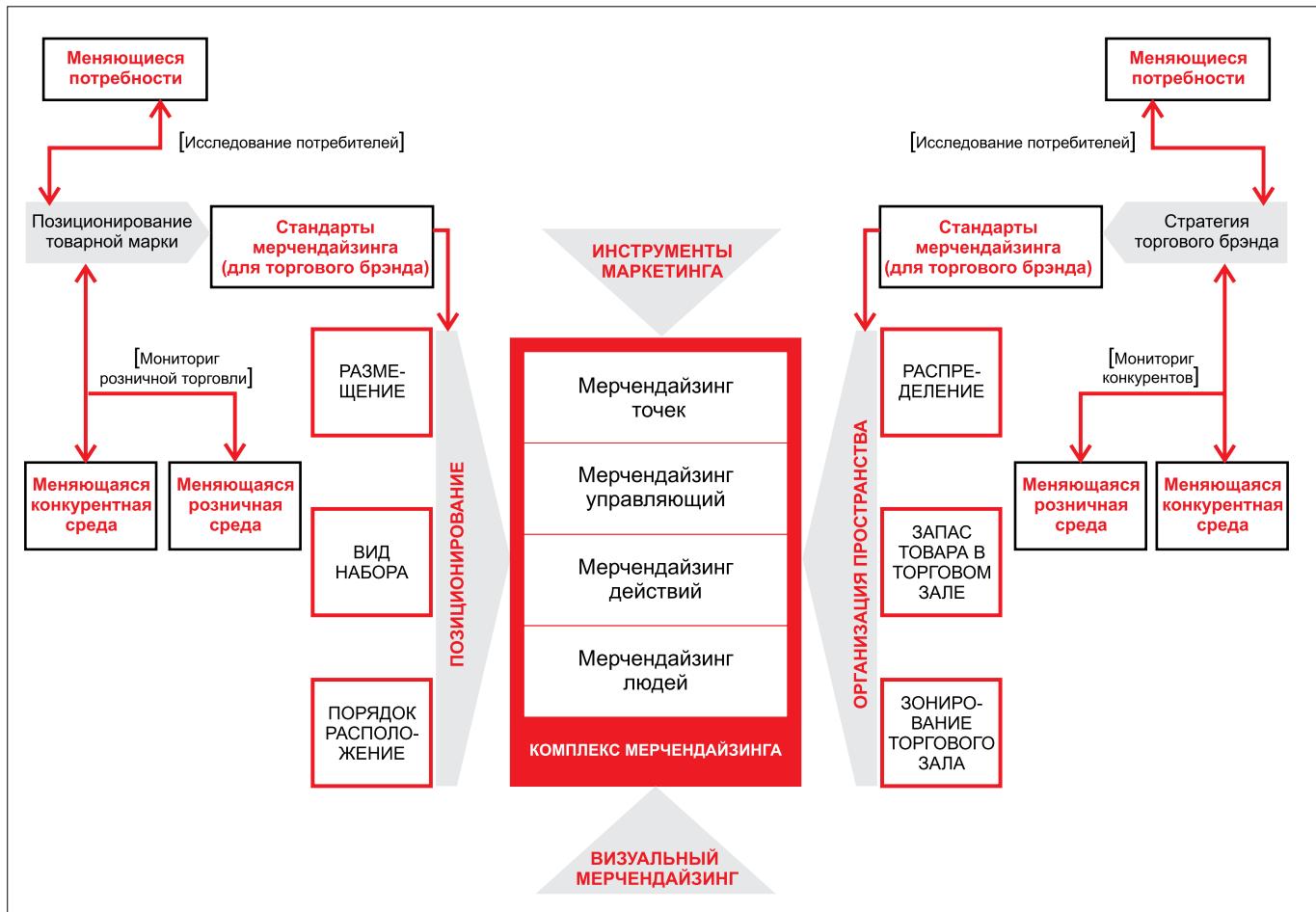


Рис. 1. Основообразующие элементы системы мерчендайзинга<sup>5</sup>

туре группы товаров как у поставщиков, так и при дальнейшей розничной реализации?

4. В чем конкурентные преимущества магазина и реализуемых им товаров?
5. Как ведут себя конкуренты, какова их ассортиментная политика?

Если при анализе выявлено, что какие-то ниши недостаточно заполнены и существует неудовлетворенный спрос, то разумно ввести в магазине недостающие позиции или расширить ассортимент. Другой вариант: все конкуренты реализуют много наименований, рынок переполнен, ваш товар с трудом продается. Следовательно, нужно сокращать свой ассортимент в данной группе. Иногда это действительно необходимо, но чтобы быть абсолютно уверенными в правильности такого решения, рекомендуется вместе с ABC-анализом<sup>4</sup> ассортимента параллельно применять и VEN-анализ. Он позволяет определить приоритетные группы товаров в соответствии с делением на:

- жизненно важные (V-vital) - товары, от-

сутствие которых влечет потерю потребителей. Это своеобразные маячки, заманивающие посетителей, и даже если продажа подобных товаров не приносит прибыли, их необходимо включать в ассортимент магазина;

- необходимые (E - essential) - товары, приносящие основной доход или которые охотно приобретают покупатели при наличии товаров группы V;
- второстепенные (N - non-essential) - товары, наличие или отсутствие которых принципиально не сказывается на товарообороте компании и которые вызывают незначительный интерес у посетителей.

Можно с полной уверенностью сказать, что если в процессе анализа какая-то категория товаров попала одновременно и в группу C (ABC-анализ), и в группу N (VEN-анализ), то от нее необходимо избавляться. Перспективы применения магазинами данных методов следующие: ABC- и VEN-анализы позволяют пересмотреть структуру закупок товаров в сторону увеличения доли жизненно важных и необходимых.

Результаты анализов можно использовать как для определения стратегии закупок товаров, так и для формирования их оптимальных запасов на складе. Расширение ассортиментных групп влечет за собой увеличение издержек и, следовательно, уменьшение прибыли. Таким образом,

<sup>4</sup> Инструмент, который позволяет изучить товарный ассортимент, определить рейтинг товаров по указанным критериям и выявить ту часть ассортимента, которая обеспечивает максимальный эффект. Ассортимент обычно анализируется по двум параметрам: объем продаж (реализованное количество) и получаемая прибыль (реализованная торговая наценка). Группа А - очень важные товары; группа В - товары средней степени важности; группа С - наименее важные товары.

<sup>5</sup> Корзун А. Развитие системы услуг мерчендайзинга.

<sup>6</sup> Жесткие планы выставления ассортимента для каждого места продажи с целью повышения отдачи каждого квадратного метра торговой площади и план-схемы выкладки товара на конкретном торговом оборудовании магазина.

использование АВС- и VEN-анализов позволит выбрать из всего многообразия товаров только те, которые необходимы клиентам.

Изучив эту информацию, можно переходить к расчету показателей, необходимых для **экономического анализа**. Он нужен руководителю для принятия управленческих решений, направленных на повышение прибыльности предприятия и позволяет:

- оптимизировать ассортимент продукции, обеспечивая максимально возможную при текущих рыночных условиях рентабельность;
- корректировать цены на товар;
- планировать реализацию товара в тех объемах, которые позволяют достичь окупаемости.

В деятельности торговой компании может наступить такой период, когда бизнес-процессы необходимо регламентировать во избежание воздействия человеческого фактора, для обеспечения унификации контрольной, аналитической и функции планирования. Какие регламенты внутренней деятельности могут быть разработаны и использованы на предприятии розничной торговли?

- «Стандарты по закупке». Прописав основные критерии, систему их оценки, вы устанавливаете для поставщиков «фильтр», а для закупщиков - границы компетенции, выход за которые следует обосновать.
- «Стандарты обслуживания», которые необходимы в том числе и для формирования (а может быть, и поддержания) имиджа торгового предприятия. В этом процессе основными этапами

Таблица 1. Составляющие общей стратегии компании

Возможные стратегии	Алгоритмы действия
Стратегия ресурсов	Финансовая; информационная и ИТ-технологии; оборотных ресурсов; оптимизация затрат
Стратегия продукта	Ассортиментный; сервиса; закупочный; управления брэндом
Стратегия продвижения продукта	Реклама и продвижение; ценообразование; PR-компании
Стратегия конкуренции	Обеспечение экономической и информационной безопасности
Стратегия персонала	Найм; адаптация; обучение и развитие; мотивация и стимулирование
Стратегия системы	Целеполагание и планирование, организация и структура компании; учет и контроль; бизнес-процессы

являются: разработка - внедрение - адаптация - контроль.

- «Стандарты мерчен岱зинга». Разработка планограмм<sup>6</sup>, которые обеспечивают экономически обоснованную выкладку, позволяют избежать оттока покупателей по причине нелогичности поиска товаров. К сожалению, им уделяется мало внимания как производителями (в большей степени это касается государственных предприятий), так и некоторыми предприятиями торговли.

Каждое торговое предприятие может являться уникальным, для этого нужно лишь оценить свои силы и возможности и определить конкурентные преимущества. А если к этому добавить искусство доброжелательного, вежливого обслуживания, которое побуждает покупателя еще раз прийти в магазин, то вы получите естественное увеличение продаж.

*В деятельности торговой компании может наступить такой период, когда бизнес-процессы необходимо регламентировать во избежание воздействия человеческого фактора, для обеспечения унификации контрольной, аналитической и функции планирования.*

## Аналитическая оценка концепций товароведения по формированию ассортимента товаров



### Методология формирования ассортимента товаров

#### Принципы

- Нормативное прогнозирование
- Знание и понимание потребностей
- Нацеленность на конечный результат
- Прогрессивность и комплексность
- Синергизм
- Процессный подход
- Формирование товарной категории
- Управление взаимоотношениями

#### Методы

- Категорийная классификация
- Гармонизация структуры
- Управление доступностью товара

Рис. 2. Современные подходы в управлении ассортиментом

# Почему дает сбои «двигатель торговли»?



**Сергей  
МИХНЕВИЧ,**  
доктор  
экономических наук

*Глядя на рекламу, предлагаемую отечественным потребителям, складывается впечатление, что ее часто производят люди, совершенно неподготовленные для такой работы.*

Для компаний, которые строят свою работу на основе маркетинговой философии производства и сбыта товаров, важно эффективно развивать рекламную деятельность. То, что у нас сфера рекламы остается «слабым звеном» в цепи продвижения товара к потенциальному покупателю, думаю, доказывать нет необходимости. К сожалению, отечественный товаропроизводитель не может достойно рекламировать свой товар даже на внутреннем рынке, а ведь на внешних рынках требования к рекламе намного строже. Чего только стоит учет специфических местных особенностей зарубежных рынков - профессионалы хорошо знают!

Что касается качества рекламы, распространяемой внутри страны, то относение основной части общества к предлагаемым ему рекламным продуктам недвусмысленно говорит о нем. Создатели рекламы не учитывают в своей работе (или не знают) важнейшую аксиому: *реклама не должна отвергаться подавляющей частью потенциальных покупателей*. Как пишет в одной из статей, посвященных рекламной деятельности, известный эксперт в области маркетинга Александр Репьев, «*решения* в области зрительного восприятия и читабельности (рекламы. - С.М.), найденные грамотными исследованиями и опробованные на опыте, имеют почти такую же силу, как и законы физики»<sup>1</sup>. С этим нельзя не согласиться. Единственное, я бы отнес это утверждение к «слуховому восприятию» рекламы.

Глядя на рекламу, предлагаемую отечественным потребителям, складывается впечатление, что ее часто производят люди, совершенно неподготовленные для такой работы. Это впечатление формируется, прежде всего, под воздействием потока непрофессиональной, порой вульгарной, рекламы.

Как-то обратил внимание на плакат одной из столичных торговых компаний. Рекламный слоган гласил: «*Моя копать - весна приходит*». Зададимся вопросом: какую информацию хотел донести до потенциального покупателя рекламодатель? Я был убежден в том, что компания предлагает купить что-нибудь для сада и огорода, скорее всего - лопаты. Как потом выяснилось (но не из рекламного плаката), торговое предприятие, использовавшее такую рекламу, занимается реализацией детской одежды и обуви.

Трудно понять, с какой целью были потрачены немалые средства для производства и распространения этого рекламного продукта. Думается, что многие из тех, кто работает в области рекламы не знают, что **главным элементом**, который определяет эффективность рекламы, **является текст**. Для товаров производственного назначения текст рекламы должен быть **содержательным, информативным и правдивым**. Для товаров индивидуального потребления - **эмоциональным и несложным для восприятия**. В приведенном выше примере это правило создатель рекламного продукта проигнорировал.

Согласно Клоду Хопкинсу, специалист по рекламе должен уметь «выражать мысль кратко, ясно и убедительно. Изящная словесность вредит делу. Неуместна и особая художественность. Все это отвлекает внимание покупателя от самого товара»<sup>2</sup>.

К.Хопкинс рекомендует рассматривать читателя рекламы как покупателя, пришедшего в магазин осмотреть товар и приобрести. «Дайте ему нужную информацию, и его отклик не заставит себя ждать», - уверяет К.Хопкинс.

Невозможно ждать от рекламы требуемого эффекта, если она (реклама) игнорирует покупателя, если своей двусмысленностью она неспособна привлечь к себе внимание потенциального покупателя.

Белорусские торговые предприятия довольно часто используют рекламу шаблонного содержания: «**Скидки до 70% практически на все виды товара!**».

О чем говорит это рекламное объявление? Какую смысловую нагрузку оно несет? Что должен почерпнуть из этого объявления потенциальный покупатель?

Анализ позволяет сделать следующий вывод: целью данной рекламы **не является содействие продвижению товара**, формированию спроса на продукцию, поскольку в ней отсутствует прямое указание на те конкретные выгоды и преимущества, которые может извлечь потенциальный покупатель от посещения торгового заведения, распространившего информацию о скидках.

Давайте задумаемся, что может означать в действительности лозунг: «Скидки до 70% практически на все виды товара!».

Во-первых, то, что потенциальный покупатель действительно получит скидки в размере 70% на все продаваемые магазином товары. Но тогда возникает вопрос: а почему бы в рекламном объявлении прямо не сказать о том, что покупателю предоставляются 70%-ные скидки на всю номенклатуру товара?! При этом эффективность рекламы была бы максимальной!

Во-вторых, то, что потенциальный покупатель может получить скидки от 1 до 70% на некоторые виды (или большинство) товара. Тогда возникает проблема с определением товара, который подпадает под категорию скидок, и который не упоминается вообще. Процесс поиска товара, на который распространяются обещанные торговым пред-

<sup>1</sup> А.Репьев. Псевдотворчество в рекламе, [www.repiev.ru](http://www.repiev.ru).

<sup>2</sup> К.Хопкинс. Реклама. Научный подход, - М.: Альфа-пресс, 2000.

приятием максимальные скидки, чаще всего вызывает раздражение у покупателей. Не получив ожидаемых скидок и не оправдав тем самым свои ожидания, покупатель, как правило, больше не зайдет в этот магазин.

В-третьих, то, что покупатель может не получить вообще никаких скидок ни на какие товары. Ему любезно (или не очень) могут сказать о том, что товары, на которые предусматривались скидки, уже закончились.

Вновь возникает резонный вопрос: какова цель вышеупомянутой рекламной акции или почему реклама именно такого содержания была утверждена руководством торгового предприятия? Скорее всего, цель заключалась в том, чтобы просто пригласить покупателя зайти в магазин, а там вдруг он что-нибудь и купит.

Если же основной целью рекламной кампании было заинтересовать покупателя, разжечь в нем дополнительный интерес к продаваемым в магазине товарам и тем самым увеличить объем продаж, то в таком случае следует говорить о недостатке профессионализма у работников маркетингового отдела.

Ведь профессионалу должно быть известно, что стимулирование спроса покупателей реализуется посредством **предложения им ощущимой коммерческой выгоды**. К числу наиболее весомых акций стимулирования спроса относятся акции по резкому снижению цены на товар. В этом случае рекламное объявление должно сообщать потенциальному покупателю нечто желательное и интересное о товаре. Кроме того, оно должно сообщать что-то особенное о продаваемом товаре, неприсущее другим товарам. И, как учит классик современного маркетинга Ф.Котлер, «рекламное обращение должно быть правдоподобным»<sup>3</sup>.

Покупатель должен получать четкую, недвусмысленную информацию о том, какую выгоду он получит, посетив торговое предприятие. В условиях дефицита времени праздное посещение магазинов могут позволить себе только люди незанятые. Круг этих людей и их покупательная способность ограничены, а следовательно, концентрировать рекламу на этот сегмент потенциальных клиентов является профессиональной ошибкой специалиста по маркетингу.

Приведу еще один пример неудачной, на мой взгляд, рекламы одного известного в стране предприятия по производству и реализации женского белья. На его рекламном улыбается милая девушка в красивом белье и... масштабно несопоставимых для данного рекламного продукта (*огромных*) серыгах. Человеку, знакомому с продукцией предприятия, реклама вообще не нужна. Но человеку, слышавшему о белорусском предприятии, но недостаточно четко представляющему разнообразие выпускаемой им продукции, реклама должна помочь сориентироваться в формировании покупательских предпочтений и выборе товара.

Однако рекламодатели основное внимание потенциальных покупателей сфокусировали не на женском белье, которое они и должны были рекламировать, а на бросающихся в глаза серыгах. Таким образом, происходит смещение концентрации внимания пользователей рекламного продукта с про-

дукции предприятия, заказавшего рекламу, на побочные предметы, используемые в рекламе как дополняющий картинку атрибут (серыги). В силу этого обстоятельства рекламный эффект в полной мере не достигается.

В этой связи вновь хочу сослаться на Ф.Котлера, который говорит о том, что «степень воздействия рекламы на покупателя зависит не только от того, что сказано (показано. - С.М.), но и от того, как именно это сказано (показано)».

То, что белорусские рекламодатели часто показывают потенциальным потребителям рекламного продукта не то, что следовало бы, можно легко убедиться, внимательно посмотрев предлагаемые нам рекламные плакаты. На одном из них, например, изображена девочка лет 5-6, которая отверткой и еще какими-то незамысловатыми инструментами, лежащими возле нее на столе, что-то мастерит. Реклама «зазывает» всех желающих получать кредиты для развития малого бизнеса!

Складывается впечатление, что у авторов этого рекламного плаката малый бизнес ассоциируется прежде всего с возрастом тех, кто этим бизнесом якобы занимается! Иначе почему в качестве объекта, на котором должно концентрироваться внимание потенциальных потребителей рекламной информации, выбран ребенок?

Более того, авторы упомянутого рекламного продукта не учили еще одно очень важное обстоятельство. В последние десятилетия прогрессивная часть мирового сообщества бескомпромиссно выступает против использования детского труда. Например, в рамках многосторонней системы регулирования международных торгово-экономических отношений ГАТТ/ВТО остро обсуждаются проблемы так называемых трудовых стандартов. В дискуссиях активно используется термин «социальный демпинг», под которым понимается, в том числе, и использование труда детей для производства товаров и поставка этих товаров по заниженным ценам на мировые рынки<sup>4</sup>.

Зная все эти нюансы, авторы рекламы «развития малого бизнеса» не использовали бы ребенка с отверткой в руках в качестве объекта внимания потенциальных потребителей рекламного продукта. Кроме ущерба имиджу банка (особенно в глазах партнеров из экономически развитых стран), иной отдачи от данной рекламы ожидать не следует!

Обобщая вышеизложенное, хотелось бы еще раз напомнить апробированное жизнью утверждение Клода Хопкинса: «**Единственная цель рекламы - продажа товара**».

А для того чтобы «двигатель торговли» не давал сбоев, важно тем, кто создает рекламный продукт, помнить следующее:

- реклама не должна содержать лживых утверждений;
- рекламный текст не должен вводить в заблуждение пользователей рекламного продукта;
- нельзя давать потенциальным покупателям неисполнимых обещаний;
- реклама должна быть оптимальной.

*Думается, что многие из тех, кто работает в области рекламы не знают, что главным элементом, который определяет эффективность рекламы, является текст.*

<sup>3</sup> Ф.Котлер. Основы маркетинга, М.: Прогресс, 1990.

<sup>4</sup> Михневич С.И. Многосторонняя система регулирования международных торгово-экономических отношений. - 2-е изд., доп. Минск: Право и экономика, 2006.

Владимир  
КОМАРОВСКИЙ

# Идеальный экспортный товар



**Владимир  
ЛЕОНОВИЧ,**  
директор ОАО  
«Любанский  
сыродельный завод»

*Специалисты считают, что именно сыр - своего рода идеальные молочные «консервы» - может стать основной статьей белорусского молочного экспорта.*

**Дефицит товаров заставляет «крутиться» в поисках необходимого покупателей, избыток - «подстегивает» производителей, которым нужно проявить максимум изобретательности для того, чтобы продать всю изготовленную продукцию в условиях жесткой конкуренции.**

**И**менно в таких «тисках» находятся последние годы отечественные переработчики молока. Этой продукции животноводства, вырабатываемой в Беларуси, вполне достаточно, чтобы удовлетворить потребности еще одной, такой же по численности населения республики. А если учесть, что большая часть изделий имеет ограниченный срок хранения, то проблемы, связанные с их реализацией, здесь намного сложнее, чем в других отраслях.

- Любое изменение конъюнктуры на рынке, особенно внешнем, может выбить предприятие, как говорится, из протертой колеи, - говорит директор ОАО «Любанский сырородильный завод» Владимир ЛЕОНОВИЧ. - Мы должны иметь такую продукцию, которая позволяла бы в случае необходимости «затаиться» в ожидании благоприятных условий. Поэтому последние годы наращиваем выпуск сыров, в которых высока доля добавленной стоимости, а сроки хранения - в вакуумной упаковке более 4 месяцев - дают свободу маневра на рынке.

Специалисты считают, что именно сыр - своего рода идеальные молочные «консервы» - может стать основной статьей белорусского молочного экспорта. А для этого необходимо наращивать его выпуск на высокопроизводительном современном оборудовании. Именно это сделано в ОАО «Любанский сырородильный завод», где в прошлом году вступила в строй автоматизированная линия мощностью 15 т продукции в сутки. Здесь производится брусковый сыр так называемой голландской группы, в том числе и такой «экзотический» сорт, как «Кантали», рецепт которого, как считают, появился еще 2 тыс. лет назад.

Реализация данного инвестиционного проекта обошлась предприятию в 4,9 млн. евро. Но при этом стали дополнительно получать продукции на 900 тыс. долл. в месяц. Так что с погашением кредитов проблем не будет.

Еще больше вырастет производство во втором полугодии. Ведь старую линию, на которой прежде выпускались сыры, не сдали в металломолом. Сейчас ведется ее модернизация, и в ближайшее время оборудование будет запущено в работу.

- Нам это обойдется в несколько раз дешевле, чем если бы приобретали новую технику, - замечает Владимир Степанович. - Одновременно линия будет перепрофилирована: станем выпускать не брусковые, а круглые сыры. С вводом линии в эксплуатацию предприятие будет располагать мощностями по производству этих изделий как минимум 20 т в сутки, т.е. более чем вдвое по сравнению с 2008 г. А расширение ассортимента позволит привлечь новых партнеров, ведь с точки зрения логистики выгоднее покупать как можно больше сортов у одного изготовителя.

В текущем году в структуре выпускаемой продукции доля сырцовых сыров превысила 50%. Это дало возможность за 4 месяца увеличить объем производства в сопоставимых ценах на 9,9% и, таким образом «вписаться» в установленные предприятию прогнозные показатели. Но здесь есть интересная деталь: сырья на завод поступило только 96,6% к уровню соответствующего периода прошлого года. Рост произошел за счет более глубокой степени переработки молока: выход товарной продукции с 1 т сырья составил около 1,2 млн. руб., или 108,6% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Это еще один аргумент в пользу увеличения доли изделий с высокой долей добавленной стоимости.

В результате реконструкции износ активной части основных фондов сократился до 21%, но модернизация продолжается. В ближайшее время будет освоен выпуск плавленых сырков. Дело в том, что в процессе производства образуется часть сырцового сыра с нарушениями заданных геометрических форм. Раньше его продавали коммерческим структурам по невысоким ценам как некондиционный. Потом рассудили: зачем терять доходы, если можно выпускать вполне приличную продукцию. Скоро в продаже появятся плавленые сырки в пластиковых ба-



ночках, среди которых будут и разработанные на предприятии изделия, содержащие шампиньоны, зелень и чеснок.

Реализуются также два проекта по госпрограмме переработки сыворотки и производства сухих молочных продуктов.

- До сих пор всю сыворотку, полученную в процессе изготовления сыров и сливочного масла, мы продавали хозяйствам района, а это примерно 135 т сутки, - говорит В.Леонович. - Но с ростом производства этого сырья значительно добавится. Появляется экономическая целесообразность перерабатывать его на самом заводе. На первоначальном этапе будем стужать этот продукт и отправлять на сушку к соседям - на Слуцкий сырородельный комбинат. А затем, обзаведясь соответствующим оборудованием, начнем выполнять эту операцию сами. Такая продукция пользуется спросом на мировом рынке, и ее реализация даст возможность увеличить валютные доходы.

Инвестиций требует и Солигорский молочный завод, переданный предприятию в рамках укрупнения производств молочной отрасли. По словам Владимира Степановича, этот филиал должен работать преимущественно на город шахтеров со 100-тысячным населением. По нормам потребления на его жителей должно приходиться 70-80 т молочной продукции, а местный завод мог обес-



Процесс прессования сыра

телей заставляет предприятия конкурировать друг с другом, а такая борьба, особенно в столице и областных центрах, ни к чему, кроме суеты, не приводит. Поэтому мы решили не участвовать в таких «забегах», а искать рынки за пределами Беларуси. Сегодня 90% выпускаемой предприятием продукции поставляется на экспорт, в основном в Россию. Конечно, работать в этой стране сложно, и свидетельство тому - недавняя «молочная война». Причем ситуация, когда в Россию не пускали белорусские молочные продукты, может повториться. Но мы готовы и к таким трудностям. Чтобы они не застали нас врасплох, значительно расширили мощности по хранению сыров. И это нас спасло в прошлогоднем «противостоянии»: когда другие заводы искали, где разместить свою продукцию, мы накапливали ее у себя. И когда российский рынок вновь открылся, без проблем продали ее.

В любом случае, считает Владимир Степанович, спрос определяется качеством, а здесь нет мелочей. Сам он в свое время 10 лет возглавлял в одном из хозяйств животноводство, поэтому молочную проблему знает в комплексе.

- Мы пошли навстречу сельскому хозяйству, - говорит он. - Взяли шефство над тремя СПК, где помогли в оснащении лабораторий и направили туда своих лаборантов, зарплата которых зависит от качества поставляемого нам молока. Поможем в обновлении доильного оборудования, а в ближайшее время возьмем его на обслуживание - сейчас этим занимаются специалисты райагропромтехники, для которых вопросы качества молока стоят далеко не на первом месте. Оплата труда наших механиков будет также зависеть от результатов работы ферм. А поскольку они будут стараться, чтобы оборудование работало без сбоев, то и хозяйства станут меньше платить за обслуживание и при этом получать более качественное, а значит, дорогое сырье.



#### ОАО «Любанский сырородельный завод»

223810, Минская обл.,  
г. Любань,  
ул. Социалистическая, 2  
Тел.: (01794) 5-58-39  
(приемная), 5-55-61  
(руководитель)  
e-mail: luban\_cheese@tut.by  
www.lyuban.minsk-region.by



Процесс выгрузки сыра и укладки в контейнеры

печь только 25-27 т, сосредоточившись в основном на экспорте концентрированного молока в Россию. Поэтому сейчас ставится задача расширить ассортимент цельномолочной продукции, увеличить объем ее выпуска с тем, чтобы через год добиться 50%-ного обеспечения Солигорска местными молочными продуктами. В ближайшее время в филиале будет смонтирована современная линия по выпуску разных видов творога.

- Местные рынки должны обслуживаться близлежащими предприятиями, - замечает В.Леонович. - Ведь не секрет, что в стремлении продать продукцию любой ценой некоторые производители идут на увеличение сроков хранения цельномолочной продукции, а стерилизация и консерванты, мягко говоря, не добавляют ей полезных свойств. Сегодня ясно, что перепроизводство в республике молочных изделий при их, по сути, «стандартном» наборе у разных изготови-

# Как помочь «круговороту» воды?



**Михаил САЗ,**  
директор  
коммунального  
производственного  
унитарного  
предприятия  
«Брестводоканал»

После реализации комплексной программы Брест первым в республике вплотную приблизится к решению проблемы утилизации продуктов жизнедеятельности и может получить статус экологически чистого города.

нам во внедрении самых современных технологий очистки стоков. Мировым банком выделено 2 млн. долл. кредитных средств на строительство современного аэротенка - установки, где стоки обогащаются нагнетаемым атмосферным воздухом, благодаря чему создаются условия для размножения бактерий, разлагающих органические соединения. В этом году предприятие приступит к строительству этого сооружения.

Еще более масштабной будет поддержка Северного инвестиционного банка, членами которого являются страны Скандинавии и Балтии. Он готов выделить 10 млн. евро кредитов на полную реконструкцию очистного хозяйства. До октября будут проведены инженерные изыскания, подготовлено технико-экономическое обоснование и разработан проект. Обновление очистных сооружений должно завершиться к 2015 г.

Кроме того, в этой программе участвуют отдельные страны. Финляндия намерена безвозмездно субсидировать 426 тыс. евро на доочистку воды от фосфатов. Сегодня в сточных водах, которые сбрасывает город, содержится 20-27 мг/л этих веществ. Очистка по классической схеме, включающей в себя первичные и вторичные отстойники, аэротенки и биологические пруды, может убрать до 60% этих веществ, т.е. снизить их концентрацию до 8-9 г/л. А европейские требования предписывают добиться более низко-

**Времена бесхозяйственного отношения к воде, которая становится все более дорогим естественным ресурсом, закончились. В этом убежден директор коммунального производственного унитарного предприятия «Брестводоканал» Михаил Степанович САЗ. И выражаться новая позиция должна не только в разумном потреблении, но и в том, какой мыозвращаем воду матушке-природе.**

**В** этом направлении Брест уже в ближайшие годы станет лидером в республике. Здесь стартовала комплексная программа очистки сточных вод, результатом которой будет полное исключение загрязнений пограничной реки Западный Буг.

- Можно сказать, что нам повезло, - говорит Михаил Степанович. - С вступлением Польши в Евросоюз в этой стране возросли требования к экологической безопасности. А если учесть, что наша общая река впадает сначала в Вислу, а затем в Балтийское море, то чистота ее воды затрагивает жизненно важные интересы государств, расположенных на его берегах. Ими принято решение помочь

его показателя - 5 мг/л. Это и будет сделано с помощью финского оборудования и специальных реагентов.

В программе участвует и польская экологическая организация «Экофондус». На предоставляемый ею грант в сумме 1 млн. долл. будет проведена реконструкция вторичных отстойников. Между прочим, этот фонд уже предоставил «Брестводоканалу» безвозмездно два пресса стоимостью 500 тыс. долл. для переработки ила, образующегося после очистных сооружений. Благодаря этому предприятие перестало сбрасывать такие отходы в илонакопители, а существующие хранилища будут в течение четырех лет освобождены. На их месте произведут рекультивацию земель, которые передадут сельскому хозяйству.

- Надо сказать, что неподалеку от наших очистных сооружений строится мусороперерабатывающий завод, - замечает М.Саз. - Туда планируется направлять образующийся осадок и ил. И из этих отходов, а также продуктов переработки мусора будетрабатываться биогаз, который станет топливом для мини-электростанции. А отработанное сырье может использоваться в качестве удобрения для сельского хозяйства.

После реализации этой комплексной программы Брест первым в республике вплотную приблизится к решению проблемы утилизации продуктов жизнедеятельности и может получить статус экологически чистого города.

Не все средства на реконструкцию очистного хозяйства будут предоставляться безвозмездно, часть поступит в виде кредитов. Кроме того, предусматривается участие в инвестициях и самого «Брестводоканала». А это требует пристального внимания к экономике предприятия.

- Мы активно пропагандировали рачительное отношение потребителей к воде,

Административное здание предприятия



содействовали массовому оснащению жилья счетчиками ее учета, - говорит Михаил Степанович. К концу прошлого года практически завершили внедрение этих приборов в жилищном секторе. Но при этом расход воды, а следовательно, и ее подача значительно снизились. Мощности наших водозаборов составляют 120 тыс. куб. м в сутки, но они сегодня недогружены на 40%. Мы прогнозируем, что до конца года водопотребление увеличится минимум на 10%. Во-первых, город расширяется, появляются новые микрорайоны. Во-вторых, пусть не так быстро, но растут потребности людей в воде: больше стало стиральных и посудомоечных машин. В-третьих, мы начали обслуживать не только Брест, но и близлежащие поселки и деревни в радиусе 20 км. И этот «круг» думаем постепенно расширять.



*Водомерная мастерская.  
Установка по поверке водометов*

Но этого недостаточно, чтобы восполнить «выпавшие» доходы. Поэтому «Брестводоканал» начал осваивать новые виды деятельности. Сформировали строительную бригаду, которая взялась за сооружение в городе водопроводных и канализационных сетей. В основном выполняются заказы населения, которое платит 50% стоимости при сооружении водопроводов и 30% - канализации. Остальное финансируется из бюджета. Уже построены сети на нескольких улицах, что дало возможность заработать дополнительные средства.

Не менее выгодным оказалось сокращение издержек. За предыдущие 3 года было заменено 33 насоса артезианских скважин на менее энергоемкие и более производительные, что позволило ежегодно экономить около 1,1 млрд. руб. А уже в текущем году установлено 6 таких агрегатов с экономическим эффектом 260 млн. руб. Подобная работа ведется и на канализационных насосных станциях.

Стали использовать и нетрадиционные методы получения энергии. На водозаборе «Западный» смонтирована система солнечного подогрева воды мощностью 28 кВт. Если раньше электронагреватели расходовали на горячее водоснабжение около 30 млн. руб. в год, то теперь требуется лишь 2 млн. Планируется отказаться от услуг котельной, применив систему отопления на основе тепловых насосов. Они будут брать тепло от перекачиваемой воды, а это - огромный ресурс. В текущем году намечено также

смонтировать солнечный коллектор для горячего водоснабжения еще на одном водозаборе.

На очистных сооружениях установлены машины по утилизации тепла воздуха, нагнетаемого в аэротенки, которое используется для отопления здания и горячего водоснабжения.

За счет реализации мероприятий по энергосбережению «Брестводоканал» сократил потребление электроэнергии в 2009 г. почти на 2 млн., а за первый квартал 2010 г. - на 600 тыс. кВт·ч.

Экономию средств дает и применение новых технологий. Для скважин стали использовать полиэтиленовые обсадные трубы которые намного долговечнее стальных. К тому же их проще центрировать, ведь очень важно, чтобы труба в скважине не касалась ее краев.

При обеззараживании воды отказались от применения всем известной «хлорки», которую в республике никто не производит, а завозить из России стало проблематично и дорого. На всех водозаборах установили агрегаты «Сиваш», которые раньше применялись только на подводных лодках. На них методом электролиза получают из поваренной соли жидкий реагент - гидрохлорид натрия, который добавляют в воду.

Немало новшеств появилось в подразделениях, обслуживающих водопроводные и канализационные сети - они, между прочим, в общей сложности протянулись почти на 1 тыс. км. Например, автомобиль-лаборатория «Рокот» может проводить инспекцию трубопроводов, при этом



*Диспетчерская водозабора «Западный»*

*За счет реализации мероприятий по энергосбережению «Брестводоканал» сократил потребление электроэнергии в 2009 г. почти на 2 млн., а за первый квартал 2010 г. - на 600 тыс. кВт·ч.*

*Зал фильтров станции обезжелезивания водозабора «Западный»*



на экране монитора предстает полная картина их состояния.

- Сегодня наше сложное хозяйство работает как четко отлаженный механизм, - говорит М.Сац. - Это дает возможность подавать в Брест воду хорошего качества, а в скором будущем мы научимся полностью очищать образующиеся после ее использования стоки и возвращать природе, как говорится, в первозданном виде.

### УП «Брестводоканал»

224024, г. Брест,  
ул. Красногвардейская,  
125  
Тел.: (0162) 45-21-68 -  
руководитель,  
45-44-96 - приемная  
e-mail:  
[pfoecolog@rambler.ru](mailto:pfoecolog@rambler.ru)

# Какой сервис нужен селу?



**Владимир МАХНАЧ,**  
генеральный директор  
ОКУПП  
«Брестоблагосервис»

Агрегат для внесения  
минеральных удобрений  
АВУ-7000



**ОКУПП**  
«Брестоблагосервис»  
224024, г. Брест,  
ул. Фортечная, 142  
Тел.: (0162) 454-485  
e-mail: agros@brest.by

**Сложнейшая техника, работающая на селе, будь то оснащенный компьютерными системами трактор или автоматика доильных залов, требует высокого уровня обслуживания. Его целесообразнее поручить специализированным службам, и такой является республиканское объединение «Белагросервис», созданное в 2003 г. В его состав вошли ранее разрозненные предприятия, работающие в области производства и ремонта техники, энергетики, электрификации, агрохимического обслуживания и водоснабжения объектов сельского хозяйства. В результате проведенной структурной перестройки было резко сокращено число предприятий, обслуживающих агропромышленный комплекс: вместо 1 тыс. организаций сегодня действует чуть больше 250 с общей численностью работающих 42 тыс. человек.**

**В** Брестской области задачи технического обслуживания возложены на муниципальное унитарное производственно-торговое предприятие «Брестоблагосервис». Таким областным предприятиям в республике поручено проведение единой технической политики на региональном уровне. В первую очередь это касается снабжения сельскохозяйственных организаций области техникой и комплектующими для ее ремонта, сырьем и материалами, минеральными удобрениями, средствами химической защиты растений. Вторая составляющая работы - своевременное и качественное обслуживание оборудования. И, наконец, внедрение в аграрный сектор достижений научно-технического прогресса.

Не секрет, что не все хозяйства могут за счет прибыли купить необходимые механизмы. Наше предприятие предлагает им приобрести технику в лизинг, условия которого вполне приемлемы даже для слабых СПК. Первоначальный взнос не превышает 7% стоимости машин, механизмов или оборудования. Кроме того, в последнее время мы увеличили срок внесения платежей - с 5 до 7 лет. На этих условиях в 2009 г. хозяйствам области было поставлено техники на сумму свыше 314 млрд. руб.

В прошлом году сельскохозяйственные предприятия получили также на 138 млрд. руб. минеральных удобрений и на 62 млрд.

руб. средств защиты растений, что удовлетворило их потребности на 80%. Остальное приобретено крупными хозяйствами самостоятельно.

Районные базы снабжения, деятельность которых координирует «Брестоблагосервис», в 2009 г. поставили селу материальных ре-

урсов и горюче-смазочных материалов на 26 млрд. руб. Кроме того, предприятием финансируются республиканские программы «Торф» и «Известкование кислых почв».

Подведомственные организации осуществляют ремонт сельскохозяйственной техники, ее обслуживание, организуют работу ме-

ханизированных отрядов по обработке почвы, заготовке кормов, уборке зерновых.

Для качественного сервиса, безусловно, требуется современная техническая база. На всех предприятиях внедрена система менеджмента качества ИСО 9001. В рамках их переоснащения в 2009 г. закуплено оборудование для ремонта и технического обслуживания машинно-тракторного парка и животноводческих ферм более чем на 2 млрд. руб. А в текущем году планируется израсходовать на техническое перевооружение в 1,5 раза больше - свыше 3 млрд. руб.

Безусловно, для «Брестоблагосервиса» актуальна задача импортозамещения. Пока приходится закупать для сельского хозяйства технику, которая не производится в республике или выпускается в недостаточном количестве. Однако здесь мы имеем возможность снизить ее стоимость для потребителей на сумму таможенных пошлин и НДС, от уплаты которых предприятие освобождается на протяжении ряда лет.

Постепенному отказу от импортной техники помогает освоение выпуска ее аналогов на предприятиях отечественной промышленности. Некоторые из них изготавливаются и в наших подразделениях. К настоящему времени налажено производство тракторных прицепов, косилок, бороны-вальных агрегатов, граблей-валкообразователей, ворошилок, чизельных культиваторов, разбрасывателей минеральных и органических удобрений, пресс-подборщиков, стойлового оборудования. При этом удалось добиться того, что не менее 30% деталей и комплектующих изделий изготавливается самостоятельно или по кооперации с другими белорусскими предприятиями.

Маркетинговая служба постоянно ведет анализ спроса на технику и другие товары и услуги в сельскохозяйственном секторе. Это позволяет нам оперативно реагировать, перестраивая свою работу, и в конечном итоге полнее удовлетворять нужды аграрного сектора.



Пресс-подборщик прямоугольных тюков ППТ-8200

**Уважаемые читатели!**

**Редакция журнала «Директор» продолжает вести рубрику, в которой публикуется перечень должников поенным хозяйственным судов г. Минска. В список включены только новые должники, а также те, кто погасил задолженность. Публикуемый перечень отражает состояние дел на начало мая 2010 г. С полным реестром субъектов хозяйствования, с которых взыскивается задолженность, можно ознакомиться на интернет-сайте Высшего хозяйственного суда по ссылке: <http://court.by/regional-courts/minsk-city/reestr-dolzhnikov/aef8651e1bfd7985.html>. Дан также перечень должников Гродненской области и г. Гродно.**

## **ИСПОЛНИЛИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**

<b>№</b>	<b>Название</b>	<b>УНП</b>
1	«АВЦиМ» ООО	100007070
2	«Азбука пола» ООО	190977425
3	Акулич П.А. ИП	190253601
4	«Альвиста групп» ООО	191040689
5	«Анорак» ООО	190673900
6	«Атластурсервис» ООО	190719694
7	«Ахтобут» ЧУП	190891836
8	«Белатэк» ООО	190043731
9	«Белгазнападка» ООО	100048378
10	«Белгауранга» ЧУП	190998599
11	«Белинтерфинанс» ЗАО	100349289
12	Бендич	
13	«Венецианский купец» ЧУП	190992149
14	Вертинская ИП	190866396
15	«Вестизол» ООО	190361887
16	«Владсвет» ЧУП	190436649
17	«Вортэк» ОДО	100172128
18	«Геопринт» ОДО	190157788
19	«Гиперкомм девелопмент» ЧУП	101530594
20	«Гипсотрейд» ОДО	190789921
21	«Горремстрой» ООО	190949397
22	«Датиссервис» ОДО	101357987
23	«Деклаг» ООО	101237324
24	«Делми» ООО	190481475
25	Довженко А.Н. ИП	190225438
26	«Еврострелингрупп» ЧУП	190987853
27	«ЗБК Трейд» ООО	190787176
28	Звирбуль М.И. ИП	190497605
29	Зенчик С.Е. ИП	190524665
30	«Инвестпромсервис» ООО	101222573
31	«Кампрад 747» ООО	190504023

32	Кишея А.А. ИП	101354750
33	«Комплекс-СЛ» ООО	190571665
34	Коробочко С.Н. ИП	190456882
35	Лавришук Ю.Л.	
36	«Лесквел» ЧУП	191012737
37	Лесная Н.С. ИП	190718948
38	«Лютвицс» ЧУП	190973340
39	«Мастерфуд» ЧУП	190460406
40	Медведский С.Л. ИП	101164948
41	«Монтик» ОДО	191041631
42	«Недапол-ВУ Анджея Янды» ЧУП	200676341
43	Новицкий С.Д. ИП	101659866
44	Новосельцев В.В. ИП	100109663
45	«Новые гребные технологии» ОДО	101230623
46	«Новые каталитические технологии-ЭКО» ЧУП	190649546
47	«Оверни» ООО	101381810
48	Огородник В.А. ИП	190493306
49	«Ойлкомпани» ООО	190535821
50	Орлова Е.И. ИП	190724865
51	«Остинвест» ЧУП	190546620
52	«Паркинг-инвест-строй» ООО	190485641
53	«Полакс» ООО	101519174
54	«Продуктторг» ООО	101815494
55	«Продукты и напитки» ЧУП	101492429
56	«Рабкотерм» ООО	190567605
57	«Ранкар» ОДО	101162881
58	«РаннБилдинг» ООО	101357762
59	«Рикотрейд» ЧУП	190622308
60	«Рус-МВА» ЧУП	1902747074

61	«САВ-Кейтеринг» ООО	190654679
62	Сайков В.Г. ИП	190630123
63	«Сантинэль» ООО	101496212
64	«Севзапспецстрой» ООО	190702195
65	«Стинэкс» ЗАО	100232154
66	«Строй групп» ЧУП	190138048
67	«Стройлайн» ОДО	101362706
68	Султанов Э.М. ИП	190671007
69	«Тапейяра» ООО	190657504
70	«Терент» ЧУП	190282496
71	«Технопромбурстрой» ЧУП	191261715
72	«Тонверк БелоИ» ЧУП	101220185
73	«Трансвико» СП	800005149
74	«Трансресурсинвест» ООО	690243734
75	«Уралбел» ООО	190485626
76	«Фабрика красоты» ЧУП	190657823
77	«Фид-стиль» ООО	191041897
78	«Фломан» ОДО	100596647
79	«Хоумарт» ЧУП	190937775
80	«Центр разработки и строительства» ЧУП	190562511
81	Чайкова Т.В. ИП	191020792
82	«Чайкофф» ЧУП	190706716
83	«Электроремонтный завод» ОАО	100008169
84	«Элимос Плюс» ЧУП	800003850
85	«Энирастрайинвест» ЧУП	190717755
86	Юрковец М.И.	
87	«ЮТБ стандарт девелопмент» ООО	190735850
88	«ЮТБ-стандарт» ООО	190741872

## **НОВЫЕ ДОЛЖНИКИ**

<b>№</b>	<b>Название</b>	<b>УНП</b>
1	«РаннБилдинг» ООО	101357762
2	Авдеев А.А. ИП	191155093
3	«Адвантис» ЗАО	191099871
4	«Алик и К» ЧУП	100020598
5	«Алмас-Автолайн» ОДО	190509890
6	«Амито-сервис» ООО	190460291
7	«Ард-парк» ООО	100709334
8	«Арсеналбелькомплект» ООО	190883998
9	«Батальон» ЧУП	190465477
10	«Безопасностьспецмонтаж» ОДО	190870320
11	«Белнасокомплект» ОДО	190436304
12	Белоушко К.А. ИП	190635549
13	«Белпродгрупп» ЧУП	191209850
14	«Белстстрой» ООО	191116049
15	«Белзффестстрой» ЧУП	190453750
16	Бородза В.П. ИП	190953878
17	«Брифар» ЧУП	190702233
18	«Бугстраймост» ЧУП	290420829
19	Вайтекина А.Е.	
20	«Век» ООО	190700759
21	«Вентэнергомонтаж» ЧУП	190218690
22	«Виела» ООО	190737759
23	«Владиолтранс» ООО	190549050
24	«ГВВ и А» ООО	100492092
25	«Глицинния» ЧУП	101028144
26	«Голубевы» ЧУП	190975384
27	«Группа компаний Евросервис» ОАО	102305941
28	Губ В.И. ИП	100242342
29	Гулин И.А.	
30	«Диск Транс» ЧУП	190495776
31	Закревский Д.А.	
32	«Западный вектор» ООО	190795106

33	Зарубин М.В. ИП	101337835
34	«Иларс» ООО	101101126
35	Исмаилов Э.И. ИП	190603127
36	«Исфа Трейд» ЧУП	190759477
37	«Каданс-Строй» ЧУП	191001157
38	«Канинет Фуд» ЧУП	190304645
39	Каратыш А.И. ИП	190383564
40	«Компаньон-Строй» ЧУП	190406684
41	Костюхин М.М. ИП	190964133
42	«Курабье» ЧУП	190997536
43	«Ларгусбел» ЧУП	190212901
44	Латушко А.И. ИП	190710444
45	«Леминвест» ООО	190464973
46	Логунов А.И. ИП	190281288
47	«Люфин» ЧУП	191076284
48	«Майн» ООО	100336977
49	«Малиран» ОДО	190644544
50	«Медавитфарм» ЧУП	190179927
51	«Медиатранс» ОДО	190530618
52	«Металлэлемент» ЧУП	190929138
53	«МИят эксим» ОДО	190787505
54	«МС Спорт» ООО	190871169
55	«Мстислав» ЗАО	101117552
56	«Муссон» ООО	100135890
57	«Недвижимость и закон» ОДО	190624964
58	«Новый капитал» ООО	190832168
59	«Овис» ООО	100143024
60	«Одэс-Сервис» ООО	600314745
61	«Олдис Трейдинг» ОДО	190415238
62	Пахольчук Ю.С. ИП	190447231
63	«Питри» ЧУП	101539614
64	«Поискович» ЧУП	190909213
65	«Протон-С» ООО	190276604
66	«Реклайнс» ООО	101305028
67	«РСП» ЧУП	190539112

68	Савко Ю.Е.	
69	«Сангер» ЧУП	190936832
70	«Санди Секьюрити Системс» ООО	100204787
71	«Сервисэлектросетьстрой» ООО	190596658
72	«Симфония мебели» ЧУП	190907371
73	«Сож» ООО	100230958
74	Соколова О.Б. ИП	101239886
75	«Спецэнергострой» ЧУП	101332384
76	Старков М.А. ИП	101546658
77	«Стройтрест №66» ООО	190841561
78	«Теплосети» ЧУП	100044329
79	«Техперегон» ЧУП	190790768
80	«Тихий вечер» ЧУП	190890444
81	«Универсал Люкс» ОДО	190385263
82	«Фараонстрой» ООО	190738104
83	Федоринчик Г.А. ИП	190133697
84	«Финансы и гарантия» ООО	191013350
85	«Фотосмайл» ООО	190958987
86	Хиневич С.Н.	
87	Христюк В.В. ИП	190411791
88	«Центр делового совершенствования» ООО	191152211
89	«Чекастрой» ООО	191000773
90	«Шармстрой» ООО	190767223
91	«Шелдекс» ООО	190598237
92	«Экозар» ООО	100641534
93	«Экосзапад» ЧУП	190640577
94	«Экосойл» ООО	190495776
95	«Эксимастройинвест» ОДО	190641915
96	«Эльст» ЧУП	190448508
97	«Юкип» ООО	100720754
98	«Юниспорт» ООО	101482654
99	Яжевич И.В. ИП	190303914
100	«Янарис» ЧУП	190916178

**Перечень субъектов хозяйствования Республики Беларусь, с которых взыскивается задолженность свыше трех месяцев (Гродненская область и г. Гродно)**

№	Название	УНП			
1	«А-2» ЧУП Пекшы К.В.	500157425	53	«Вапал» ЧУП	590902176
2	Авдевич Елена Викторовна ИП	590328517	54	«Варга» ЧТУП	590159929
3	«Авегро-мос» СООО	590155091	55	«Ватман» ООО	590721887
4	«Авто лори» ЧТУП	590720413	56	«Вгаммс» ЧТУП	590723956
5	«Автоселга» ООО	590591240	57	«ВДТ» СП ООО	500514206
6	«Агат-1» Крестьянское (фермерское) хозяйство	500263363	58	Венский Александр Владимирович ИП	590582630
7	«Агролектрав» Крестьянское (фермерское) хозяйство	290370161	59	«Веромарк» ЧТУП	590829697
8	Агадурова Наталья Ивановна ИП	590073666	60	«Вест» ЧТУП Горюхова В.В.	500437841
9	«АДВ пилоремонт» ЧУП	590845269	61	«Вече-светотехника» ООО	500164180
10	«Аквадор» ИЧУП Вальдемара Шнейдмюллера	800012233	62	«Виган» ОДО	590683206
11	«Аквилонклим» ЧТУП	590780307	63	«Вида-Л» ЧТПУП	500130363
12	«Акомстрой» ЧСУП	590883937	64	«Витакас-Б» ЧПТУП	590258481
13	«Аларес» ООО	590727234	65	«Волисдита» ООО	590778745
14	«Алгоритм» ОДО	500019969	66	Волкова Анжелика Анатольевна ИП	500234627
15	Алисова Ольга Юрьевна ИП	590679256	67	Волковицкая Ирина Александровна ИП	590331596
16	«Альформа» СП ООО	500544972	68	Володось Людмила Алексеевна ИП	590704522
17	«Альянд» ООО	590710863	69	Высочин Сергей Сергеевич ИП	590599213
18	Антощенко Алина Игоревна ИП	590668217	70	Гайдукевич Татьяна Вацлавовна	
19	«Арагатская долина» ООО	590845787	71	«Галцвет» ЧТУП	590645773
20	«Арени» ЧТУП	590844737	72	Ганцевич Андрей Юзэфович ИП	590054179
21	«Архиград» ОДО	500540752	73	Гаук Ирина Владимировна ИП	590853347
22	«Астариус» ООО	590828647	74	«Голд стрим» СООО	590617926
23	«Атлант-эра» ОАО	500477849	75	Голец Наталья Валерьевна ИП	590679108
24	«Баржа галера» ЧТУП	590157451	76	Горохов Леонид Леонидович ИП	590903343
25	«Басман» ЧТУП	590741546	77	«Горстройдизайн» ООО	590674014
26	«Белагро» ОДО	590002853	78	Горячев Илья Евгеньевич ИП	590623019
27	«Беларника» ЧТУП	590789358	79	«Грааль-трейд» СООО	590645122
28	«Белбиокотломонтаж» СООО	590619587	80	Грабун Нина Сергеевна ИП	590095690
29	«Белтер» СП ООО	500497429	81	«Гранулдрев» ООО	590365819
30	«Белметстрой» ОДО	500520695	82	Григорчук Сергей Николаевич ИП	590084531
31	«Белмидгарстрой» ООО	590728641	83	Гринкевич Лариса Ивановна ИП	590268202
32	«Белтермобарьер» ООО	590229679	84	«Гродненский региональный депозитарий ценных бумаг „Атлант-инвест” ОДО	500231153
33	«Белый яр-агро» Крестьянское (фермерское) хозяйство	590161003	85	«Громос» ООО	590003888
34	«Бирг трейд» ЧПТУП	590719539	86	Губко Александр Петрович ИП	590363949
35	«Бишпинк» Крестьянское (фермерское) хозяйство	590741454	87	Губко Сергей Викторович ИП	500578177
36	Бияйт Андрей Владимирович ИП	590820171	88	Гурский Юрий Евгеньевич ИП	590708158
37	Блыши Мария Францевна ИП	590756897	89	Данилюк Елена Ивановна ИП	590043553
38	Бобко Владимир Владимирович ИП	590656358	90	«Дартом» ИООО	590619732
39	Божкова Людмила Викторовна ИП	200556554	91	Дашкевич Михаил Николаевич ИП	590675980
40	«Бойэкспол» ИЧПТУП	590619809	92	«Декор плюс» ЧТПУП	590071408
41	Болтрукевич Дмитрий Иванович ИП	590757097	93	«Декоркамень» ЧТПУП	590781530
42	«Бониарт» ООО	590728376	94	«Диар-Гродно-Стройлестторг» ЧСУП	590867543
43	Боровик Лилия Анатольевна ИП	500389424	95	«Дивалистрой» ООО	590884308
44	Будилович Елена Николаевна ИП	590609728	96	Доменяко Татьяна Федоровна ИП	500458216
45	Буткевич Елена Игоревна ИП	390502049	97	«Домо» ЧУП Леговица Игоря Вячеславовича	500415980
46	Бутрим Сергей Альфредович ИП	590579526	98	«Донавет» СООО	590619201
47	Бутырко Раиса Анатольевна ИП	590795949	99	Донцова Светлана Ивановна ИП	590583320
48	Бутя Виктор Иванович ИП	590071995	100	Драчева Татьяна Ивановна ИП	590088871
49	Быстrikов Федор Сергеевич ИП	590759179	101	«Дукат» ОДО	500015404
50	Бычек Инна Аркадьевна ИП	590670948	102	«Еврород» ЧПТУП	590836250
51	Вакульчик Андрей Викторович ИП	590652630	103	«Евро-имидж» ООО	590004828
52	Валько Александр Сергеевич ИП	590756233			

153	«Кэсс-трейд» ЧТУП	590790179
154	Лазаренко Юрий Геннадьевич ИП	500579714
155	«Лань-СР» ОДО	590665047
156	Латушко Инна Ивановна ИП	590666679
157	«Латэкс» ОДО	590003398
158	Левандовская Ольга Кристофоровна ИП	500566236
159	«Левмет» ЧПУП	590781650
160	«Леолэлектро» ЧТПУП	590223762
161	«Лида гранд» ЧТПУП	590591212
162	«Лидагроторг» ОАО	500052060
163	«Лидавнештранс-Л» ООО	590577735
164	«Лидагротехцентр» ОДО	590220059
165	«Лидадревстрой» ОДО	590230793
166	«Лидатехсервис» ООО	590584858
167	«Лидер-ритуал» ЧТПУП	590646172
168	«Лидельмаш» ОАО	500021638
169	Лотаревич Александр Александрович ИП	590578599
170	Лотаревич Наталья Евгеньевна ИП	590230183
171	«Лотаревич» ЧТУП	590829536
172	«ЛСМ металлокомплекс» ООО	590682730
173	«Лукастрой» ООО	590830770
174	Лысякова Галина Леоновна ИП	590759286
175	«Магистраль» ОДО	500329834
176	«Макмэджест» ЧУП	590770586
177	Максимук Сергей Николаевич	
178	«Марбел инвест» ЧТУП	590781569
179	Марецкая Светлана Ивановна ИП	590098965
180	«Маримэкс трэйд» ЧТУП	590663590
181	Маркевич Александр Валентинович ИП	590716397
182	Маркевич Татьяна Николаевна ИП	590791346
183	«Мастер БВС» ЧТУП	590720135
184	Масюкевич Ирина Ивановна ИП	500508493
185	Матусевич Виталий Анатольевич ИП	590337765
186	Метюн Андрей Валентинович ИП	590066173
187	«Микадо плюс» СП ООО	800002841
188	«Миксхим-парфюм» ЧТУП	590779065
189	«Мир кир» ЧТУП	590844831
190	Миронь Людмила Федоровна ИП	590074009
191	Мискевич Чеслав Владиславович ИП	590012750
192	«Мисс Франкони» ИООО	590618047
193	«Митра люкс» ЧТПУП	590770318
194	Михальская Наталия Евгеньевна ИП	590705544
195	Михневич Анатолий Анатольевич ИП	500591745
196	«Мода-тан» ЧУП	590794345
197	Можетский Дмитрий Юрьевич ИП	590697895
198	Морозов Андрей Вячеславович ИП	500220382
199	Морочинский Алексей Леонидович ИП	590738789
200	«Музикальный продюсерский центр „Вайва“» ООО	590800747
201	Мустафин Айдар Хайдарович ИП	500563160
202	«Нев» ЧТУП	590789516
203	Новицкая Галина Казимировна ИП	590760278
204	Овчинников Евгений Николаевич	

205	«Огрин-торг» ЧТУП	590340721
206	Одегова Светлана Францевна ИП	590677478
207	«Оил стар лтд» СП ООО	500512073
208	«Октава» ООО	500477785
209	Олизарович Елена Алексеевна ИП	500511620
210	«Олторандо» ЧТУП	590222554
211	Онощенко Тамара Георгиевна ИП	590654475
212	Орлова Наталья Олеговна ИП	590093034
213	Орловец Наталья Станиславовна ИП	590730548
214	Павлов И.А. ИП	
215	Пакшик Леонид Генрикович ИП	590579860
216	«Палитраарт» ЧПУП	590902069
217	«Панстрайсервис» ЧУП	590804477
218	Петрович Андрей Эдуардович ИП	590077023
219	Петрукович Николай Владимирович ИП	590655522
220	Петоль Иван Людикович ИП	590134367
221	«Пласттеплонпром» ОДО	590220046
222	«Полерма-экс» ЧТУП	590766860
223	Почебут Алена Андреевна ИП	590850718
224	«Промтехсервис» ООО	590059752
225	Протасевич Игорь Николаевич ИП	590852062
226	Прохорская Ирина Алексеевна ИП	500560225
227	Птиловская Анна Петровна ИП	590894062
228	Пшеничная Елена Николаевна ИП	590827467
229	«Ралан» ООО	590830821
230	Ревенку Юрий Павлович ИП	590626444
231	Рудакова Евгения Евгеньевна ИП	500410404
232	«Руслан-авто» ООО	500508516
233	Рымша Ирина Францевна ИП	500422850
234	Савонь Рышарда Ивановна	
235	Саврас Анна Димитриевна ИП	590839872
236	«Санин» ЧТУП	590795050
237	«Санлеш» ЧТУП	590720107
238	Сантоцкий Николай Владимирович ИП	500586191
239	«Сант-прод» ООО	590779621
240	«Сахалин» ЧТУП	590658718
241	«СВ Клаб» ООО	590712029
242	«Севиг плюс» ЧТУП	590838253
243	Селицкий Владимир Владимирович ИП	590867280
244	«Симекс-мир» ООО	690633627
245	Скерсинес Е.В. ИП	590805021
246	«Скорпион-строймаш» ЧТПУП	500051937
247	«Слонимская фабрика „Текстильщик“» КУП	500041366
248	Слученкова Наталья Львовна ИП	590673842
249	«Сморгонский комбинат хлебопродуктов» ЧУП	590336480
250	«Сморгоньагросервис» ОАО	500063122
251	«Сморгоньдрев» ЧПУП	590336304
252	«Сморгоньклиматр» ЧТУП	590722868
253	Сницаренко Андрей Петрович ИП	590938090
254	«Солтех» ЗАО	500411546
255	«СПВ-сервис» ЧТУП	590781408
256	«Страна развлечений» ЧУП	590701827
257	Стрельникова Наталья Аркадьевна ИП	590785403
258	Стрельцова Елена Алексеевна ИП	500511620

259	Строгонов Николай Васильевич ИП	590628605
260	«Стройбизнеспартнер» ЧУПП	590866547
261	«Струпинская С.А.» ЧУП	590765609
262	«Сфера услуг» ЧУП	590710677
263	Табола Андрей Сергеевич ИП	590657579
264	«Табола и К» ЧТПУП	590779782
265	«Татартурранс» ЧУП	590828570
266	«Твоя техника-Гродно» ЧТУП	590711341
267	«ТВС каскад» ОДО	590719248
268	«Технолайт» ООО	590727709
269	«Титул групп» ЧПТУП	590765532
270	«Торговый дом „Керамин-Гродно“» ООО	590002177
271	«Торговый дом „Керамин-Неман“» ООО	590663759
272	«Торговый дом „Гроднопрестижсервис“ ООО	590800203
273	«Торг-холод-сервис» ОДО	590665657
274	Торопова Ольга Евгеньевна ИП	590837775
275	«Трансфорте» ЧТУП	590830913
276	«Трайд лион» ЧУП	590665182
277	«Тэс» г.Гродно» ООО	500306898
278	«У фен» ЧПТУП	590790033
279	«Ульянрита» ОДО	590829975
280	«Уютный очаг» ЧТУП	590216849
281	«Фадиат» ИЧУП Корпорации «Фадиат инк.»	800003557
282	«Фанеж» ООО	590004764
283	«Фатон» ОДО	500029851
284	«Филинторг» ООО	590771314
285	Франк Ольга Эмануиловна ИП	590268297
286	«Фрутэдем» ЧТУП	590781528
287	«Хиляки» Фермерское хозяйство	590099392
288	Цветкова Валентина Станиславовна	
289	Церебеюс Валерий Леонардович ИП	590628661
290	Черняк Марк Леонидович ИП	590587418
291	Чупина Светлана Ивановна ИП	590667596
292	Шадров Александр Николаевич ИП	500295971
293	Швакель Наталья Дмитриевна ИП	590751086
294	Швецова Галина Евгеньевна ИП	500387909
295	Шинкарева Жанна Иосифовна ИП	590019689
296	«Шинок „Нестерка“» ЧТУП	590790140
297	Шубзда Ольга Анатольевна ИП	590681800
298	«Эвакосервис» ЧУП	590804528
299	«Экобыт» ЧТУП	590845192
300	«Элефант и К» СООО	590002029
301	«Элитмаст» ООО	590662367
302	«Элитстроймастер» ЧСУП	590770134
303	«Энарг» СООО	100134376
304	«Эригал» СООО	590619574
305	Юдина Марина Николаевна ИП	590587367
306	Юргель Андрей Юрьевич ИП	590021807
307	«Юридическая компания Вехи» ОДО	590003939
308	«Юринн-трейд» ООО	590712917
309	Якубовский Вадим Николаевич ИП	590738791

# Новое в законодательстве

**Системный дайджест документов с 1 по 30 апреля 2010 г.<sup>1</sup>**

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

**Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 27 марта 2010 г. №456 «О внесении изменений и дополнений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 21 ноября 2003 г. №1522» (Рег.№ в НРПА 5/31555 от 2.04.2010)**

В новой редакции излагается Положение о порядке подготовки, рассмотрения и одобрения проектов (программ) международной технической помощи, а также перечней товаров (имущества, в том числе денежных средств), работ и услуг, предоставляемых для реализации этих проектов (программ).

**Указ Президента Республики Беларусь от 21 апреля 2010 г. №194 «Об обеспечении внутреннего рынка республики рыбой и морепродуктами, продуктами их переработки» (Рег.№ в НРПА 1/11568 от 23.04.2010)**

За государством закреплено исключительное право на осуществление импорта ряда продуктов питания.

Утверждено Положение о проведении конкурсов на определение юридических лиц, обеспечивающих реализацию исключительного права государства на осуществление импорта пресноводной рыбы, продуктов переработки рыбы и морепродуктов.

Указ, за некоторым исключением, вступает в силу с 1.07.2010 г.

**Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 19 апреля 2010 г. №585 «Об утверждении перечня приоритетных направлений фундаментальных и прикладных научных исследований Республики Беларусь на 2011-2015 годы» (Рег.№ в НРПА 5/31694 от 23.04.2010)**

## ГРАЖДАНСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

**Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30 марта 2010 г. №466 «О некоторых вопросах создания и функционирования интегрированного информационного ресурса об имуществе, права на которое ограничены залоговыми обязательствами» (Рег. № в НРПА 5/31557 от 2.04.2010)**

Создан интегрированный информационный ресурс об имуществе, права на которое ограничены залоговыми обязательствами. Утверждено соответствующее Положение.

**Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 2 апреля 2010 г. №503 «О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2009 г. №674» (Рег.№ в НРПА 5/31607 от 8.04.2010)**

Установлен порядок подготовки проектов решений по вопросам отчуждения находящихся в собственности хозяйств, в УФ которых более 50% акций (долей) принадлежит Республике Беларусь, капитроений (зданий, сооружений), изолированных помещений, незавершенных законсервированных и не завершенных незаконсервированных капитальных строений, расположенных в Бресте, Витебске, Гоме-

ле, Гродно, Могилеве, Минске, стоимость каждого из которых превышает 10 тыс.Б.В.

Постановление вступает в силу после его официального опубликования.

**Постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 31 марта 2010 г. №3 «О внесении изменений в постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 28 сентября 2005 г. №9 «О некоторых вопросах применения законодательства при рассмотрении гражданских дел, связанных с защитой права на товарный знак и знак обслуживания» (с изменениями от 20 декабря 2007 г.)» (Рег.№ в НРПА 6/859 от 9.04.2010)**

## ХОЗЯЙСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

**Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30 марта 2010 г. №471 «Об утверждении Положения о порядке финансирования в 2010 году расходов на оценку стоимости имущества, находящегося в республиканской собственности, за счет средств республиканского бюджета» (Рег.№ в НРПА 5/31552 от 1.04.2010)**

**Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 19 апреля 2010 г. №577 «Об утверждении технического регламента Республики Беларусь «Минеральные удобрения. Безопасность» (TP2010/014/BY)» (Рег.№ в НРПА 5/31684 от 22.04.2010)**

Технический регламент вводится в действие с 1.07.2011 г.

## ФИНАНСОВАЯ, БАНКОВСКАЯ, СТРАХОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

**Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 9 апреля 2010 г №538 «О некоторых вопросах работы с обращениями инвесторов в Республике Беларусь» (Рег.№ в НРПА 5/31634 от 15.04.2010)**

Закреплен порядок работы госорганов с обращениями инвесторов, претендующих на заключение инвестиционных договоров с Республикой Беларусь,

**Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 16 апреля 2010 г. №106 «О ставке рефинансирования Национального банка Республики Беларусь» (Рег.№ в НРПА 8/22192 от 16.04.2010)**

С 19.04.2010 г. ставка рефинансирования Нацбанка установлена в размере 12,5% годовых.

**Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 18 марта 2010 г. №29 «О внесении изменений в некоторые постановления Министерства финансов Республики Беларусь и признании утратившими силу некоторых нормативных правовых актов Министерства финансов Республики Беларусь» (Рег.№ в НРПА 8/22183 от 14.04.2010)**

<sup>1</sup> По дате регистрации в Национальном реестре правовых актов Республики Беларусь.

Корректируются: Инструкция о порядке проведения пробирных работ и услуг, Инструкция о порядке внесения исправлений в бухгалтерский учет в случае обнаружения ошибок, Инструкция по инвентаризации активов и обязательств.

**Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 23 марта 2010 г. №33 «О внесении дополнений в постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 31 октября 2001 г. №106» (Рег.№ в НРПА 8/22160 от 8.04.2010)**

Внесены изменения в Правила аудиторской деятельности.

Постановление вступает в силу после его официального опубликования.

**Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 29 марта 2010 г. №38 «Об утверждении типовых форм первичных учетных документов по оформлению кассовых операций и Инструкции по заполнению типовых форм первичных учетных документов по оформлению кассовых операций» (Рег.№ в НРПА 8/22186 от 14.04.2010)**

Утверждены типовые формы первичных учетных документов по оформлению кассовых операций.

Постановление вступает в силу с 1.07.2010 г.

**Указ Президента Республики Беларусь от 26 апреля 2010 г. №202 «О внесении дополнений и изменений в Указ Президента Республики Беларусь от 29 июня 2000 г. №359» (Рег.№ в НРПА 1/11580 от 27.04.2010)**

Уточняется порядок расчетов между юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями в Республике Беларусь в части расчета пени, которую уплачивают покупателю (заказчику) за каждый просроченный день юрилица, их обособленные подразделения, ИП, получившие за счет средств бюджетов предварительную оплату и не исполнившие или не надлежаще исполнившие обязательство по поставке товара (продукции), выполнению работ, оказанию услуг в сроки, предусмотренные договорами.

Указ вступает в силу со дня его подписания.

## НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

**Указ Президента Республики Беларусь от 1 апреля 2010 г. №171 «О некоторых вопросах реализации драгоценных камней и драгоценных металлов» (Рег.№ в НРПА 1/11516 от 5.04.2010)**

Обороты по реализации на территории Республики Беларусь отечественными алмазообрабатывающими организациями неоправленных (незакрепленных в ювелирные изделия) бриллиантов собственного производства, индивидуальные характеристики которых подтверждены сертификатом соответствия, выданным геммологическим сертификационным центром (лабораторией), уполномоченным в соответствии с законодательством Республики Беларусь на проведение работ по определению параметров и характеристик драгоценных камней, либо аттестатом качества на бриллиант, выданным Нацбанком, освобождаются от обложения НДС.

**Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 29 марта 2010 г. №35 «Об утверждении Инструкции о порядке уплаты (зачисления), распределения, возврата налогов, сборов (пошлин) и дру-**

*гих доходов в 2010 году» (Рег.№ в НРПА 8/22205 от 17.04.2010)*

**Постановление Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 1 апреля 2010 г. №27 «О внесении изменений в постановление Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 19 января 2007 г. №11» (Рег.№ в НРПА 8/22181 от 14.04.2010)**

Внесены изменения в Инструкцию о порядке заполнения налоговой декларации (расчета) по единому налогу, расчета единого налога для физического лица, не осуществляющего предпринимательскую деятельность.

Постановление вступает в силу со дня вступления в силу Закона от 4.01.2010 г. «О правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Беларусь», в июле 2010 г.

**Указ Президента Республики Беларусь от 17 апреля 2010 г. №185 «О некоторых вопросах обложения налогом на добавленную стоимость оборотов по реализации работ по строительству, содержанию и ремонту объектов садоводческих товариществ» (Рег.№ в НРПА 1/11552 от 19.04.2010)**

Утвержден перечень работ по строительству, содержанию и ремонту объектов садоводческих товариществ, обороты по реализации которых на территории Республики Беларусь освобождаются от обложения НДС.

**Указ Президента Республики Беларусь от 26 апреля 2010 г. №198 «Об освобождении от налога на добавленную стоимость оборотов по реализации отдельных медицинских услуг» (Рег.№ в НРПА 1/11577 от 27.04.2010)**

Утвержден Перечень медицинских услуг (за исключением косметологических услуг нелечебного характера), обороты по реализации которых на территории Республики Беларусь освобождаются от НДС.

Указ вступает в силу через 10 дней после официального опубликования.

**Постановление Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 8 апреля 2010 г. №29 «О внесении изменений и дополнений в постановление Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 31 декабря 2009 г. №87» (Рег.№ в НРПА 8/22251 от 26.04.2010)**

Изменения и дополнения внесены в формы налоговых деклараций и правила их заполнения.

Также корректируется Инструкция о порядке заполнения налоговых деклараций (расчетов) по налогам (сборам), расчета об исчисленных суммах отчислений в инновационный фонд, книги покупок.

Постановление вступает в силу после его официального опубликования.

## ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О ТРУДЕ И СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЕ НАСЕЛЕНИЯ

**Указ Президента Республики Беларусь от 31 марта 2010 г. №164 «О внесении изменения и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 12 апреля 2000г. №180» (Рег.№ в НРПА 1/11508 от 1.04.2010)**

Нанимателям разрешили заключать с добросовестными сотрудниками, проработавшими у них не менее 5 лет, с их письменного согласия, по окончании срока действия контракта трудовой договор на неопределенный срок.

Исключение составят работники, с которыми законодательством предусмотрено обязательное заключение контрактов, например, госслужащие.

При отказе работника от заключения трудового договора на неопределенный срок по письменному соглашению между сторонами контракт может быть продлен либо заключен новый контракт в соответствии с Указом № 180. О намерении продолжить трудовые отношения на условиях трудового договора на неопределенный срок наниматель должен письменно предупредить работника не позднее чем за один месяц до истечения срока действия контракта.

Указ вступает в силу через 10 дней после официального опубликования.

**Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 27 марта 2010 г. №453 «О внесении изменений и дополнений в постановления Совета Министров Республики Беларусь от 15 сентября 1999 г. №1437 и от 24 сентября 2008 г. №1408» (Рег.№ в НРПА 5/31548 от 1.04.2010)**

Изменения и дополнения внесены в постановления Совмина от 15.09.1999 г. №1437 «Об утверждении Положения об общежитиях и Типового договора найма жилого помещения государственного жилищного фонда в общежитии» и от 24.09.2008 г. №1408 «О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 3 июня 2008 г. №292».

**Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30 марта 2010 г. №475 «О внесении дополнений и изменения в некоторые постановления Совета Министров Республики Беларусь» (Рег.№ в НРПА 5/31561 от 2.04.2010)**

Дополнены Правила индивидуального (персонифицированного) учета застрахованных лиц в системе государственного социального страхования.

Постановление вступает в силу после его официального опубликования.

**Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 19 марта 2010г. №42 «О внесении дополнений и изменений в постановление Министерства труда Республики Беларусь от 10 апреля 2000 г. №47» (Рег.№ в НРПА 8/22152 от 7.04.2010)**

Изменения и дополнения внесены в постановление Министерства труда от 10.04.2000 г. №47 «Об утверждении условий и порядка исчисления среднего заработка, сохраняемого за время трудового (основного и дополнительного) и социального (в связи с обучением) отпусков, выплаты денежной компенсации за неиспользованный трудовой отпуск и в других случаях, предусмотренных законодательством, а также перечня выплат, учитываемых при исчислении среднего заработка».

**Постановление Правления Фонда социальной защиты населения от 7 апреля 2010 г. №6 «Об утверждении Инструкции о порядке назначения и выплаты дополнительной профессиональной пенсии» (Рег.№ в НРПА10/128 от 8.04.2010)**

**Постановление Правления Фонда социальной защиты населения от 7 апреля 2010 г. №7 «Об утверждении Инструкции о начислении на суммы пенсионных сбережений дохода от размещения средств профессионального пенсионного страхования» (Рег.№ в НРПА 10/128 от 8.04.2010)**

**Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28 апреля 2010 г. №639 «О внесении изменений и дополнения в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 25 августа 1999 г. №1332» (Рег.№ в НРПА 5/31739 от 30.04.2010)**

Совершенствуется порядок расчетов за жилищно-коммунальные услуги.

**Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 26 апреля 2010 г. №60 «Об утверждении Инструкции о порядке определения тарифных ставок и должностных окладов работников коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь и их отдельных положений» (Рег.№ в НРПА 8/22255 от 26.04.2010)**

Инструкция о порядке определения тарифных ставок и должностных окладов работников коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей устанавливает механизм их дифференциации и регулирования на основе Единой тарифной сетки работников РБ.

Постановление вступает в силу с 1.06.2010 г.

**Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь от 1 марта 2010 г. №34/21/47 «О внесении изменений и дополнения в Инструкцию о порядке повышения тарифной ставки первого разряда коммерческими организациями» (Рег.№ в НРПА 8/22256 от 26.04.2010)**

Уточняется сфера действия Инструкции.

Постановление вступает в силу с 1.04.2010 г.

## **ТАМОЖЕННОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО**

**Постановление Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 16 марта 2010г. №8 «О внесении изменений и дополнения в постановление Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 26 декабря 2005 г. №100» (Рег.№ в НРПА 8/22132 от 5.04.2010)**

Корректируется Инструкция о порядке учета, хранения, предварительной оценки и передачи для реализации или иного использования товаров, транспортных средств и иных предметов, изъятых, арестованных, задержанных таможенными органами Республики Беларусь либо помещенных под таможенный режим отказа в пользу государства.

**Постановление Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 17 апреля 2010 г. №13 «Об утверждении Инструкции о порядке заполнения расчета акцизов, подлежащих уплате, определении формы расчета акцизов, подлежащих уплате, и полномочии таможен на реализацию акцизных марок» (Рег.№ в НРПА 8/22246 от 26.04.2010)**

Расчет акцизов, подлежащих уплате, производится плательщиком акцизов по форме согласно приложению к постановлению с использованием необходимого количества листов расчета акцизов, подлежащих уплате, и оформляется в двух экземплярах: для плательщика акцизов и для таможни.

Реализацию акцизных марок для маркировки товаров, ввозимых на территорию Республики Бела-

русь, подлежащих маркировке акцизными марками, будут осуществлять Минская региональная, Брестская, Витебская, Гомельская, Гродненская региональная и Могилевская таможни.

Постановление вступает в силу с 10.05.2010 г.

## **ТОРГОВЛЯ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ, ОБЩЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ**

**Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 марта 2010 г. №483 «Об утверждении технического регламента Республики Беларусь «Потребительская тара. Безопасность. Основные требования» (TP 2010/016/BY)» (Рег.№ в НРПА 5/31584 от 6.04.2010)**

Технический регламент распространяется на выпускаемую в обращение и ввозимую в Республику Беларусь потребительскую тару, предназначенную для упаковывания и поставки потребителю пищевых продуктов, парфюмерно-косметической продукции, игрушек, изделий детского ассортимента, продукции промышленного и бытового назначения.

Вводится в действие с 1.01.2011 г.

**Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 марта 2010 г. №484 «Об утверждении технического регламента Республики Беларусь «Игрушки. Безопасность» (TP 2010/007/BY)» (Рег.№ в НРПА 5/31585 от 6.04.2010)**

Технический регламент распространяется на выпускаемые в обращение игрушки, ранее не находившиеся в эксплуатации, независимо от страны происхождения.

Регламентом детально определены требования к информации об опасностях и мерах, предпринимаемых при использовании игрушек, представляющих наибольшую опасность.

Вводится в действие с 1.01.2011 г.

**Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 7 апреля 2010 г. №71 «О повышении тарифов на перевозки грузов железнодорожным транспортом во внутреннееспубликанском сообщении» (Рег.№ в НРПА 8/22176 от 14.04.2010)**

Тарифы повышенны на 15,0%, к проиндексированым в соответствии с законодательством тарифам прейскуранта №10-01 на грузовые железнодорожные перевозки во внутреннееспубликанском сообщении установлен повышающий коэффициент 1,53.

**Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 16 марта 2010 г. №54 «Об утверждении Инструкции о порядке формирования тарифов на услуги связи» (Рег.№ в НРПА 8/22200 от 17.04.2010)**

**Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 1 апреля 2010 г. №70 «О внесении изменений в постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 28 января 2008 г. №23» (Рег.№ в НРПА 8/22201 от 17.04.2010)**

Корректируется Инструкция о порядке формирования тарифов на услуги по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств.

Установлено, что затраты включаются в плановую себестоимость в соответствии с Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденными постановлением Минэкономики, Минфина, Минтруда и

соцзащиты от 30.10.2008 г. №210/161/151. При этом могут использоваться отраслевые рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) с учетом принятой субъектом предпринимательской деятельности учетной политики.

Стоимость материалов, запасных частей, узлов и агрегатов дополнительно оплачивается заказчиками по ценам, сформированным субъектами предпринимательской деятельности с учетом конъюнктуры рынка.

**Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 19 апреля 2010 г. №572 «О внесении дополнений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 6 марта 2006 г. №317» (Рег.№ в НРПА 5/31672 от 20.04.2010)**

В розничных торговых объектах и торговых объектах общепита допускается употребление:

- пива и слабоалкогольных напитков - при осуществлении в установленном порядке розничной торговли пивом и слабоалкогольными напитками: в розничных торговых объектах (магазин, павильон, киоск, палатка и иные торговые объекты), в которых созданы условия для употребления пива и слабоалкогольных напитков (столы, стулья, столы для приема пищи стоя, барные стойки и др.оборудование); в торговых объектах общепита;
- пива - в местах проведения дегустаций в маркетинговых целях в установленном порядке.

Минторгу предоставлено право разъяснять вопросы определения розничных торговых объектов, торговых объектов общественного питания, в которых допускается употребление пива и слабоалкогольных напитков.

Постановление вступает в силу после его официального опубликования.

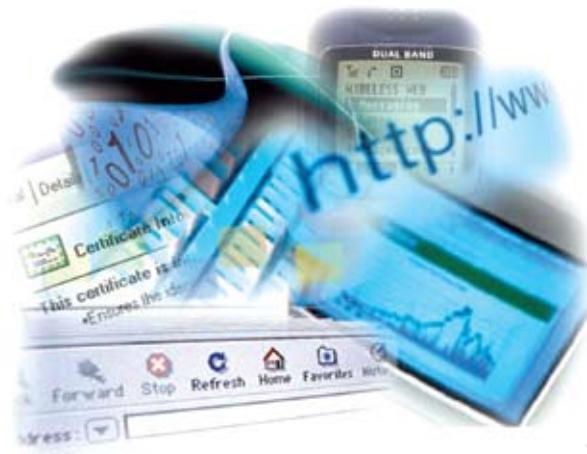
## **ЖИЛИЩНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, СТРОИТЕЛЬСТВО И СДЕЛКИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ**

**Постановление Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь от 8 апреля 2010г. №29 «Об утверждении форм документов» (Рег.№ в НРПА 8/22247 от 26.04.2010)**

Установлены формы:

- договора поручения на организацию и проведение аукциона по продаже неиспользуемого имущества, находящегося в республиканской собственности, с установлением начальной цены продажи, равной одной БВ;
- заявления на участие в аукционе по продаже неиспользуемого имущества, находящегося в республиканской собственности, с установлением начальной цены продажи, равной одной БВ (для негосударственных юрлиц);
- заявления на участие в аукционе по продаже неиспользуемого имущества, находящегося в республиканской собственности, с установлением начальной цены продажи, равной одной БВ (для ИП);
- соглашения о правах и обязанностях сторон в процессе подготовки и проведения аукциона по продаже неиспользуемого имущества, находящегося в республиканской собственности, с установлением начальной цены продажи, равной одной БВ.

# Виртуальная жизнь после Указа



**В соответствии с Указом все пользователи Интернета должны быть идентифицированы, в том числе и в пунктах коллективного пользования интернет-услугами. Персональные данные пользователей, а также сведения об оказанных интернет-услугах должны храниться в течение года.**

**Жизнь в белорусском Интернете явно оживит Указ Президента РБ от 1 февраля 2010 г. №60 «О мерах по совершенствованию использования национального сегмента сети Интернет». Это почувствуют на себе все руководители, особенно государственных органов и организаций, на которых возлагается персональная ответственность за соблюдение требований данного документа.**

**И**м вменено в обязанность размещение информации о своей деятельности в сети Интернет на собственных официальных сайтах или на ресурсах вышеупомянутых государственных органов и организаций. При этом требуется систематическое обновление данных, а также регулярный анализ посещаемости и принятие мер по реализации предложений граждан, направленных на совершенствование функционирования этих сайтов.

Государственным органам и организациям, использующим в своей деятельности сведения, составляющие государственные секреты, интернет-услуги будут оказываться только поставщиками, определяемыми Оперативно-аналитическим центром при Президенте Республики Беларусь.

1 июля 2010 г. станет поворотной датой и для коммерческих организаций - юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. С этого дня реализация товаров, выполнение работ, оказание услуг на территории Республики Беларусь с использованием Интернета должны происходить только в рамках информационных сетей, систем и ресурсов национального сегмента Всемирной сети, размещенных на территории Республики Беларусь и зарегистрированных в установленном порядке.

Под контроль берутся также все оптоволоконные линии связи, которые выходят за пределы капитальных строений (зданий, сооружений). Их владельцы обязаны передать сведения о них в Министерство связи и информатизации. Эти данные будут передаваться им в Оперативно-аналитический центр при Президенте Республики Беларусь, который является главным координационным и контролирующим органом в этой сфере.

В соответствии с Указом все пользователи Интернета должны быть идентифицированы, в том числе и в пунктах коллективного пользования интернет-услугами (компьютерных клубах, интернет-кафе, домашних сетях и т.п.). Персональные данные пользователей, а также сведения об оказанных интернет-услугах должны храниться в течение года.

Указ вносит ясность относительно защиты имущественных и неимущественных прав в сети Интернет. Размещение поль-

зователями объектов авторского права и смежных прав (литературных, музыкальных, фотографических и т.д.), пользующихся правовой охраной на территории Республики Беларусь, может осуществляться только с согласия их правообладателей.

Размещение заимствованных у информационных агентств и других СМИ материалов должно происходить с использованием адресации (гиперссылки) на первоисточник.

Указ четко разграничит ответственность провайдеров и пользователей. В частности, за содержание информации, размещаемой (передаваемой) в национальном сегменте сети Интернет, ее несут лица, разместившие (передавшие) эту информацию, т.е. непосредственно пользователи. Эффективность данной меры будет напрямую зависеть от эффективности идентификации пользователей Интернета. А вот за это ответственность будут нести поставщики интернет-услуг.

При выявлении компетентными органами, в т.ч. налоговыми, в пределах их компетенции грубых нарушений требований данного Указа, иных актов законодательства в сфере использования национального сегмента сети Интернет или неисполнения предписаний этих органов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям может быть приостановлено оказание интернет-услуг. Срок ограничения предусмотрён не более чем один месяц.

До 1 мая 2010 г. Совет Министров должен проработать вопрос о введении обязательной сертификации и лицензирования интернет-услуг. А также решить еще ряд вопросов, в т.ч. порядок идентификации абонентских устройств, пользователей интернет-услуг в пунктах коллективного пользования, режим регистрации интернет-магазинов для осуществления розничной торговли, и многое другое.

По настоящему приятной новостью стало следующее положение данного Указа. До 1 июля 2010 г. должен быть выработан комплекс мер по снижению стоимости интернет-услуг в национальном сегменте сети Интернет.

Ожидается, что все эти меры будут способствовать оживлению белорусского Интернета и дадут хороший экономический эффект и для поставщиков и для пользователей интернет-услуг, что особенно важно во время кризиса и в посткризисный период.

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ФИНАНСОВЫЕ НОВОСТИ



## НОВОСТИ КОМПАНИЙ

### Рост товарных позиций

За четыре месяца текущего года в **ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»** объем биржевых сделок возрос на 56% по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. и составил более 914 млрд. руб. Отмечены тенденции к росту оборота по ряду основных товарных позиций в натуральном и стоимостном выражении: объем биржевых сделок с металло-продукцией достиг 547 млрд. руб., лесопродукцией - 240 млрд., сельхозпродукцией - около 125 млрд. руб.

### На украинский манер

**ОАО «Брестское пиво»** по лицензионному договору начало производство пива торговой марки ЗАО «Оболонь». На данный момент изготовлено два сорта пива «Десант» - «Светлое» и «Крепкое» в объеме 19,5 тыс. дал. Возможно также, что на белорусском рынке скоро появится еще один бренд «Оболонь» - предприятие работает над новыми сортами. Выпуск лицензионного пива планируется довести до 10% общего объема производства ОАО «Брестское пиво».

### Ты узнаешь по имени

**Компания «Гарсия»** активно занялась импортозамещением: на собственном заводе «Юбилейный» под Гомелем она наращивает объемы розлива виноградных вин под брендом с названием своего предприятия. В реконструкцию и модернизацию завода, который был приобретен в 2008 г. компанией «Белвингрупп» (входит в группу «Гарсия»/«Белвингрупп») новыми владельцами уже инвестировано более 4 млн. долл. Первый розлив на обновленном производстве был осуществлен в апреле 2009 г., и за год компания смогла занять 25% этого рынка.

### Счастливое число

В Елабуге (Республика Татарстан) открыта линия сборки тракторов «Беларус-3022» с российским сертификатом происхождения. Первоначально на новой линии в 2010 г. планировалось произвести около 200 агрегатов указанного модельного ряда. Объем сборки тракторов других моделей **Минского тракторного завода** в Елабуге должен был составить около 1,5 тыс. шт. Однако на высшем уровне двух стран принято решение увеличить в этом году общий объем производства тракторов до 5 тыс. А в ближайшие 2-3 года объем производства планируется нарастить до 10 тыс. шт.

### Все лучшее - детям

Волковысское **ОАО «Беллакт»** намерено создать новые мощности по производству жидкого (до 14 т в смену) и пастообразного (до 7 т) детского питания. Проект намечено осуществить до конца 2011 г. В текущем году на эти цели планируется направить не менее 6 млн. долл.

## У СОСЕДЕЙ

### Россия

#### Запас чинит беду

На хранении зерна, закупленного государством в 2008-2009 гг., Россия ежемесячно теряет 1 млрд. руб. Механизм таких зерновых интервенций предполагал выкуп части дешевого зерна нового урожая с возможностью продажи его с ростом цен. Однако из-за кризиса сделать это не удалось, и сейчас в государственном фонде хранится около 10 млн. т этой продукции. В феврале 2010 г. в России интервенции по закупке зерна были приостановлены. Государство уже выделило 5 млрд. руб. Объединенной зерновой компании, обслуживающей этот запас, с тем, чтобы компенсировать ей продажу зерна.

#### Милиарды на лампочки

Комиссия президента РФ по модернизации утвердила на ближайшие три года 38 проектов общей стоимостью 800 млрд. руб. Они охватывают компьютерные и ядерные технологии, космос, медицинскую технику, энергоэффективность и создание центра инноваций в Сколкове. Самым дорогим является модернизация энергоснабжения, на которую может уйти больше половины всей суммы. На втором месте по затратам - переход на энергосберегающие лампочки, который в ближайшие три года потребует 124,88 млрд. руб.

#### Директора, умерьте аппетит

Минэкономразвития России предложило ограничить вознаграждение профессиональных директоров в советах большинства госкомпаний суммой 1 млн. руб. в год. Это предложение содержится в методике расчета вознаграждения профессиональных директоров, разосланной в госкомпании. С 2008 г. по решению президента государство постепенно заменяет чиновников в советах госкомпаний на профессиональных директоров, и это уже сделано в 269 из 300 компаний. При этом не-

которые крупные госкомпании платят своим директорам гораздо больше 1 млн. руб. Например, вознаграждение каждому члену совета директоров «Газпрома» в прошлом году было установлено на уровне 15 млн.

### Уран: для себя и на экспорт

Ускоренными темпами «Росатом» ведет добычу урана. В 2009 г. она выросла на 25%, а в текущем году планируется увеличить этот показатель на 11%. Потребность в сырье диктуется не только российскими АЭС, количество которых растет, но и поставками за рубеж: в 2009 г. портфель экспортных заказов увеличился на 12, а в текущем году - на 10%.

### Украина

#### Зато мы делаем ракеты...

На государственном производственном объединении «Южный машиностроительный завод им. Макарова» (знаменитый «Южмаш») разработан стратегический план модернизации и реконструкции мощностей по производству ракетно-космической техники. Здесь планируется изготавливать до 15 ракетоносителей «Зенит» и 6 - «Циклон». Предприятием намечено также создание украинских микроспутников «Сич-2». А в августе текущего года на космодроме, расположенный на Восточном побережье США, будет доставлена основная конструкция первой ступени ракетоносителя «Таурус-II». Там будет произведена сборка с двигателем и второй ступенью. Его первый пуск ожидается в марте 2011 г.

### Холдинги наступают

В Украине будет расти число агроконцернов - компаний, владеющих более 50 тыс. га земли. Сегодня таких в стране - 40 и еще около 150 компаний располагают земельным фондом в размере 20-50 тыс. га. В то же время 40% сельскохозяйственных угодий обрабатываются мелкими и средними хозяйствами, и урожайность здесь ниже, чем в крупных компаниях. Некоторые украинские холдинги планируют работать не только на украинском, но и на российском рынке.

### Литва

#### Появится центр инноваций

Между правительством Литвы и международной компанией IBM подписан протокол намерений об учреждении совместного научно-исследовательского центра в Литве.

Как отметил министр экономики Даинюс КРЕЙВИС, это приблизит Литву к поставленной цели - стать к уже в 2020 г. региональным центром инноваций. Считается, что это будет крупнейший проект в истории сферы информационных технологий в Литве. Центр будет проводить исследования в стратегических сферах IBM: нанотехнологий, наук о жизни, инноваций в здравоохранении, а также в сфере менеджмента интеллектуальной собственности.

### Перелеты станут дешевле

В Каунасском международном аэропорту состоялось открытие первой в Восточной и Центральной Европе базы дешевых перелетов ирландской авиакомпании Ryanair, которая инвестирует 140 млн. долл. Иностранный перевозчик предусматривает держать в Каунасе два самолета, которые будут совер-

шать перелеты в 18 стран: в неделю планируется более 120 рейсов, стоимость билетов будет ниже, чем у других авиакомпаний.

### Латвия

#### Награда за... расписание

Латвийская национальная авиакомпания airBaltic удостоилась присуждаемой порталом anna.aero награды ANNIES как крупнейший европейский авиапревозчик по количеству новых маршрутов. В Европе, СНГ и на Ближнем Востоке airBaltic в летний сезон 2010 г. обслуживает на 27 маршрутов больше, чем летом прошлого года. Эта награда, в отличие от обычных мнений и голосований, основывается на научно-статистическом подходе. ANNIE присуждается авиакомпаниям, обслуживающим регулярные рейсы, в результате сравнения расписания их полетов.

### Польша

#### Поляки становятся богаче

Количество граждан Польши, которые ежемесячно зарабатывают более 2 тыс. долл., за последние десять лет выросло вдвое и превысило 590 тыс. человек. 50 тыс. поляков ежемесячно зарабатывают более 6 тыс. долл. и имеют дома стоимостью около 1 млн. долл. Эксперты отмечают, что увеличение количества зажиточных и богатых людей в Польше приводит к активному развитию рынка товаров «люкс», на которые лишь в этом году поляки могут израсходовать свыше 8 млрд. долл. Причем, по оценкам аналитиков, в ближайшие 2-3 года эти расходы могут вырасти на 50%. В частности, Польша проводит налоговую реформу, которая должна увеличить доходы поляков. Средняя заработная плата в стране достигла 1 тыс. долл. еще в 2008 г.

### ЯЗЫКОМ СТАТИСТИКИ

#### Живем не по средствам?

По информации Национального статистического комитета, в январе-апреле 2010 г. розничный товарооборот, включая общественное питание, через все каналы реализации увеличился на 14,1% по сравнению с таким же прошлогодним периодом и составил 19,5 трлн. руб.

В его структуре удельный вес продовольственных товаров достиг 50,5% (в январе-апреле 2009 г. - 51,9), непродовольственных - 49,5 (48,1%). При этом продовольственных товаров продано на 13,3% больше, чем за соответствующий период прошлого года, непродовольственных - на 15%. Доля продаж товаров отечественного производства в розничном товарообороте составила 77%, в том числе продовольственных - 85, непродовольственных - 65,5%.

Реальная же заработная плата (рассчитанная с учетом роста потребительских цен на товары и услуги) в Беларусь в январе-апреле 2010 г. увеличилась на 5,9% по сравнению с январем-апрелем 2009 г. Получается, что рост товарооборота опережает рост доходов населения почти на 8%. При этом лидером продаж были ликероводочные изделия, реализация которых в январе-апреле 2010 г. по сравнению с предыдущим периодом выросла на 24,9%, а коньяка, включая коньячные напитки и бренди - на 21,4%. Интересно, с чего это белорусы запили: от радости или печали?

# Несвижские монастыри

**Большим влиянием в Несвиже пользовались иезуиты - об этом рассказывалось в апрельском номере журнала. Еще одним орденом, миссия которого действовала в древнем городе, были бернардинцы.**

**О**рден был основан в 1098 г. во Франции монахами-бенедиктинцами, и члены его общины стали называть себя цистерцианцами. Наибольшего влияния орден достиг в XII в., когда был реформирован деятелем католической церкви, теологом, происходившим из знатного бургундского рода, Бернаром Клеворским. После этого монахов общины стали называть бернардинцами, а орден - бернардинским.

Бернардинцы относятся к так называемым нищенствующим монахам. Устав ордена, принятый в 1119 г., предписывал физический труд и аскетический образ жизни. Уже в XIV в. орден пришел в упадок, но в XVI-XVII вв. его деятельность значительно оживилась в связи с Контрреформацией.

Цистерцианцы были третьим и наиболее популярным ответвлением средневекового монашества. Они стремились к тому, чтобы возродить первоначальный бенедиктинский устав во всей его простоте и аскетичности, что вылилось в значительное сокращение вставок, расширявших богослужение, ограничение деятельности по переписыванию книг и возврат к физическому труду. Монахи вели отшельнический образ жизни в общинах, почти полностью отделенных от мира, и соблюдали Правило святого Бенедикта<sup>1</sup> настолько буквально, насколько это было возможно. И тем не менее при всем стремлении возродить бенедиктинское монашество в его первозданном виде, бернардинцы вводили отдельные изменения в соответствии со своими целями, т.е. стремились во все внести аскетический и созерцательный элементы. Их аскетизм выражался в ручном труде и подвижничестве (внесении креста Христова без каких-либо послаблений). Охраняя свою созерцательную сосредоточенность, они отказались от всех форм апостольского и священнического служения, соблюдали молчание и не заботились о здоровье.

Монастырь бернардинцев



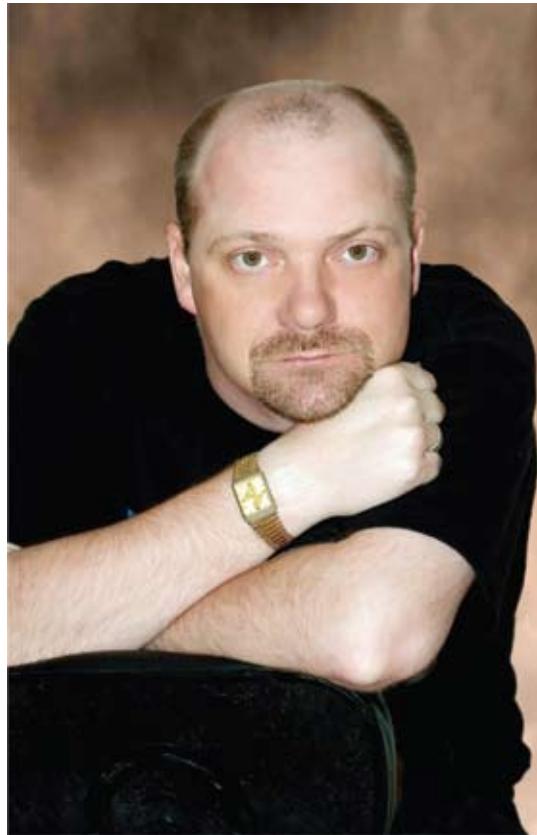
При этом монахи всегда сохраняли любовь ко всем сооружениям Божиим и проявляли чуткость к человеческим нуждам. Они возделывали поля, становились специалистами-скотоводами и даже прославились производством хлеба, прекрасного сыра и других продуктов питания.

Главными особенностями, отличавшими жизнь бернардинцев, были бедность и физический труд. Они понимали бедность гораздо шире, чем только достижение внутренней отрешенности и изживание в себе духа собственности, как это требовалось от монахов вообще. Они исповедовали нищету как средство личного самоограничения, а аскетизм - как общинное свидетельство.

Что бы ни рассматривалось - богослужение, которое было упрощено и сокращено, архитектура, да, впрочем, и весь образ жизни бернардинцев, - всегда создается впечатление простоты, отмеченной осмотрительностью. Полностью устранив помпезность и церемониальность, все следы пышности и показной парадности, монахи стремились только к тому, чтобы жить в соответствии с Правилом, не отступая от его принципов и занимаясь всю жизнь только молитвами и физическим трудом.

Итак, для монахов-бернардинцев в Несвиже строится монастырь с костелом, который в 1603 г. освящен в честь святой Екатерины Александрийской. Строительство комплекса было начато в конце XVI в. по приказу первого ордината несвижского Николая Христофора Радзивилла Сиротки. Необходимо отметить, что задумка пригласить бернардинцев в Несвиж и построить для них монастырь и костел принадлежала жене Сиротки Эльжбете Евфимии, которая умерла в 1596 г. в возрасте 27 лет. Таким образом, вдовий князь, строя этот монастырь, исполнял волю своей покойной супруги.

Монастырь действовал с 1598 по 1892 г. По завещанию умершей княгини на стро-



**Сергей ЧИСТЯКОВ,**  
научный сотрудник  
сектора «Дворцовый ансамбль» ГУ  
Национальный историко-культурный музей-заповедник «Несвиж»

*Главными особенностями, отличавшими жизнь бернардинцев, были бедность и ручной труд. Они понимали бедность гораздо шире, чем только достижение внутренней отрешенности и изживание в себе духа собственности, как это требовалось от монахов вообще.*

<sup>1</sup> Святой Бенедикт считал, что главными средствами для достижения зрелой веры являются смирение и послушание, отказ от своей воли.



*Портрет Николая Христофора Радзивилла Сиротки*

*Задумка  
пригласить  
бернардинцев  
в Несвиж и  
построить для  
них монастырь  
и костел  
принадлежащего  
жене Сиротки  
Эльжбете  
Евфимии,  
которая умерла в  
1596 г. в возрасте  
27 лет.*

*Эльжбета Евфимия,  
жена Сиротки*



ительство монастыря был передан доход от имения Кореличи. Сиротка предоставил бернардинцам также доход от имения Чановичи, огород, луга и лес в окрестностях Несвижа. В 1617 г. Ян Юрий Радзивилл дал монастырю надел леса и мельницу. В XVII в. к комплексу монастырских построек прибавились две часовни святых Франциска и Анны. В одной из них были перезахоронены останки тещи Сиротки Кристины Евфимии.

С 1628 г. при монастыре работала школа теологии, которая в 1654 г. была преобразована в школу философии. Через год в монастыре случился

пожар, и пострадавшее здание отстроили только к 1662 г. Упомянутая школа философии начала работать в 1731 г. и действовала до 1864 г.

В костеле монастыря находились чудотворная статуя «Распятие», надгробия фундаторов из знатных магнатских и шляхетских фамилий. При храме числились три братства. 1793 г. ознаменовался еще одним пожаром, который уничтожил и костел, и корпус монастыря. В начале XIX в. новый, выстроенный в стиле классицизма монастырь продолжил свою деятельность. В 1804 г. в монастыре было 15 монахов, 12 студентов, а библиотека насчитывала более 1 тыс. томов уникальных печатных и рукописных книг. Но в 1864 г. несвижские бернардинцы были обвинены в пособничестве восставшим патриотам, и монахов выслали в Литву.

В 1892 г. костел был преобразован в православную церковь, которую освятили в честь святого Георгия. Находившиеся в подвалах склепы с захоронениями замуровали. Монастырские корпуса были переоборудованы под казармы, в которых разместили солдат 40-й артиллерийской бригады.

Во время Великой Отечественной войны церковь была повреждена. После освобождения Несвижа от немецко-фашистских захватчиков строение разобрали. Сегодня от огромного комплекса остались только две постройки как напоминание о некогда грандиозной и величественной обители.

В небольшом Несвиже нашлось место и для представителей еще одного монашеского ордена - бенедиктинцев, его мужской и женской ветвей. Кстати, именно в Несвиже появился первый на территории Беларуси женский монастырь, принадлежавший сестрам-бenedиктинкам.

Кто такие бенедиктинцы? Эта монашеская организация была основана около 530 г. Бенедиктом Нурсийским в Монте-кассино (Италия). В средние века орден был крупным земельным собственником, активно поддерживал папство в его притязаниях на господство в Европе. Главой же ордена являлся аббат-примас, живший в Риме и избираемый каждые 12 лет. В XI вв. он достиг своего наибольшего влияния, но с возникновением и возвышением других монашеских орденов влияние бенедиктинцев уменьшилось.

В октябре 1590 г. Николай Христофор Радзивилл Сиротка вместе с женой Эльжбетой Евфимией начали строительство монастыря с костелом для представительниц женской ветви ордена. В то же время князь подарил монастырю земельный удел в Говене. Помимо этого монастырь получил пахотные земли и два сада, приобретенные Сироткой у жителей городка Милевский.

Первые монахини-бенедиктинки прибыли в Несвиж 5 сентября 1591 г. из Хельмно. Они временно поселились в деревянном здании, ожидая окончания строительства каменных корпусов (1596), которые возводились на возвышенности, окруженней прудами, в южной части города.

Во время шведских войн и казацких набегов монахини вынуждены были оставлять монастырь и искать убежище в Гданьске. Там они жили в доме, снятом для них Третьим ординатом Ольским Альбрехтом Станиславом Радзивиллом (1593-1656). Но войны и набеги уходили в прошлое, а монахини раз за разом возвращались в свою обитель.



*Монастырь бенедиктинок*

Когда-то монастырь бенедиктинок был очень хорошо укреплен. Он соединялся с городом мостом и был окружен стеной, значительные фрагменты которой сохранились до настоящего времени. С 1720-х гг. перед зданием монастыря была возведена трехуровневая четырехгранная башня, нижняя часть которой являлась одновременно и входом на территорию монастыря. К главному корпусу была пристроена часовня, внизу она была квадратной с пильстрами, а вверху - восьмигранной. Над дверьми костела была выбита надпись на латыни: «Богу всемогущему



Монастырь бенедиктинок, рисунок

му в Троице Святой Единому, Создателю всякого творения, Королю над королями, Господину над господами и наисвятейшей госпоже Марии, всем силам небесным и святой Евфимии, наидостойнейшей покровительнице, Николай Христофор Радзивилл, гроба Господнего кавалер и Эльжбета Евфимия из Вишневца с данью всех взвели и пожертвовали с покорностью Богу на славу немеркнущую. Года Господня 1593».

Под костелом находились склепы с захоронениями монахинь, спланированные в форме креста. Там была похоронена жена Николая Христофора Радзивилла, а затем и две его дочери, Кристина и Катерина. В самом же костеле раньше имелось 7 алтарей, а в декоре использовался мрамор. Главный алтарь был построен в коринфском стиле с четырьмя деревянными колоннами, украшенными резными изображениями святых. Над ним находилось распятие Христа с серебряной короной на голове.

В XVII в. приориссой монастыря становится племянница Сиротки Кристина Евфимия. Ее стараниями были решены многие проблемы, и положение монахинь значительно улучшилось. Кристина отсудила в пользу монастыря деревни Лучица и Слобода. Она много делала для обители, в чем ей, несомненно, помогали происхождение и связи.

В монастыре постоянно находились на воспитании 25 светских девушек, которых монахини обучали языкам, музыке, художественному шитью и др. В 1804 г. при обители было 22 воспитанницы, 48 человек женской прислуги и 16 ремесленников. Чуть позже, в 1828 г., в монастыре находились 33 монахини, большей частью из

## Наше наследие

Минского и Новогрудского поветов. Библиотека монастыря насчитывала 437 книг на польском и 79 на латинском языках. Для занятий музыкой были и музыкальные инструменты: 5 скрипок, флейты и др.

Однако уже в 1866 г. костел монастыря был переосвящен в православную церковь, которая действовала 10 лет. В 1876 г. монастырские постройки приспособили под казармы. Часть церковной утвари была перенесена в фарный костел, а ризница, библиотека и богатые архивы монастыря попали в городскую ратушу, где 25 мая 1880 г. их уничтожил пожар. В 1900 г., главный и два боковых алтаря, а также орган перевезли в Новомышский костел, где они находятся и в настоящее время.

В 1920-х гг. стараниями ксендза Лозинского из-под Krakowa были доставлены в обитель монахини. Тяжелым было время их пребывания в Несвижском монастыре. Большевики хотели изгнать монахинь из монастыря, но бенедиктинки отказались покинуть обитель. Ограниченные в жилье до трех малых изб, испытывавшие недостаток питания, ограбленные до последней нитки, угнетаемые частыми обысками, постоянно находившиеся под охраной солдат, они берегли свою святыню. Монахинь не пугала ни угроза смерти, ни возможная депортация в Россию, где их ждала бы печальная участь, так как их считали польскими шпионками. Наступление польских войск в очередной раз изменило ситуацию - большевики оставили Несвиж. В последний момент на монастырь с аэроплана была сброшена бомба, которая, к счастью, взорвалась на пустыре и не причинила вреда обители. Монастырь продолжал действовать, и вскоре в нем обитали уже 32 монахини, отдававшие все свои силы молитвам, воспитанию и обучению детей в монастырской школе. Как это ни странно, но монахини жили в монастыре до 1945 г., хотя совершать обряды и богослужения им запрещалось.

В 1945 г. в здании монастыря разместилось педагогическое училище, затем - интернат, а с 1984 г. и до настоящего времени в стенах бывшего монастыря готовят преподавателей.

Что же касается мужского монастыря бенедиктинцев, то в 1673 г. в нескольких километрах от Несвижа был построен монастырь Святого Креста, где обосновались братья ордена. Основателями обители были Михаил I Казимир Радзивилл и его жена Екатерина Собецкая, родная сестра польского короля Яна III Собеского. Рядом с монастырем находилось большое старое кладбище. Теперь же от монастыря остались лишь руины фундамента.



Башня-брама монастыря бенедиктинок

*В монастыре постоянно находились на воспитании 25 светских девушек, которых монахини обучали языкам, музыке, художественному шитью и др.*



Монастырь бенедиктинок, 1930-е гг.

# Жакет как главный элемент делового стиля



Ольга КОВТУНЕНКО

**Особенная демократизация классики проявляется прежде всего в разнообразных покроях жакета. Этот важнейший элемент делового костюма сегодня популярен не только у тех, кому за 50.**

Особенная демократизация классики проявляется прежде всего в разнообразных покроях жакета. Этот важнейший элемент делового костюма сегодня популярен не только у тех, кому за 50. Мода конца прошлого столетия вернулась к нам, но в совершенно другом варианте. Современный пиджак - это стильная, модная и женственная одежда. Его надевают в офис, на прогулку, к друзьям. Он может быть только деловым или универсальным.

Рассмотрим несколько вариантов модных деловых жакетов.

1. Длинный пиджак - для женщин, це-нящих и любящих спортивный стиль. Такой пиджак с  $\frac{3}{4}$  рукавом прекрасно сочетается с леггинсами, джинсами или узкими брюками. Под него можно надеть свитер, майку или топ. Акцент сделан на отворот контрастного цвета на рукаве. Если вы хотите обновить свой прошлогодний пиджак, то такая деталь придаст ему новую жизнь. Длинный пиджак можно надеть поверх блузы или топа без рукавов: прикрывая руки и зону декольте, вы соблюдаете все каноны делового стиля. Недопустимо одевать на работу без пиджака или кардигана топы на тонких бретелях.

**В современном мире имидж участницы делового мира играет огромную роль в достижении ее карьерных высот. Зачастую успех предприятия в немалой степени зависит от того, как одета его руководительница. Каким же должен быть ее костюм?**

Деловой костюм демонстрирует не только финансовые возможности женщины, но и ее воспитание, вкус, знание делового этикета. Несмотря на то что вот уже тридцать лет силует женского делового костюма остается практически неизменным, сам костюм постоянно претерпевает косметические корректировки. Это связано с эволюцией самого понятия «классика». Классический стиль в современном понимании очевидно тяготеет к умеренно-свободным, демократичным линиям, допускающим сочетание с другими стилями.

2. Оригинальный драпированный жакет со своеобразным большим воротником и поясом-бантом придется по вкусу женщинам, которые не боятся удивить своих коллег оригинальностью. Жакет один, а поясов к нему должно быть множество. Серый цвет сочетается с черным, розовым, зеленым, синим, белым, красным, а также со светло-зеленым, голубым, малиновым. Пересмотрите свой гардероб, возможно, оригинальная ленточка украсит вашу старую блузку, платье или тунику. Самая простая деталь типа ленточки или броши может дать вторую жизнь одной из ваших вещей, которую вы повесили в дальний угол шкафа.

3. Этот сезон богат и разнообразен трикотажными изделиями. Трикотаж - материал, обладающий необыкновенными свойствами: он согревает в холод и охлаждает в жару, способен быть легким и элегантным и в то же время принимать любую форму и при этом не мяться. Модные жакеты с хлястиком на спине, двубортные с пуговицами и двумя карманами.

4. Мировые дизайнеры в последнее время используют в трикотажных изделиях металлические молнии. Их фантазия поражает разнообразием. Мода - это всегда стремление к обновлению и самоут-



верждению. И многие модницы предпочут в своем гардеробе иметь хотя бы одну вещь на молнии, которая и станет хитом 2010 г.

5. Черный пиджак, как и «маленькое черное платье», должен быть в гардеробе каждой бизнес-леди. Ни для кого не секрет, что черный цвет - один из любимых цветов деловых женщин, который ассоциируется с элегантностью, изысканностью и сексуальностью. Такой жакет подойдет на все случаи жизни, при условии, конечно, высокого качества этого изделия.

6. Кожа - один из древнейших материалов для одежды - всегда актуальна и любима женщинами. Кожаные куртки, пиджаки, плащи - незаменимые спутники деловых и преуспевающих леди, желающих выглядеть стильно, модно и женственно.

7. Классический твидовый пиджак для офиса. Твид прочно вошел в нашу жизнь. Натуральную, удобную и к тому же носкую ткань, из которой раньше шили только спортивную и охотничью одежду, в городскую моду ввела Коко Шанель. Этот благородный материал умеет быть разным, в зависимости от того, с чем его сочетать. Ларчик открывается просто: подберите нужные

аксессуары, добавьте женственности и сексапильности - и твид преобразит вас.

8. «Мужской пиджак». Основой делового костюма нынешнего сезона становится пиджак «мужского» лаконичного покроя. Как ни странно, он может выглядеть очень чувственно, не противореча тем не менее, деловому этикету. Длина пиджака произвольная: как классическая, так и удлиненная либо, напротив, - укороченная, силуэт предпочтительнее свободный, как будто на несколько размеров великоватый.

Сегодня выбор жакетов огромен, все зависит от вашего вкуса. Однако при покупке пиджака следует обратить внимание на некоторые детали.

- Длина рукава. По классике рукава должны заканчиваться на запястье.



- Подбирай пиджак, учитывайте свою фигуру и пропорции. Если ваша фигура не имеет изъянов, то жакет может быть любой длины. Если вы обладательница высокой талии, ваш вариант - длинный жакет и короткая юбка. Если у вас маленькая грудь и вы хотите ее зрительно увеличить, то следует покупать жакеты свободного покроя с карманами и лацканами.
- Цвет жакета. Цвет или даже оттенок пиджака должен играть на вас, а не против. Примеряя обновку, обратите внимание на сочетаемость цвета в первую очередь с цветом вашего лица, волос, глаз. Темный пиджак или жакет придаст вам серьезности и деловитости, яркий - сделает раскрепощенной и активной.
- Подбирай новый пиджак, присмотритесь к его фурнитуре. Так, пуговицы из благородных материалов в одном цвете с жакетом, некрупная вышивка, декоративные платки или небольшие броши заставляют деловую форму выглядеть совершенно по-новому.

Современный женский деловой стиль представляет собой тонкое сочетание женского обаяния, очарования, сексуальности с мужской философией успеха. Он придает женщине образ лидера, успешного руководителя, чей внешний облик соответствует его статусу и индивидуальности. А модный, правильно подобранный деловой жакет в сочетании с классическими брюками или юбкой «карандаш» способен продемонстрировать окружающим не только ваши материальные возможности и высокий статус, но и безупречный вкус.



*Современный женский деловой стиль представляет собой тонкое сочетание женского обаяния, очарования, сексуальности с мужской философией успеха. Он придает женщине образ лидера, успешного руководителя, чей внешний облик соответствует его статусу и индивидуальности.*



# Путешествия по христианским святыням: чудный остров Кипр



**Священник  
Андрей  
САВРИЦКИЙ**

*Наши  
благочестивые  
предки очень  
любили читать  
различные  
сказания о  
путешествиях,  
христианских  
святынях и  
паломничествах.  
Лишь некоторые  
из них  
удоставились  
воочию  
увидеть места  
христианской  
истории и славы.*

**В** летний период мы особенно остро чувствуем потребность в смене обстановки. Известно, что путешествия придают новые силы для жизни и деятельности. К тому же всякое путешествие - это возможность узнать что-то новое, обогатиться духовно, приобщиться к опыту и культуре других народов и в итоге научиться уважать и ценить свое наследие.

**В** селенская Православная Церковь обывает собой многие континенты, страны и города. Причем везде можно заметить особый колорит веры и благочестия. Русские отличаются от греков, сербы от киприотов, грузины от румын и т.д. Но при этом есть самое главное, что объединяет всех, - святая православная вера, которая во многом определяет и образ мыслей, и модель поведения, главные ценности. Посещая Иерусалим или Пафос, Дивеево или Киккский монастырь, - везде ощущаешь себя как дома, соприкасаясь с чем-то родным, великим и вечным.

Наши благочестивые предки очень любили читать различные сказания о путешествиях, христианских святынях и паломничествах. Лишь некоторые из них удоставились воочию увидеть места христианской истории и славы. Мы попробуем возродить этот прекрасный жанр и отправимся на солнечный остров Кипр.

Название Кипр происходит от латинского слова *сиргитум* - «меди». Большие запасы этого металла были найдены на острове еще задолго до Рождества Христова. Процветающий остров, находившийся на пересечении основных торговых путей, не мог не привлечь внимания завоевателей. В разное время хозяевами Кипра были Ассирия, Египет, Персия, империя Александра Македонского, Римская империя. 400 лет римского владычества явились годами расцвета острова: были построены многочисленные храмы, дороги, театры, водопроводы, а количество жителей приблизилось к 1 млн. человек. Столицей острова стал город Пафос. После обращения в 45 г. н.э. римского проконсула Сергия-Павла в христианство Кипр стал первой страной, которой управлял христианин.

После распада Римской империи Кипр вошел в состав Византии, которая господствовала на острове целых 800 лет. Остров пережил и латинское господство, и исламские гонения, многие политические неизгоды и лихолетья. Однако самое ценное, самое святое - православную веру своих отцов - киприоты сохранили по сей день.

Удивительное ощущение испытываешь при соприкосновении с верой киприотов,

верой глубокой и искренней. Она гармонично переплетается с их повседневной жизнью. Здесь множество храмов, которые по воскресным и праздничным дням наполнены молящимися, немало монастырей. Даже в одной небольшой деревеньке может быть несколько храмов. Самыми почитаемыми святыми являются великомученик Георгий Победоносец, великомученица Марина и праведный Лазарь Четверодневный. Кстати, уровень преступности на острове ничтожен и поэтому здесь чувствуешь себя в полной безопасности.

Поражают многочисленные чудеса и удивительные истории, связанные с христианской историей острова. Хоть сам он невелик, но, наверное, за одно путешествие невозможно посетить все его святыни. Православный Кипр - особое открытие для каждого.

Остров находится в бассейне Средиземного моря. Его столицей является город Никосия. Протяженность с севера на юг - 96, с востока на запад - 22, а общая длина береговой линии - около 780 км. ТERRитория острова составляет 9,3 тыс. кв. км. Здесь проживает около 700 тыс. человек, 80% из них - православные. Православие является государственной религией, более того, в истории Кипра прошлого века имеется факт управления страной представителем церковной иерархии - первым президентом островной республики был архиепископ Макарий III.

На острове преобладает субтропический средиземноморский климат с жарким летом (25-35°C), и мягкой, относительно дождливой зимой (10-15°C). 340 дней в году светит яркое солнце, поэтому для любителей загореть и погреться Кипр является заманчивым местом отдыха. А горные хребты и долины создают неотразимый рельеф острова.

Самым древним и третьим по величине является город Ларнака. Слово «ларнак» в переводе с греческого означает «саркофаг», «гробница». Ларнака располагается на месте античного города Китион. По преданию, основателем его был потомок Ноя. Нынешнее название возникло в XVI в. Здесь находится известная во всем мире гробница Святого Лазаря Четверодневного, над которой сейчас построен храм. В нем почивают мощи святого, а в подземной крипте находятся гробница, в которой был погребен праведный Лазарь. Там же расположен и святой ис-

точник. Мощи праведного Лазаря были обретены в IX в. здесь, в Китионе, где они лежали в земле в мраморном ковчеге, на котором было написано: «Лазарь Четверодневный, друг Божий».

При византийском императоре Льве Мудром часть мощей праведного Лазаря была перенесена в Константинополь, а вследствии похищена крестоносцами и увезена на Запад. На Кипре же осталась его святая глава.

Кипriotы считают праведного Лазаря покровителем острова и его хозяином. Поэтому они говорят, что приезжающим сюда первым делом необходимо посетить храм с мощами и гробницей праведного Лазаря, испросив у святого благословение на пребывание на острове. Благо, сам храм находится недалеко от аэропорта.

Известно, что святой праведный Лазарь жил недалеко от Иерусалима, в селении Вифания. Сам Господь называл Лазаря Своим другом и очень любил посещать его гостеприимное жилище. В доме Лазаря Христу всегда были рады как самому дорогому гостю.

Удивительный случай произошел с Лазарем незадолго до смерти и воскресения Христа. Лазарь заболел смертельной болезнью и его сестры послали сказать об этом Спасителю, на что Господь ответил, что эта болезнь не к смерти, но для того, чтобы явилась слава Божия. Однако вскоре Лазарь умер. Его погребли по обычаю тех мест в пещере. Когда прошло 4 дня с момента смерти, тело Лазаря стало разлагаться и источать зловонный запах. Тогда Господь пришел в дом Лазаря. Его сестры плакали и сожалели о кончине брата и о том, что Христос не успел прийти до его смерти и исцелить его. В Евангелии сказано, что Христос тоже прослезился, сопреживая общему горю. Потом он пошел к месту пог-

ребения Лазаря и воскресил умершего, возвав к нему: «Лазарь, гряди вон!» И Лазарь вышел из пещеры, обернутый по рукам и ногам погребальными пеленами.

Вместо радости о воскрешении Лазаря одержимые завистью иудеи озлобились и хотели убить святого. Поэтому он уехал на остров Кипр, где был рукоположен во епископа. Предание говорит о том, что после чудесного воскресения Лазарь прожил еще 30 лет, много потрудившись в распространении христианства на Кипре. После воскресения в Лазаре произошла заметная перемена: оставшиеся 30 лет он никогда не улыбался, хотя до этого был весельчаком и «душой компании». Здесь на Кипре он мирно скончался. По преданию, святой Лазарь, будучи епископом, удостоился посещения Божией Матери и получил от Нее омофор<sup>1</sup>, сделанный Ее Пречистыми руками. Памяти святого праведного Лазаря 17(30) октября, а также в субботу 6-й седмицы Великого Поста посвящено совершающее в Ларнаке особое торжество.

Высоко в горах хранится великая святыня - икона Божией Матери, написанная рукой святого апостола и евангелиста Луки после Вознесения Господня. Икона покрыта серебром, оклад выполнен из панциря черепахи и инкрустирован перламутром. Причем сам чудотворный образ скрыт от глаз молящихся - он находится под бархатным покрывалом. Однако даже не видя эту икону, ощущаешь особую благодать, которая исходит от нее и врачует душу и тело. В дореволюционное время русские паломники, плавившие в Иерусалим, посещали сначала этот монастырь, прося благословения у Божией Матери на дальнейшее путешествие.

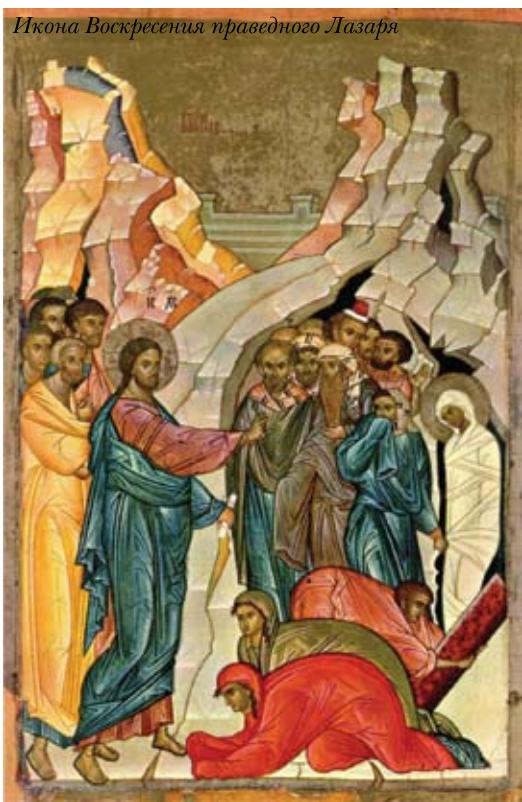
Монастырь, где хранится эта великая святыня, носит название Царский Ставропигиальный Свято-Киккийский монастырь. Царский, потому что основан императором Константинополя, ставропигиальный, потому что в основе его при закладке был положен крест (по-гречески «ставрос»). Это дает право монастырю быть независимым и подчиняться только архиепископу Кипрскому.

К монастырю ведет извилистая горная дорога. Великолепная растительность и потрясающий обзор делают ее захватывающей и увлекательной. Монастырь находится в живописнейшем месте острова, в самом его центре, среди гор Троодоса. Это поистине зеленый рай: текут ручьи, поют птицы, воздух напоен ароматом хвои и цветущих кустарников. В этих горах находится множество древних храмов и церквей, сохранившихся до наших дней. В Список всемирного культурного наследия ЮНЕСКО внесены десять церквей в горах Троодоса. Для сравнения скажем, что в Беларуси есть всего один такой храм - Преобра-



Храм праведного Лазаря, Ларнака

*Кипriotы считают праведного Лазаря покровителем острова и его хозяином. Поэтому они говорят, что приезжающим сюда первым делом необходимо посетить храм с мощами и гробницей праведного Лазаря, испросив у святого благословение на пребывание на острове. Благо, сам храм находится недалеко от аэропорта.*



<sup>1</sup> Широкая лента с изображениями крестов, которую носят на плечах.



Монастырь  
Ставровуни

*Высоко в горах расположены еще один древний монастырь - Ставровуни, что в переводе с греческого означает «монастырь Святого Креста».*

ятельность. Большую часть доходов монастырь отдает на нужды образования, культуры, здравоохранения. На средства святой обители построены школы, гимназии, детские сады, центры молодежи, дома престарелых. Благодаря монастырю отреставрированы десятки памятников культуры и искусства, собрана обширная библиотека редких книг. При обители действует доступный для всех музей ценных исторических и культурных реликвий.

В древности в этих местах подвизался в молитвенном уединении благочестивый подвижник Исаия. Однажды в горах охотился византийский правитель острова Мануил Вутомитис. Видимо, азарт так захватил его, что он заблудился. В поисках выхода из чащи он наткнулся на келью отшельника. Вельможа находился в состоянии безумной гордыни. Грубо пытаясь выяснить дорогу, он побил старца за то, что тот не оказал ему должного почитания. Старец ничего плохого не сказал этому безумцу, однако Сам Бог вразумил того: вельможа тяжело заболел.

Уразумев наказание Божие, он вернулся к монаху Исае просить прощения. Подвижник простили вельможу, но велел ему отправиться в Константинополь к императору Алексею Комину и привезти на Кипр чудотворную икону Божией Матери, хранящуюся у него. При этом сказал, что такова воля Самой Царицы Небесной. Просить величую святыню у самодержца казалось большой дерзостью. К тому же сам император очень почитал эту икону, написанную евангелистом Лукой, и не хотел расставаться с чудотворным образом. Чтобы уважить старца и сохранить у себя древний образ, император повелел написать точную копию иконы, решив именно ее отправить на Кипр. Когда тяжело заболела дочь императора, он понял, что сама Богородица желает, чтобы Ее чудотворный образ пребывал на Кипре.

Однако он решил еще раз испытать вельможу. Оба образа - и древний, и точную копию - накрыли бархатными покрывалами и предоставили вельможе возможность выбрать один. Помолившись, он увидел Божий знак: прилетела пчела и села на одну из икон, которая и была древней святыней. Император согласился отдать икону, но поставил условие - чтобы Лик Матери Божией на иконе всегда был закрыт, дабы молящиеся имели большее благоговение.

И по сей день икона почти полностью занавешена особым бархат-

женский в Полоцке.

Начиная с XI в. монастырь Киккос играл значительную роль не только в православии, но и в национальной общественной жизни страны. И сегодня он продолжает свою просветительскую де-

ным покровом, только нижняя часть открыта. История знает несколько случаев, когда дерзнувшие открыть икону получали вразумление: теряли зрение или у них отнимались руки. Согласно преданию, когда везли этот чудотворный образ в горы, деревья по краям дороги наклоняли кроны и ветви, воздавая честь Пресвятой Владычице Богородице, изображенной на святой иконе. Образ поставили в часовне на вершине горы, а позже рядом был основан монастырь, куда и перенесли икону. Символом этого монастыря является пчела, которая очень часто изображается на иконах и мозаиках.

Киккский монастырь - один из самых богатых на Кипре. Он является образцом церковного благолепия. Храмы расписаны фресками и богато украшены. Много даров сюда приносили и русские цари. Привлекают внимание прекрасные мозаики, расположенные на галереях внутри монастырского двора.

Высоко в горах расположен еще один древний монастырь - Ставровуни, что в переводе с греческого означает «монастырь Святого Креста». Построена эта обитель святой равноапостольной царицей Еленой, посвятившей себя поиску Креста, на котором был распят Спаситель. Найдя чудесный Крест, от которого происходили знамения и чудеса, Елена привезла часть святыни на Кипр, основав этот монастырь.

Древняя мужская обитель отличается строгостью устава. Женщинам возвращается входить в нее. Для их утешения у монастырских врат выстроена часовня в честь Всех Кипрских Святых. В ней можно приложиться к Святому Кресту, помолиться у икон апостола Варнавы и святителя Спиридона, которые по происхождению были кипriotами и поэтому их почитают на острове. В монастыре можно приобрести благовонный ладан, который имеет ни с чем несравненное благоухание. Его изготавливают сами наследники обители.

Восхищаясь церковным благолепием и поражаясь строгости жизни, испытываешь особый трепет. Ведь такие монастыри - это места подвига и молитвы за весь мир, молитвы, благодаря которой все еще держится Земля. А монашеская жизнь - это вершина жизни во Христе, свидетельство того, что Церковь жива и действенна. Как говорил преподобный Иоанн Лествичник: «Свет для монахов - ангелы, свет для миран - монашеское житие».



Мощи праведного Лазаря, Ларнака



# ОАО «ДОМАНОВСКИЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТОРГОВЫЙ КОМБИНАТ»

## ПРОИЗВОДИТ И РЕАЛИЗУЕТ:

- краски силикатные в ассортименте;
- краски силикатно-акриловые, водно-дисперсионные (САВД) -

представляют собой суспензию пигментов и наполнителей в водном растворе силиката калия (силиката натрия) с добавлением акриловой дисперсии и различных вспомогательных веществ (диспергатора, загустителя, антивспенивателя). Обладают высокой кроющей способностью, светостойкостью, атмосферостойкостью, паронепроницаемостью, низким водопоглощением. Экологически чистые.

Водный раствор силиката калия (силиката натрия) в составе красок повышает прочность сцепления краски с окрашиваемой поверхностью, а также длительность эксплуатации окрашиваемых поверхностей.

Предназначены для наружной и внутренней окраски зданий и сооружений по кирпичным, бетонным, оштукатуренным, деревянным (кроме полов) поверхностям, ДВП, ДСП, гипсокартону.

Рекомендуются для окраски новых фасадов и для обновления старых, а также для работ внутри помещений с повышенной влажностью и содержанием вредных воздушных примесей.

Краски выпускаются различных цветов и готовы к применению.

Фасовка по 4; 6,5; 27 кг; возможна фасовка в тару по согласованию с потребителями.

- силикат натрия водорастворимый;
- жидкое стекло: натриевое, калийное;
- метасиликат девятиводный;
- клей канцелярский силикатный;
- побелку садовую;
- плитку тротуарную (катушка);
- камень бордюрный.



## ПРОДУКЦИЮ ЦЕХА ДЕРЕВООБРАБОТКИ:

- черенки для лопат в ассортименте;
- топорища строительные;
- решетки для ванн;
- капканы для мышей.



**Тел./факс:**  
**(01645) 5-42-83,**  
**тел.:**  
**5-43-81,**  
**5-43-96**





ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

**БЕЛКАРД**

[www.belcard-grodno.com](http://www.belcard-grodno.com)



### УВАЖАЕМЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ!

ОАО «Белкард» предлагает сотрудничество по проектированию, изготовлению и поставке автокомпонентов повышенного технического уровня и соответствующего качества.

ОАО «Белкард» известно на автомобильном рынке с 1951 г. Предприятие прочно закрепило свои позиции в области производства карданных валов и передач, а также их комплектующих для всех видов мобильной техники и стационарных установок. В последние годы визитная карточка ОАО «Белкард», состоящая из более 700 видов продукции, была расширена за счет гидравлических амортизаторов, тормозных камер и газовых пружин для автотракторной и сельскохозяйственной техники.

Продукция с торговым знаком ОАО «Белкард» известна далеко за пределами Республики Беларусь, где заслуженно пользуется спросом всех крупных производителей автотракторной техники.

Остро востребованы наши изделия на рынках запасных частей в России, Украине, Казахстане, Азербайджане, Молдове, Литве, Латвии, Польше, Чехии, Болгарии.

ОАО «Белкард» уделяет особое внимание качеству продукции. На предприятии действует стандарт Системы менеджмента качества, соответствующий норме ИСО 9001-2001. Основная ставка делается на внедрение наиболее прогрессивных конструкторско-технологических решений, которые позволяют осуществлять выпуск продукции, удовлетворяющей требованиям самого взыскательного потребителя, а также отвечающей европейским стандартам.

Нельзя не оценить по достоинству наличие полного цикла производства на предприятии, включающего, в том числе, возможность автономного обеспечения оснасткой, инструментом, заготовками.

Особым богатством ОАО «Белкард» являются кадры. Научно-производственный персонал способен решать как текущие задачи, так и разрабатывать новую продукцию перспективных конструкций.

Принимая во внимание все более возрастающие требования наших потребителей к качеству товаров и услуг, ОАО «Белкард» видит своей первоочередной задачей постоянное повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, а также расширение географии рынков сбыта. Наш многолетний опыт работы на рынке автокомпонентов является надежной гарантией взаимовыгодного сотрудничества для новых партнеров.

С уважением,  
директор ОАО «Белкард»  
Виктор Кравченко



230026, г.Гродно, ул.Счастного, 30, тел./факс: (+375 152) 52-41-01  
E-mail: [info@belcard-grodno.com](mailto:info@belcard-grodno.com)

