

Научно-практический журнал для руководителей

ДИРЕКТОР



Сергей Геннадьевич
ЖЕРДЕЦКИЙ,

генеральный директор
УП «Минскоблгаз»

ФЕВРАЛЬ №2 (128) 2010



КОНСОРЦИУМ

НАУКА ЭКОНОМИКА ПРАВО
АУДИТ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИЯ МАРКЕТИНГ

ISSN 1816-739X
9771816739002 >



ОАО «ПИНСКИЙ ЗАВОД СРЕДСТВ МАЛОЙ МЕХАНИЗАЦИИ»



225710,
Республика Беларусь,
г. Пинск,
Брестская обл.,
ул. Козубовского, 17

тел./факс:
(0165) 37-19-19,
37-10-46, 37-14-82

www.pinskcm.com
e-mail: smm05@mail.ru

Разрабатывает и выпускает продукцию для предприятий Министерства жилищно-коммунального хозяйства, Министерства архитектуры и строительства, Министерства энергетики, Министерства транспорта и коммуникаций, Департамента по мелиорации и водному хозяйству Минсельхозпрода и других ведомств.

Это широкий спектр автогидроподъемников на автомобильных шасси: МАЗ, УРАЛ, КамАЗ, ЗИЛ, ГАЗЕЛЬ, самоходных подъемников на гусеничном ходу, прицепных подъемников с высотой подъема 10, 12, 18, 22, 28 м и грузоподъемностью от 200 до 1000 кг. А также экскаватор-погрузчик, экскаватор-погрузчик со смещаемой осью копания, экскаватор-бульдозер на базе тракторов МТЗ-82, разработанный с учетом лучших достижений отечественного и зарубежного машиностроения.

Все эти годы на предприятии постоянно ведется работа по улучшению конструктивных данных выпускаемой техники. Вводятся дополнительные системы безопасности, применяется современная гидравлика таких иностранных фирм как DANFOSS (Франция), Hidrocontrol, AMI, SALAMI (Италия), которые позволяют выпускать технику с большими скоростными характеристиками и высокой степенью надежности. Ведется дополнительная работа по улучшению качества. В системе отдела технического контроля завода имеется служба, осуществляющая гарантийные ремонты и сервисное обслуживание выпускаемой техники.

Предприятие имеет сертификат соответствия, удостоверяющий, что система менеджмента проектирования, разработки и производства автогидроподъемников, экскаваторов погрузчиков соответствует требованиям СТБ ИСО 9001-2001.



Перспектива выхода из кризиса с позиции итогов января 2010 г.

Уважаемые читатели!

Мир с надеждой смотрит на события 2010 г. и пытается уловить первое дуновение перемен к лучшему. Политики, подгоняя экономические процессы, констатируют преодоление дна кризиса и начало возврата к показателям 2007 г. По оценке отдельных аналитиков, ряду государств за этот период удалось осуществить структурные преобразования экономики, что позволяет им демонстрировать уверенный подъем. Но нельзя не согласиться с теми экономистами, которые полагают, что преодоление кризиса завершится тогда, когда устойчивые положительные тенденции будут наблюдаться в США. Это мнение особенно верно для России, а следовательно, и государств СНГ, чья экономика во многом зависит от российского рынка. Экономические же возможности России по-прежнему определяются ценой на нефть. Исходя из доклада Европейского банка реконструкции и развития, отражающего экономическую ситуацию в государствах с переходной экономикой, структура экспорта России с декабря 2004 г. по апрель 2005 г. и с декабря 2008 г. по апрель 2009 г. практически не изменилась. В первый период на нефтегазовый сектор приходилось 43,5% экспорта и на отрасли с высокой добавленной стоимостью - 5,9%. Во второй период - соответственно 44 и 6,2%. Цена же на нефть в последнее время демонстрирует высокую волатильность (или разброс): от 82 долл. в конце декабря - начале января до 71 долл. за баррель сорта Brent к концу года.

Неопределенность для России, создаваемая этим внешним фактором, усиливается и тем, что руководство страны, не желая шоково снижать платежеспособный спрос и пытаясь поддержать промышленность, сформировало на 2010-2011 гг. дефицитные бюджеты в размере 7-8% ВВП. Финансирование осуществляется за счет ранее полученных средств от экспорта энергоносителей. Но неопределенность в том, насколько удастся эти деньги вовлечь в производство товаров и услуг. В противном случае они будут воздействовать на валютный курс дополнительным спросом, что приведет к девальвации рубля и снижению золотовалютных ресурсов. В начале кризиса для обеспечения плавной девальвации ЦБ израсходовал 1/3 резервов и повторить, по оценкам экономистов, это не сможет. Но поскольку доллар так же слаб, как и рубль, то при его девальвации на динамику рубля будет действовать вектор обратного направления. Возможность такой ситуации доказывает неустойчивость положительных экономических прогнозов.

В отличие от Беларуси, продолжающей в 2009 г. кредитовать государственные программы за счет эмиссионных денег, в России кредитный портфель практически не изменился. Рост кредитования за 11 месяцев 2009 г. в номинальном выражении составил только 1,5%. Для сравнения: в Беларуси - 34. И это несмотря на проводимую ЦБ последовательную политику снижения процентных ставок с целью оживления экономики.

Но ни отток капитала, составивший в 2009 г. 68,5 млрд.долл., ни отсутствие прироста кредитова-

ния не позволили России ограничить инфляцию. По итогам 2009 г. она вошла в тройку европейских стран с наибольшими показателем инфляции: 8,8%. Впереди оказались Украина (12,3%) и Беларусь (10,1%).

Снижение инфляции в последние два месяца 2009 г. позволило надеяться на расширение кредитования в I квартале 2010 г. Возможно, что в первом полугодии ЦБ продолжит политику снижения процентных ставок, но влияние на курс рубля к доллару, который, по оценкам ряда экономистов, в ближайшие месяцы будет снижаться, а также в результате нарастания инфляционных ожиданий, ЦБ уже во втором полугодии процентные ставки будет увеличивать.

Некоторое оживление в первом полугодии российской экономики может положительно сказаться и на Беларуси, которая январь завершила с положительной динамикой ВВП (1,3%) к аналогичному периоду прошлого года. Вместе с тем по ряду промышленных предприятий, относящихся к валообразующим, зафиксировано падение объема производства на 40-50%. Это касается выпуска автомобилей, автобусов, велосипедов, подшипников, телевизоров. Растут и запасы готовой продукции на складах.

Стремясь оживить производство, НБ Беларуси тоже взял курс на снижение процентных ставок по общедоступным кредитам и планирует к концу 2010 г. вывести их на докризисный уровень. Возможно, это реально по отношению к ставке рефинансирования, но не к ставкам коммерческих банков. Неизбежно высокая эмиссия в 2010 г. приведет к росту инфляции и, вероятно, к девальвации, что не позволит банкам снижать процентные ставки. Между тем для Беларуси главной задачей в нынешнем году является даже не сохранение или увеличение объема производства, а продажа выпущенной продукции. Недофинансирование техперевооружения и обновления производственных программ активно сказывается на конкурентоспособности белорусских товаров. Средств же на развитие торговой сети, а тем более на структурные изменения по-прежнему нет. Да и задачи поставлены другие.

Поэтому ожидать активного нарастания положительных тенденций выхода из кризиса как в России, так и в Беларуси - вряд ли стоит.

С уважением,
главный редактор

А. Ковтуненко



A handwritten signature in black ink, appearing to read "А. Ковтуненко". The signature is fluid and stylized, with a large, expressive "А" at the beginning.

СОДЕРЖАНИЕ

ФЕВРАЛЬ 2010 г.

ТЕМА НОМЕРА ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ БАЛАНС



4 Прочен ли газовый фундамент энергетики?

Есть ли альтернатива газовому топливу?

Владимир СОСНОВ

8 Будущее энергетики: ядерный и инновационный сценарии

Энергетическую безопасность страны можно обеспечить и без строительства АЭС.

Владимир ЧУПРОВ, Олег БОДРОВ,
Игорь ШКРАДЮК

12 Водород – топливо будущего

Белорусские ученые считают, что пришла пора наладить в стране выпуск оборудования для реализации водородных технологий.

Владислав ПАВЛУХИН

14 Торф: планы требуют вложений

В концепцию энергетической безопасности Беларусь вписывается отраслевая стратегия торфяной промышленности.

Наталья ЩЕЛКУНОВА

ЭКОНОМИКА

15 Частный бизнес на продажу Что предлагают и чем интересуются?

В прошлом году в Беларусь впервые на продажу были выставлены некоторые крупные частные предприятия стоимостью до 100 млн. долл.

Андрей СКУРАТОВИЧ

16 Госзакупки станут прозрачнее?

Законопроект о государственных закупках требует основательной доработки, считают предприниматели.

Павел ВЕРЕЩАГИН

ИНВЕСТИЦИИ

18 На встречу с бизнес-ангелом

Малый бизнес будет спасать венчурное инвестирование в лице бизнес-ангелов.

Надежда КРЫЛЯНСКАЯ

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

21 Уплата налога на добавленную стоимость таможенному органу

Как не ошибиться в расчете и уплате налога на добавленную стоимость таможенному органу?

Лариса ОСТРОВЕРХОVA

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

23 Сколько стоит наше меню

ИНОВАЦИИ

24 Фармацевтика: вглядываясь в будущее

Отечественные разработки новых лекарственных средств способны конкурировать с ведущими мировыми достижениями.

Анастасия ПОГОРСКАЯ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

26 «Частник» поддерживает государство

Малый и средний бизнес может успешно участвовать в выполнении важнейших государственных программ.

Александр ГАЛЬКЕВИЧ

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО

29 Поиск резервов в производстве по ЛИН-системе

ЛИН-аттестация помогает определить правильный и самый быстрый путь к бережливому производству на предприятии.

Сергей ГУСАКОВСКИЙ

ЗОНА РИСКА

32 Осторожно: рейдерство!

Грозят ли белорусским предприятиям рейдерские захваты?

Юрий ГАЙДУК

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

36 Интеллект приносит прибыль

Разделение труда помогает создавать конкурентоспособную продукцию.

Александр ПЕРЕВЕРЗЕВ

ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

38 «Перезагрузка» удалась

Готовый продукт экспорттировать выгоднее, чем сырье для его производства.

Александр ЛУГОВ

40 «ЭКТБ» в новом измерении

Трудовую историю экспериментального конструкторско-технологического бюро для фурнитурной, кожгалантерейной промышленности продолжает ОАО «ЭКТБ».

Наталья АЛЕКСАНДРОВА

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ

42 Доброе имя дороже прибыли

Качество продукции становится определяющим фактором в развитии белорусского бизнеса.

Александр НИКОНОВ

ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

44 Мясо – без обмана!

Традиции помогают мясопереработчикам выпускать качественную продукцию.

Павел ВИНОГРАДОВ

46 «Закрома родины» прирастают общепитом

«Минский хладокомбинат №1» выстраивает новую стратегию: реконструируется под универсальную продовольственную базу и развивает фирменную торговлю.

София ИВИНСКАЯ

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

47 Новые машины из ремонтного цеха

К переоснащению сельского хозяйства важно подключить как можно больше предприятий.

Александр ГЛИНСКИЙ

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

48 Сервис сельской ориентации

Решение большей части технических проблем сельского хозяйства взяло на себя республиканское объединение «Белагросервис».

Наталья ЩЕЛКУНОВА

СФЕРА УСЛУГ

50 Бобруйский «Куршевель» ждет гостей

Для сферы услуг благожелательная атмосфера обслуживания не менее важна, чем материальная база.

Александр КОЛЫЧЕВ

53 В бизнес-процессах есть место тренингу

Специалистам в области информационных технологий нужны знания по менеджменту, а учебным центрам - государственная поддержка.

Наталья ИВАНОВА

54 Турмаршруты уводят от кризиса

Внутренний и въездной туризм сглаживает влияние экономического кризиса.

Екатерина ЖУКОВА

АВИАЦИЯ

56 Взгляд на небо с помощью радаров

Благодаря внедрению стандартов ИКАО воздушное пространство Беларусь привлекательно для международных авиакомпаний.

Марина КОМАРОВА

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

58 Корпоративное кино «продает» компанию

Качественное и современное видео для служебного пользования приходит на смену бумажным брошюрам, годовым отчетам и рекламным листовкам.

Дарья ШИТИКОВА

ПРАВО

60 Новое в законодательстве

Системный дайджест документов с 4 по 29 января 2010 г.

64 Издержки, связанные с рассмотрением дела в хозяйственном суде

Какие расходы относятся к судебным издержкам?

Виктор КАМЕНКОВ

68 Субсидиарная ответственность учредителей (участников) и руководителей должника при банкротстве

Установление в законодательстве Республики Беларусь субсидиарной ответственности направлено на защиту интересов участников гражданского оборота.

Юрий ГРУШЕЦКИЙ

72 Долги наши тяжкие...

Как взыскать долги с дебитора?

Юрий КАРПИЦКИЙ

74 Хозяйственный суд информирует

ИНФОРМАЦИЯ И СТАТИСТИКА

76 Экономические и финансовые новости

КЛУБ «ДИРЕКТОР»

Здоровье

78 Наркотик без рецепта

В домашних аптечках многих людей находятся небезопасные препараты.

Ирина ВЕСЕНИНА

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

КОАМОГОРОВ 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, академик

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 Ятелло А.С.

Редакторы Галькевич А.П., Шиткова Д.М.,
Владимиров П.Н., Щелкунова Н.Э.

Ведущие менеджеры:

Гайдукевич П.Г., Шапиро Т.В., Плотникова Е.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 №1285 от 09.07.2003г.

Подписано в печать 25.02.2010 г. Дата выхода 01.03.2010 г. Формат 60x84 1/8. Бумага мелованная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 12,0. Тираж 3000 экз. Зак. №151.

Отпечатано в ООО «Промкомплекс»

ул. Раціальна, 40-202, 220070, Минск

Лицензия 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 письменным разрешением 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.



В этом номере представлены карикатуры Владимира ЧЕРНЫШОВА, который согласился в дальнейшем сотрудничать с журналом. Живописец и график, он много лет работал главным художником Национального академического драматического театра имени М. Горького. Талант мастера отнесен премией Союза художников республики Беларусь «Панорама искусств».

Галерея

80 Высшая школа русского искусства
Русское изобразительное искусство всегда занимало особое место в мировой культуре.

Мария МИХАЙЛОВА

82 Закономерность, предопределенная случайностью
Минчанин Юрий Иванов вошел в число лучших 100 фотографов мира.

Дарья ШИТИКОВА

Мода и стиль

84 Галстук как модный аксессуар мужской одежды

Галстук давно стал неотъемлемой частью мужского гардероба и его наличие в костюме делового человека совершенно незаметно для окружающих.

Ольга КОВТУНЕНКО

Экран

86 Белорусское кино ждет частных продюсеров

Технические возможности белорусского кинопроизводства расширились. Будут ли хорошие фильмы?

Людмила КОНОНОВА

Наше наследие

88 Несвижский клад оказался фальшивым

В ВКЛ фальшивомонетчиков предавали жестокой казни - сжигали заживо у ратушей и на рынках перед массовым скоплением народа.

Сергей ЧИСТИЯКОВ

91 Две паузы Ростислава Янковского
Юбиляру исполнилось восемьдесят. Из них более полувека отдано сцене.

Елена МИНЧУКОВА

Духовные ценности

94 Нравы и жизнь в русских средневековых монастырях

Как жили православные монахи?

Священник Андрей САВРИЦКИЙ



56



12



38



40



50



91



82

Владимир СОСНОВ

Прочен ли газовый фундамент энергетики?



**Сергей
ЖЕРДЕЦКИЙ,**
генеральный
директор УП
«Минскоблгаз»

*Созданная
поколениями
белорусских
газовиков
инфраструктура
вполне
может быть
трансформи-
рована под
водогородную
энергетику.*

За последние полвека в Беларуси создана мощная инфраструктура, позволяющая подавать природный газ во все регионы республики.

ГАЗИФИКАЦИЯ ВСЕЙ СТРАНЫ

Первопроходцем газификации в начале 60-х гг. стала организация, превратившаяся к сегодняшнему дню в крупное предприятие - УП «Минскоблгаз». Его история началась, когда 27 февраля 1960 г. был создан Минский межобластной трест сжиженного газа. К тому времени в столице уже построили газонаполнительную станцию, продукцию которой нужно было довести до потребителей. Достаточно сказать, что при технической возможности снабжать «голубым топливом» 25 тыс. квартир реально было газифицировано не более 5 тыс.

Учитывая значительный размах строительства, а также в целях экономии средств газификация новых многоквартирных жилых домов с 60-х гг. осуществлялась сжиженным газом от групповых баллонных и резервуарных установок. В дальнейшем, когда в страну пришел природный газ, это позволило, используя созданную инженерную инфраструктуру, оперативно подать его в квартиры.

Стоит отметить, что предприятие вели работы по газификации не только в Минске, но и во всех областях республики, а также на Брянщине в России. За первые 10 лет газификации республики «голубое топливо» получило более 170 тыс. квартир, большая часть которых была передана в эксплуатацию вновь созданным областным и Минским городским трестам. Таким образом, УП «Минскоблгаз» по сути стало родоначальником целой отрасли в Беларуси.

- Сегодня в Минской области газифицировано более 536 тыс. квартир, - говорит генеральный директор УП «Минскоблгаз» Сергей ЖЕРДЕЦКИЙ. - Необходимо отметить, что если поначалу газификация проходила в основном в крупных городах, где достаточно было проложить «трубу» небольшой протяженности и обеспечить «голубым топливом» сразу тысячи людей, то постепенно работы переместились в районные центры и сельскую местность, где инвестиции не дают столь наглядного

эффекта. Но в то же время эта работа необходима, особенно с точки зрения повышения качества жизни населения. Поэтому все последние годы мы посвятили развитию сети газопроводов, протяженность которой превысила 7,5 тыс. км. При этом около 5,1 тыс. построено с 1995 по 2009 г. В 2008 г. произошло знаменательное для всей республики событие: природный газ получил последний из районных центров - г.Березино.

На сегодняшнем этапе ставится задача обеспечить природным газом агрогородки, а их в области 297 (без Минского района). В течение 2005-2009 гг. построено более 360 км подводящих газопроводов, благодаря чему природный газ получили жители 51 такого населенного пункта, а если учесть, что ранее газификация была осуществлена в 106 агрогородках, то общее их число превысило половину и составило 157.

Строительство подводящих газопроводов к агрогородкам осуществляется за счет средств инновационного фонда Министерства энергетики, а уличных распределительных газопроводов для газификации существующего жилищного фонда граждан - из республиканского и местных бюджетов с привлечением собственных средств граждан. В настоящее время в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 2 июня 2006 г. №368 (с изменениями и дополнениями) жители населенных пунктов, где проживает менее 20 тыс. человек, оплачивают лишь 30% затрат.

- Это помогает решить важную социальную задачу: поднять уровень благоустройства на селе, - отмечает Сергей Геннадьевич. - Безусловно, природный газ избавляет людей от многих забот и экономит массу времени. Но в то же время мы должны понимать, что довести «голубое» топливо



Газорегуляторный пункт. Техническое обслуживание

до каждого потребителя - нереально, да и не нужно. Даже развитые страны Европы не добились «всебщей газификации», потому что это очень дорогое удовольствие. Недавно я побывал на заседании Ассоциации газовиков стран СНГ, которое проходило в Армении. Там осуществлена практически 100%-ная газификация республики природным газом. Однако охват населения этими услугами не превышает 60%. У нас же в Беларуси тоже достигнута 100%-ная газификация, но с учетом и природного, и сжиженного газа. Да, последний несколько дороже, но он эффективнее, поскольку обладает более высокой теплотой горения. Важно только организовать работу так, чтобы потребители не ощущали неудобств, связанных с заменой баллонов. И в этом направлении нам удалось многое сделать.

Прежде всего, заказы принимаются по принципу «сегодня на завтра» в городах и согласно графикам - в сельской местности. Доставка баллонов сжиженного газа осуществляется в намеченные сроки. Добиться этого помогло внедрение системы GPS-навигации, которая дисциплинирует водителей, позволяет оптимизировать маршруты движения автотранспорта. В основе системы заложен анализ результатов: фиксируются время простоев, отклонения от маршрутов, пройденный километраж, и с учетом данных факторов водителям начисляется заработка плата.

В УП «Минскоблгаз» пошли еще дальше и задались вопросом: почему бы тем,



Насосно-компрессорное отделение газонаполни-тельной станции.

КТО ПЛАТИТ ЗА ГАЗ?

Чтобы в обеспечении населения сжиженным газом не было перебоев, созданы мощности для хранения «страховочного» запаса: он необходим, когда производства сжиженного газа на нефтеперерабатывающих заводах останавливают для проведения профилактических работ.

- В целом в Минской области 45,3% газифицированных квартир используют сжиженный газ, причем в сельской местности этот показатель значительно выше - около 80%, - говорит С.Г. Жердецкий. - Конечно, с приходом природного газа, особенно в агрогородки, ситуация будет меняться. Но для нас расширение круга бытовых пользователей создает определенные экономические проблемы. Известно, что на Западе «голубое топливо» для населения стоит дороже, чем для промышленности. У нас в республике для бытового сектора поддерживаются цены ниже себестоимости, а разница покрывается промышленными потребителями, которые, наоборот, платят дороже. Подобная практика так называемого перекрестного субсидирования применяется уже многие годы. В этом году стоимость 1 тыс. куб. м природного газа для населения составляет около 219 тыс. руб., а для промышленности чуть более 615 тыс. В то же время ОАО «Белтрансгаз» мы платим около 513 тыс. руб. за 1 тыс. куб. м.

Естественно, что чем больше промышленность потребляет газа и при этом крепко стоит на ногах, тем реальнее рассчитывать на компенсацию затрат в жилищно-коммунальном секторе. У нас доля потребления населением природного газа составляет 12,4%. При этом районы области заметно различаются производственным потенциалом: нельзя сравнивать, скажем Борисов, Солигорск и Жодино, где сосредоточены крупные предприятия, с Червенем или Логойском. Поэтому уже несколько лет все расчеты мы ведем в целом по УП «Минскоблгаз», что позволяет сгладить географическую несправедливость. Но она существует на другом уровне: понятно, что промышленность, имеющаяся в Минске, не идет ни в какое сравнение

Безусловно, природный газ избавляет людей от многих забот и экономит массу времени. Но в то же время мы должны понимать, что довести «голубое» топливо до каждого потребителя - нереально, да и не нужно. Даже развитые страны Европы не добились «всебщей газификации», потому что это очень дорогое удовольствие.



кто хочет самостоятельно заменить пустой баллон на полный, не дать такую возможность? Но поскольку это небезопасно, организовали соответствующее обучение населения. Теперь после двухчасового инструктажа в любом из районных подразделений предприятия абонент получает удостоверение, дающее ему право на самостоятельный замену 50-литровых баллонов. А заменить пустой баллон на полный можно в любом районном подразделении газоснабжающей организации и на всех подведомственных предприятиям автомобильных газозаправочных станциях.



Лаборатория поверки бытовых газовых счетчиков

Стремясь увеличить доходы, УП «Минскоблгаз» освоило проектирование и строительство систем газоснабжения - собственными силами уже выполняется более половины таких работ.

с любой областью. В прошлом году наше предприятие реализовало населению 256 млн. куб. м газа. Расчеты показывают, что для более или менее рентабельной работы на 1 тыс. куб. м газа, отпущенного населению по низким ценам, надо продать промышленному сектору 8-10 тыс. куб. м газа. Таким образом, для рентабельной работы предприятия нам нужно выйти на итоговую цифру 3,5 млрд. куб. м. В 2008 г. мы достигли 2,4, а в прошлом году - около 2,1 млрд. куб. м: падение было связано с тем, что наши главные потребители - энергетики из-за неопределенности взаимоотношений с российскими газовиками в начале года стали использовать альтернативное топливо - мазут. В будущем, когда будет введен в строй второй энергоблок ТЭЦ-5, которому, по нашим расчетам, понадобится более 400 млн. куб. м газа, рассчитываем на увеличение поставок газа промышленности. Но это произойдет не раньше 2012 г., а значит, трудности в компенсации низких цен по населению останутся.

В рамках государственного производственного объединения «Белтопгаз» эта проблема частично решается путем перераспределения доходов между газоснабжающими организациями в зависимости от соотношения потребления газа населением и промышленностью. Увеличивается себестоимость выпускаемой промышленностью продукции, а следовательно, розничные цены на многие виды товаров, и разницу все равно оплачивают покупатели. С другой стороны, рост энергетических издержек снижает конкурентоспособность продукции белорусских предприятий на внешних рынках. Так что эту сложную проблему все равно в дальнейшем придется решать, возможно, даже повышая цену на газ для населения. Но не стоит забывать и о рациональном использовании «голубого» топлива. Этого требует Директива Президента Республики Беларусь от 14 июня 2007 г. №3 «Экономия и бережливость - главные факторы экономической безопасности государства». В частности, использу-

зование современного газопотребляющего оборудования с высоким КПД позволяет снижать издержки населения по оплате за газ.

НОВЫЕ «НИШИ» ГАЗОВИКОВ

В этих непростых условиях предприятие для поддержания рентабельности и увеличения прибыли планомерно осваивает новые виды деятельности. Одно из важных направлений - реализация сжиженного газа для автомобильного транспорта.

За последние годы удалось создать разветвленную сеть автомобильных газозаправочных станций, которые есть в каждом районном центре области.

- Это топливо вдвое дешевле самого распространенного бензина АИ-92, - отмечает Сергей Геннадьевич. - В свое время наблюдался «бум» по переводу автомобилей, особенно находящихся в личном пользовании, на сжиженный газ. Думаю, что все желающие осуществили это, и сейчас объемы работ по переводу машин на данное топливо сократились. Но мы осваиваем сегмент предприятий, которым выгодно использовать газ. В этом убедились сами, переведя на альтернативное топливо подавляющую часть автопарка предприятия.

Активная работа в сфере автотранспорта дает УП «Минскоблгаз» возможность получать результат дважды: сначала в виде услуг по переоборудованию автомобилей, а в дальнейшем приобретая потенциальных клиентов для своих газозаправочных станций.

Правда, в этой сфере в последнее время обострилась конкуренция. Многие АЗС, торгующие нефтепродуктами, обзавелись газовыми модулями. Поэтому реализация сжиженного «голубого топлива» на станциях предприятия несколько снизилась. Если в 2008 г. через АГЗС было отпущено более 14 тыс. т газа, то в 2009 г. - только около 11 тыс. Это натолкнуло руководство предприятия на необходимость пересмотреть подходы к сооружению заправочных станций, взяв на вооружение принципы, применяемые конкурентами. Сейчас рассматривается вопрос строительства АЗС, где наряду со сжиженным газом были бы представлены и все другие виды автомобильного топлива. В дальнейшем возможен также монтаж топливораздаточных колонок, выдающих нефтепродукты, на существующих автомобильных газозаправочных станциях.

Стремясь увеличить доходы, УП «Минскоблгаз» освоило проектирование и строительство систем газоснабжения - собственными силами уже выполняется более половины таких работ.

Еще один источник дополнительных доходов - оказание сторонним потребителям услуги хранения сжиженного газа на газонаполнительных станциях. Наиболее активно она развивается на Руденской ГНС, которая находится в непосредственной близости от столицы. В 2009 г. партнерам здесь отпустили около 33 тыс. т газа, что позволило предприятию укрепить свое экономическое положение.

В конце 2007 г. в состав УП «Минскобл-

газ» вошло торфопредприятие, на базе которого создано районное управление «Березинорайгаз». Казалось бы, что общего между «голубым» и «бурным» топливом. Но, по мнению С.Г. Жердецкого, такой «симбиоз» как нельзя лучше отвечает одному из главных принципов предприятия: дать возможность выбора потребителю. Топливные торфобрикеты реализуются населению как Минской, так и Могилевской областей, а также на ведомственных газозаправочных станциях, и спрос на них довольно высок. Более того, газовики решили начать поставки этой продукции за рубеж, и уже есть предложения от иностранных партнеров. В этом году запланирована реконструкция главного производственного корпуса участка брикетирования, намечено ввести в строй 25 га новых площадей для добычи торфа. Все это позволит в дальнейшем значительно увеличить выпуск данного местного вида топлива. Кстати, в 2009 г. произведено около 21,5 тыс. т брикетов, рост по сравнению с предыдущим годом составил 10%.



Резервуарный парк газонаполнительной станции

Важной задачей остается и повышение эффективности использования газа, особенно природного.

- Для нас главное - обеспечить точный учет «голубого топлива», свести до минимума его потери при транспортировке и неподходящих ситуациях, - делится С.Г.Жердецкий. - На газорегуляторных пунктах предприятия практически завершено внедрение системы телеметрии, которая дает возможность дистанционно контролировать основные параметры их работы: входное и выходное давление, температуру воздуха, загазованность в помещении. В случае отклонений или сбоев в работе по электронным каналам связи подается сигнал о возникновении неподходящей ситуации, и ее, благодаря такой оперативности, удается быстро исправлять.

Сократить потери помогло и массовое применение при строительстве газопроводов из полиэтиленовых труб. Сегодня таких сетей насчитывается около 3 тыс. км. Поскольку полимерный материал не подвержен коррозии, предотвращаются

утечки газа при транспортировке и уменьшаются затраты на эксплуатацию.

Внедрены также системы плавного пуска и частотного регулирования электродвигателей в компрессорном хозяйстве газонаполнительных станций, что позволило сэкономить около 10% потребляемой электроэнергии.

Ведется активная работа по оснащению бытового сектора современными узлами учета на основе микропроцессорной техники промышленных потребителей и газовыми счетчиками. Причем УП «Минскоблгаз» начал устанавливать их раньше, чем коммунальные службы - подобные приборы для учета воды. Сейчас счетчики имеются во всех новостройках. Полностью оснащен такими приборами и весь частный сектор области, остался без приборов учета многоквартирный жилищный фонд, построенный два и более десятилетия назад. Но и его жители подают немало заявок на установку счетчиков - их число растет по мере удешевления природного газа. Сегодня предприятие предлагает достаточно компактные,

легко вписывающиеся в интерьер любой кухни приборы, освоенные с «подачи» газовиков ОАО «НЗГА», РУП «БелОМО», СП ООО «Бэмкромгаз».

В целом комплексные меры по снижению издержек производства позволили предприятию сократить расходы и получить в 2009 г. экономический эффект в размере около 2,5 млрд. руб.

- В республике реализуется программа, нацеленная на увеличение использования местных видов топлива в энергетическом балансе, - говорит Сергей Геннадьевич. - И уже есть немало примеров, когда предприятия переводят свои хозяйства на древесные отходы и торф. Но тем не менее газ остается по-прежнему востребованным, и это положение, думаю, сохра-

нится и в перспективе, пока человечеству не удастся найти возобновляемые источники энергии. Между прочим, тема моей дипломной работы звучала так: «Снабжение потребителей населенного пункта водородным газом». Тогда это была своего рода «техническая мечта», но сегодня очертания ее более реальны, чем три десятка лет назад, когда я был студентом. В любом случае, созданная поколениями белорусских газовиков инфраструктура вполне может быть трансформирована под водородную энергетику.

**Активная
работа в сфере
автомтранспорта
дает УП
«Минскоблгаз»
возможность
получать
результат
дважды: сначала
в виде услуг по
переоборудова-
нию автомобилей,
а в дальнейшем
приобретая
потенциальных
клиентов
для своих
газозаправочных
станций.**

УП «МИНСКОБЛГАЗ»
220015, г. Минск,
ул. И. Гурского, 9
Тел.: (017) 251-50-33

Автомобильная газозаправочная станция (АГЗС)



Будущее энергетики: ядерный и инновационный сценарии



В отличие от белорусских энергетиков экологи полагают, что энергетический баланс страны может быть сбалансирован и без строительства АЭС, путем активного использования возобновляемых источников энергии. Альтернативный инновационный сценарий, предлагаемый в настоящей публикации, позволяет снизить потребление газа в энергетике республики почти на 50% - с 18,5 до 9,3 млрд. куб. м при удельных затратах на единицу сэкономленного газа на 20-40% меньше, чем в ядерном «сценарии».

Владимир ЧУПРОВ,

руководитель
энергетического
отдела «Гринпис»
(Россия, г. Москва)

Олег БОДРОВ,

руководитель
общественной
организации
«Зеленый Мир»
(Россия, г. Сосновый
Бор, Ленинградская
область)

Игорь ШКРАДЮК,

кандидат
технических
наук, эксперт
Международного
социально-
экологического союза
(Россия, г. Москва)

В начале 2008 г. РУП «БелТЭИ» выполнил прогноз потребности Республики Беларусь в энергоносителях до 2025 г. Энергопотребление в 2020 г. планировалось на уровне 47,1 млрд. кВт·ч., что потребовало бы ввода около 1000 МВт дополнительных мощностей. Прогноз был сделан исходя из предположения, что среднегодовой темп роста ВВП на период 2005-2015 гг. составит 7,9, а на период 2015-2030 гг. - 6%. Полученная величина роста ВВП в Беларуси соответствует темпам роста в Китае, что вряд ли осуществимо. В прогнозе сделано также спорное допущение, что 1% роста ВВП влечет 0,3% рост энергопотребления. Экономический кризис неизбежно внесет поправки в прогноз 2008 г.

Это уже происходит: по данным Белстата, в январе-феврале 2009 г. производство электроэнергии в республике снизилось относительно того же периода предыдущего года на 11,2%. Аналогичные тенденции наблюдались и в начале этого года: выпработка электроэнергии в январе составила 88,1% к январю 2009 г. Следует ожидать, что с учетом мер по энергосбережению снижение энергопотребления будет сокращаться примерно на 8% в год.

Себестоимость производства электроэнергии в Беларусь в первую очередь определяется ценой на газ. По данным Министерства энергетики РБ, средняя себестоимость электроэнергии по энергосистеме в республике в 2007 г. составила 6,4 цента/кВт·ч. Согласно контракту поставок цена на газ привязана к среднеевропейской с учетом понижающего коэффициента. Со второго квартала 2008 г. Беларусь покупает газ по цене 127,9 долл. за 1 тыс. куб. м. По оценке правительства Беларуси, средняя входная цена российского газа в 2009 г. составит 148 долл. за 1 тыс. куб. м. К 2011 г. республика должна выйти на оплату газа по европейской цене.

В результате прогнозного моделирования было установлено, что если не будут предприняты меры, через 5-7 лет при сложившемся уровне энергопотребления повышение цен на газ до 230 долл. за 1 тыс. куб. м может привести к снижению ВВП на 15,7% и конечного потребления - на 20%. Поэтому рост экономики оказывается в значительной зависимости от эффективности использования природного газа.

ХАРАКТЕРИСТИКА ЯДЕРНОГО СЦЕНАРИЯ

В соответствии со сценарием в 2015 г. должен быть введен первый и к 2020 г. второй энергоблок АЭС. По расчетам НАН Беларусь, пополнение энергосистемы республики суммарной мощностью 2000 МВт в период 2016-2018 гг. позволит стабилизировать себестоимость производства электроэнергии и вывести ее на уровень 13 центов/кВт·ч в период 2025-2030 гг., тогда как при «газовом» варианте развития энергосистемы себестоимость поднимется до уровня 18 центов/кВт·ч в 2025 г. и 21 центов/кВт·ч - в 2030 г. (табл. 1).

Ядерная генерация должна заместить газ в объеме 5 млн. т у.т., или 16% в общем балансе котельно-печного топлива к 2020 г., а в производстве электроэнергии примерно 30-32%. При этом абсолютный прирост потребления первичных ТЭР составит около 3,34 млн. т у.т. к 2020 г. (без учета газа в качестве сырья и импорта электроэнергии). Прирост должен произойти за счет местных ресурсов, в основном торфа, ГЭС и древесного топлива.

В соответствии с Государственной комплексной программой модернизации основных производственных фондов белорусской энергетической системы, энергосбережения и увеличения доли использования в республике собственных топлив-

Энергетический баланс

Таблица 1. Прогноз структуры потребления котельно-печного топлива до 2020 г. по сценариям развития с АЭС и без АЭС (млн. т у.т.)

Виды энергоресурсов	2005	2010	2015		2020	
			без АЭС	с АЭС	без АЭС	с АЭС
Газ природный	22,8	22,7	23,01	20,51	24,23	19,23
В том числе в качестве сырья	1,46	2,2	3,0	3,0	3,0	3,0
Мазут	1,6	1,55	1,6	1,6	1,4	1,4
Уголь	0,15	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Газ сжиженный	0,33	0,3	0,32	0,32	0,2	0,2
Газ НПЗ	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45
Топливо печное бытовое	0,11	0,09	0,12	0,12	0,1	0,1
Местные и прочие	2,56	4,11	5,75	5,75	6,3	6,3
в том числе:						
торф и лигнин	0,75	1,18	1,3	1,3	1,4	1,4
древа	1,18	2,24	3,2	3,2	3,5	3,5
прочие виды, в том числе ГЭС	0,62	0,69	1,25	1,25	1,4	1,4
Итого	28,0	29,4	31,45	31,45	32,88	32,88
Покупная электроэнергия	1,54	1,4	1,26	1,26	1,12	1,12
Всего	29,54	30,8	32,71	32,71	34,0	34,0

Источник: Государственная программа модернизации основных фондов (2005 г.).

но-энергетических ресурсов в 2006-2010 гг. предполагается также снизить энергоемкость ВВП на 25-30% к уровню 2005 г. Исходя из предложенного сценария, к 2020 г. электрическая генерация (41 млрд. кВт·ч/год) может выглядеть примерно следующим образом :

- АЭС - 13,1 млрд. кВт·ч (при коэффициенте использования установленной мощности (КИУМ) 75%);
- ГЭС - 0,5 млрд. кВт·ч;
- ветер - 0,1 млрд. кВт·ч;
- импорт - 3 млрд. кВт·ч;
- турбодетандерные установки (60 МВт, КИУМ 60%) - 0,3 млрд. кВт·ч;
- ТЭЦ на местных видах топлива (17 МВт к 2010 г., КИУМ 60%) - 0,1 млрд. кВт·ч;
- мазут - 1,7 млрд. кВт·ч;
- газ (ориентировочно) - 22,3-25,3 млрд. кВт·ч (с учетом и без учета импорта).

Как видно из приведенных оценок, сценарий предполагает крайне низкую вовлеченность возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в электrogенерацию: 0,9 млрд. кВт·ч, или 2,1% в общем объеме производимой электроэнергии к 2020 г. (с учетом турбодетандерных установок). Большая часть энергии на основе местных ТЭР предназначена для получения энергии для отопления.

Сравнение финансовых потоков для ядерного и традиционного газового сценариев, выполненное в 2005 г. в Объединенном институте энергетических и ядерных исследований Сосны НАН Беларусь, показало, что экономический эффект от строительства АЭС по

тельства АЭС по сравнению со строительством новых газовых мощностей достигается только на 20-м году после начала строительства.

В масштабах страны, до 2020 г. абсолютное сокращение потребляемого газа в энергетике составит примерно 23% - с 18,5 до 14,1 млрд. куб. м. По другим оценкам, он будет 20% - с 18,5 до 14,9 млрд. куб. м.

Удельное (не абсолютное) сокращение потребления газа также произойдет за счет модернизации газовых мощностей (в том числе за счет парогазогенераторных технологий) и повышения КПД. По прогнозам, должно быть модернизировано от 2220 до 3000 МВт газовых мощностей, в результате чего при сжигании того же объема «голубого топлива» должна увеличиться выработка электроэнергии. Таким образом, общая теплота горения газа, сжигаемого ГПО «Белэнерго», в ядерном сценарии к 2020 г. составит 67 млрд. кВт·ч. Исходя из сценарных 22,3-25,3 млрд. кВт·ч, которые предполагает производить «Белэнерго», можно примерно оценить эффективность сжигания оставшихся объемов газа: КПД газовой генерации составит примерно 33,3-37,8%, что сохраняет потенциал дальнейшего снижения потребления газа с учетом наилучшей мировой практики, где эти показатели достигли уровня более 60%.

Независимо от решения о строительстве АЭС значительный вклад в экономию газа предполагается достичь за счет использования местных ТЭР - замещение по-

Сравнение финансовых потоков для ядерного и традиционного газового сценариев, выполненное в 2005 г. в Объединенном институте энергетических и ядерных исследований Сосны НАН Беларусь, показало, что экономический эффект от строительства АЭС по сравнению со строительством новых газовых мощностей достигается только на 20-м году после начала строительства.

Таблица 2. Сравнение экономического эффекта в энергосбережении от использования собственных ТЭР в 2006-2010 гг. и строительства АЭС

	Капитальные вложения, млн. дол.	Ожидаемый экономический эффект, тыс. тут. в год	Удельные капитальные вложения, долл./тут.
Энергосбережение	1852,2*	4600,0*	402,6
Местные виды ТЭР	747,8*	1380,0**	542
АЭС, включая инфраструктуру	4280/6580	5000	856/1316

*Без учета объектов концерна «Белэнерго».

**Приведен дополнительный объем годового замещения импортного топлива, получаемый в 2006-2010 гг.

тенциального импорта газа в объеме 6,3 млн. т у.т. к 2020 г. Однако большего эффекта можно добиться путем внедрения энергоэффективных технологий (табл. 2).

Удельная стоимость мероприятий в области энергосбережения более чем в 2,2-3,3 раза дешевле, чем строительство АЭС в пересчете на стоимость экономии 1 т у.т. Соответственно внедрение местных видов ТЭР в 1,6-2,4 раза дешевле ядерного строительства.

Как показал опыт Германии, если выработка электроэнергии ветроэлектростанциями не превышает 14 % общего производства по энергосистеме, для компенсации провалов генерации в безветренную погоду резервные мощности не требуются.

ИННОВАЦИОННЫЙ СЦЕНАРИЙ НА ОСНОВЕ ВИЭ

Официально признанного или всерьез обсуждаемого безъядерного сценария, основанного на значительной доле ВИЭ, нет. Но такой сценарий можно оценить на основе имеющихся данных о потенциалах ВИЭ, вторичных ресурсов и энергоэффективности в газовой генерации (табл. 3).

Таблица 3. Потенциал возобновляемых источников энергии

Вид ресурса	Технический потенциал	Экономический потенциал
Древесное топливо и отходы деревообработки, млн. т у.т.	6,6	3,06 - 4,45 с учетом энергоплантаций (нижняя оценка)
Гидроресурсы, млрд. кВт·ч	2,27	0,39
Ветропотенциал, млрд. кВт·ч	2,4	6,62
Биогаз из отходов животноводства, млн. т у.т.	0,162	0,026
Солнечная энергия, млн. т у.т.	71	0,003
Коммунальные отходы, млн. т у.т.	0,47	0,02-0,5 (с учетом лигнина и отходов растениеводства)
Фитомасса, млн. т у.т.	0,64	0,05
Лигнин, млн. т у.т.	0,983	0,05
Отходы растениеводства, млн. т у.т.	1,46	0,02-0,03
Низкопотенциальное тепло земли и технологические выбросы, млн. т у.т.	1,4 (тепловые вторичные ресурсы)	1,5-2
Горючие вторичные ресурсы, млн. т у.т.	0,58	-
Турбодетандерные установки	60 МВт	0,25 млн. т у.т.
Энергия пара котельных млн. т у.т.	0,32	-

ВЕТРОВАЯ ЭНЕРГЕТИКА

Наиболее перспективными на ближайшие десятилетия направлениями развития ВИЭ являются ветровая энергетика и энергетика на основе биомассы. Еще в 1960-е гг. на территории современной Беларусь эксплуатировалось около 20 тыс. ВЭУ различного назначения. Ситуация резко изменилась, когда была осуществлена централизация электроснабжения на всей территории СССР, включая БССР.

Годовой ветроэнергетический потенциал, технологически доступный для использования существующими ВЭУ с номинальной расчетной скоростью ветра 14 м/с, составляет около 224 млрд. кВт·ч. Наиболее благоприятные области по ветровым условиям, со среднегодовой скоростью ветра более 5 м/с на высоте 10 м от поверхности земли: Минская, Витебская и Гродненская. Средняя скорость ветра в Беларусь зимой выше, чем летом и днем выше, чем ночью. Глобальное изменение климата приводит к увеличению доли сильных ветров. Поэтому со временем потенциал ветроэнергетики будет расти.

С технической точки зрения, принято считать, что доля неустойчивых ВИЭ в сети не должна превышать 30-40%. Если принять за основу рост электропотребления в РБ до 41 млрд. кВт·час к 2020 г. и долю ветровой энергетики в электрическом ба-

лансе 30%, то объем электроэнергии, который может быть поставлен в сеть ветропарками, составит 12,3 млрд. кВт·ч. Предлагаемый к утилизации объем ветрового ресурса укладывается в экономически доступный потенциал ветроэнергетики РБ - 15,65 млрд. кВт·ч.

При использовании ветроэнергетических установок (ВЭУ) единичной мощностью 2 МВт с выработкой электроэнергии 3,5 млн. кВт·ч в год при среднегодовой скорости ветра 5,7 м/с на высоте 30 м от земли для достижения поставленной цели (12,3 млрд. кВт·ч) необходимо ввести более 3,5 тыс. ВЭУ общей установленной мощностью свыше 7 тыс. МВт. Оценка стоимости ветровой генерации (рис. 1) приведена исходя из расчета финансовых потоков для такого ветропарка при следующих предположениях:

- производство и монтаж установок развертывается в течение 10 лет;

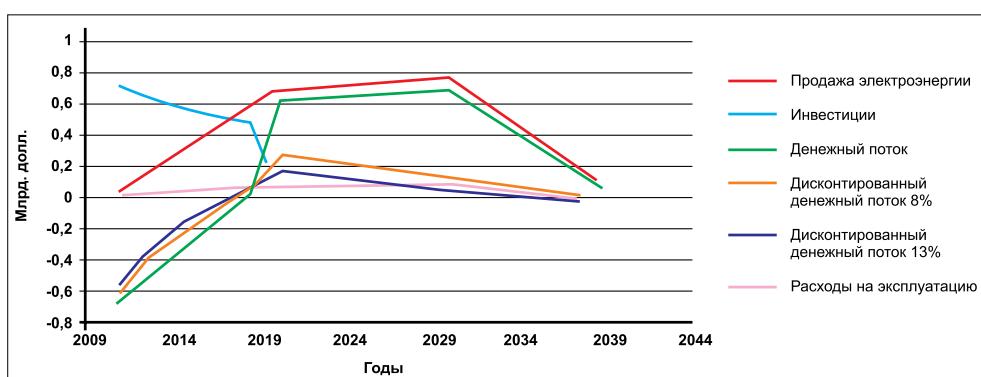


Рис.1. Выручка (денежный поток) для ветропарка мощностью 7 тыс. МВт

Энергетический баланс

- начальная стоимость ВЭУ - 1 тыс. долл./кВт (цена, достигнутая в Западной Европе в 1998 г.);
- производство разворачивается в РБ, инвестиции в его подготовку на имеющейся промышленной базе составят 100 млн. долл.;
- ежегодное снижение затрат на производство - 5%;
- срок службы ВЭУ - 20 лет, после чего она демонтируется. Стоимость демонтажа - 6% стоимости ВЭУ, выручка от утилизации металломолома - 8%.

Как показал опыт Германии, если выработка электроэнергии ветроэлектростанциями не превышает 14% общего производства по энергосистеме, для компенсации провалов генерации в безветренную погоду резервные мощности не требуются.

Стоимость ветропарков общей мощностью около 7 тыс. МВт составляет 7 млрд. долл. Удельная стоимость биогазовых установок достигает 2 тыс. долл./кВт. Исходя из производства 2,5 млрд. кВт·ч (порядка 380 МВт при КИУМ 75%) стоимость биогазовых установок составит 0,76 млрд. долл. Стоимость ТЭЦ на основе древесного сырья и отходов растениеводства можно сравнить со стоимостью угольных ТЭС

- 2,5 тыс. долл./кВт. С учетом производства 5,5 млрд. кВт·ч на основе древесины и отходов растениеводства требуемая мощность достигнет 840 МВт при КИУМ 75% стоимостью 2,1 млрд. долл. Исходя из расчета 1,45 тыс. долл./кВт, стоимость модернизации и/или ввода новых 3,5 тыс. МВт мощностей на основе ПГУ составит 5,08 млрд. долл.

С учетом специфических затрат, сопровождающих ядерный сценарий, инновационный «расклад» становится еще более привлекательным. С точки зрения стоимости вырабатываемой электроэнергии, оба сценария сравнимы. Но с учетом массы экономических рисков, топливных ограничений, субсидирования атомной энергетики инновационный сценарий как минимум более стабилен. Основные риски его реализации связаны с подготовкой кадров и привязкой к месту значительного количества небольших объектов - в конечном счете с вниманием органов власти на всех уровнях. Особенно важно, что в отличие от ядерной станции, строительство которой создаст концентрацию рабочих мест и налоговых поступлений в одном месте, развитие возобновляемой энергетики позволит равномерно распределить эти ресурсы по всей территории страны.

В отличие от ядерной станции, строительство которой создаст концентрацию рабочих мест и налоговых поступлений в одном месте, развитие возобновляемой энергетики позволит равномерно распределить эти ресурсы по всей территории страны.

Таблица 4. Сравнение ядерного и инновационного сценариев в электроэнергетике РБ до 2020 г.

Наименование	Ядерный сценарий. Вводимые/ модернизируемые мощности, МВт	Инновационный сценарий. Вводимые/ модернизируемые мощности, МВт	Удельная стоимость капстроительства, долл./кВт
Газовая генерация	3000	3500	1450
Атомная генерация	2000	0	2140
Ветровые установки	5	7000	1000
Биогазовые установки	0	380	2000
Генерация на древесном топливе и отходах растениеводства	0	840	2500
Торф и лигнин	н.д.	н.д.	-
ГЭС	н.д.	н.д.	-
Турбодетандерные установки	60	100	н.д.
Энергия пара котельных	н.д.	н.д.	н.д.
Солнечная энергетика	0	н.д.	н.д.
Стоимость капиталложений, млрд. долл.	8,63/10,9*	14,9	-
Количество замещаемого газа в энергетике, млрд. м ³	4,35/4,23**	9,2	
Удельная стоимость замещаемого газа, млрд. долл./млрд. м ³	2/2,6***	1,6	-

*С учетом инфраструктуры и дополнительного горячего резерва.

** С учетом газа для обеспечения дополнительного горячего резерва (примерно 0,12 млрд. куб. м).

*** С учетом стоимости инфраструктуры, дополнительного горячего резерва и объема газа для обеспечения дополнительного горячего резерва.

Таблица 5. Сравнение экономического эффекта использования собственных ТЭР (на 2006-2010 гг.) и строительства АЭС (по данным правительства РБ).

Наименование	Капитальные вложения, млн. долл.	Ожидаемый экономический эффект, тыс. т у.т.	Удельные капитальные вложения, долл./т у.т.
Местные виды ТЭР	747,8	1380,0	542
АЭС, включая инфраструктуру	4280/5780	5000	856/1156

Водород - топливо будущего



В наше время не вызывает сомнений факт, что дальнейшее развитие современной энергетики и транспорта чревато для человечества крупномасштабным экологическим кризисом. Запасы ископаемого топлива стремительно сокращаются, что вынуждает индустриально развитые страны расширять сеть атомных энергоустановок со всем ворохом сопутствующих проблем. Ведь это и опасность эксплуатации, и утилизация радиоактивных отходов, и негативное отношение населения...

При использовании водорода не образуются парниковые газы и даже не нарушается круговорот воды в природе.

Грекрасно понимая это, ученые и практики многих стран все громче говорят о необходимости ускоренного поиска альтернативных нетрадиционных источников энергии. И один из них - водород, запасы которого в водах Мирового океана неисчерпаемы. Неоспоримыми достоинствами этого топлива являются относительная экологическая безопасность использования, приемлемость для тепловых двигателей без существенного изменения их конструкции, высокая калорийность, возможность долговременного хранения, транспортировки по существующей транспортной сети, нетоксичность.

В свободном состоянии и при нормальных условиях водород - бесцветный газ без запаха. Относительно воздуха имеет плотность 1/14. Поскольку водород химически чрезвычайно активен, он

редко присутствует как несвязанный элемент. Обычно существует в комбинации с другими элементами, например, с кислородом в воде, углеродом в метане и в органических соединениях.

Охлажденный до жидкого состояния водород занимает 1/700 объема газообразного состояния. При соединении с кислородом имеет самое высокое содержание энергии на единицу массы: 120,7 ГДж/т. Это - одна из причин, почему жидкий водород используется как топливо для ракет и энергетики космического корабля. Ведь малая молекулярная масса и высокое удельное энергосодержание водорода имеют в этой области первостепенное значение.

При сжигании в чистом кислороде единственными продукты - высокотемпературное тепло и вода. Таким образом, при использовании водорода не образуются парниковые газы и даже не нарушается круговорот воды в природе.

Однако до сегодняшнего дня непреодолимой проблемой остается неэкономичность его промышленного производства.

Более 600 фирм, компаний, концернов, университетских лабораторий и общественных научно-технических объединений Западной Европы, США, Австралии, Канады и Японии усиленно работают над ущемлением водорода. Например, в Германии реализуется программа «Водородная инициатива». Только земельное правительство Баварии ежегодно выделяет на исследования в области водородной энергетики 50 млн. евро. А первая в мире страна, отказавшаяся от использования ископаемых энергоносителей и решившая перейти на водородную энергетику, - Исландия.

Не остаются в стороне от этой проблемы и белорусские ученые. Ведь ее успешное решение революционным образом изменит всю мировую экономику и оздоровит окружающую среду. Да и надо ли говорить, как важно это направление для нашей страны, столь небогатой энергоносителями - за исключением, разве что, воды - неисчерпаемого кладезя водорода?

Первые исследования по получению водорода и кислорода из воды на основе использования энергии ядерных реакторов в тогда еще советской Белоруссии были организованы академиком А.К.Красиным в 1971-1972 гг. в лаборатории водородной энергетики ИЯЭ АН БССР. В 1977 г. эта лаборатория вошла в состав Института тепло- и массообмена

им. А.В.Лыкова. Тогда совместно с учеными Белорусского технологического института им. С.М.Кирова (ныне БГТУ) были разработаны и осуществлены в лабораторном масштабе термоэлектрохимические циклы реакций, позволяющие получать водород и кислород из воды с существенно меньшей затратой энергоресурсов, чем при прямом электролизе воды.

Интерес к исследованиям в этой области уже в те годы был настолько велик, что, например, снятый на киностудии «Беларусьфильм» научно-популярный фильм «Топливо будущего» с успехом шел в кинотеатрах по всему Советскому Союзу и неоднократно демонстрировался на всесоюзном телевидении.

Пять лет назад в ИТМО было создано отделение водородной энергетики в составе одноименной лаборатории и отделов металлогидридных систем и высокотемпературных топливных элементов-электролизеров. С той поры в Беларуси начинаются системные работы в рамках Государственной программы «Водород». Основная их цель - организация широкомасштабных прикладных исследований, объединение усилий и имеющихся ресурсов для создания научных основ практического применения водорода, проектирование и производство прототипов и опытных образцов энергетических установок, соответствующих мировому уровню.

В институте создан ряд демонстрационных установок, реализующих новые высокоэффективные технологии получения и использования водорода из метана, природных газов с помощью плазменно-мембранный технологии. Благодаря этому появилась возможность продемонстрировать использование местных и возобновляемых энергоресурсов (щепы, быстрорастущей древесины) для автономных энергоисточников. Кроме того, разрабатываются отечественные конструкции топливных элементов для прямого преобразования химической энергии в электрическую, создаются системы связанного хранения водорода в металлогидридных аккумуляторах.

Для научно-исследовательских целей в лаборатории водородной энергетики также установлено оборудование, позволяющее работать в наномасштабах, проводить исследования на спектральном уровне.

По мнению заведующего лабораторией и отделением водородной энергетики ИТМО Сергея ФИЛАТОВА, развитие этого направления сейчас наиболее актуально для Беларуси, особенно в связи с продолжающимся ростом цен на традиционный для нашей экономики энергоноситель - природный газ. В ближайшей перспективе актуально создание водородоаккумулирующих энергоустановок, систем генерации синтез-газа (с содержанием водорода от 30 до 80%) из местных и возобновляемых энергоносителей и биомассы.

Самое масштабное производство водорода в Беларуси налажено на Мозырском нефтеперерабатывающем заводе. Действующая там установка предназначена для обеспечения подпиточным водородом проектируемых установок изомеризации и гидробессеривания (т.е. катализируемого химического процесса, широко применяемого в промышленности для удаления серы) из бензина каталитического крекинга и дизельного топлива. Моторное топливо «облагораживается» в соответствии с требованиями стандартов Евросоюза. Немало водорода потребляют и предприятия белорусской энергосистемы, эксплуатирующие около двух десятков электролизных установок.

Использование водорода на том же Мозырском НПЗ обеспечивает наиболее высокую среди аналогичных предприятий в странах бывшего СССР степень переработки нефти.

Неплохие перспективы и у создания отечественного производства эндогазовых установок (с содержанием водорода до 40%) для предприятий Минпрома, использующих метод частичного окисления метана для обеспечения специальных технологических процессов.

В рамках Государственной программы «Водород» предполагается разработать отечественные нанокатализаторы для топливных элементов, прототипы генератора водородосодержащего синтез-газа и электрогазогенератора для выработки водородно-кислородных газовых смесей, гелиоконцентратора и фотоэлектрохимических элементов для получения водорода электролизом воды.

Производство отечественных щелочных и высокотемпературных электролизеров, которые разрабатываются в рамках Госпрограммы, относится к числу быстро окупаемых технологий. Их создание позволило бы обеспечить внутрибелорусские потребности (6-10 установок электролиза в год для ТЭЦ и предприятий пищепрома) и предлагать отечественные разработки на международном рынке.

Однако до сих пор в Беларуси не существует специального предприятия, ориентированного на выпуск оборудования для реализации водородных технологий. Приходится закупать системы и установки для производства, хранения и использования этого газа за границей. Хотя возможности и стремление создавать собственную продукцию - и тем самым поддерживать белорусскую промышленность - у наших ученых есть.

До сих пор в Беларуси не существует специального предприятия, ориентированного на выпуск оборудования для реализации водородных технологий. Приходится закупать системы и установки для производства, хранения и использования этого газа за границей. Хотя возможности и стремление создавать собственную продукцию - и тем самым поддерживать белорусскую промышленность - у наших ученых есть.

Наталья ЩЕЛКУНОВА

Торф: планы требуют вложений



Согласно Государственной программе «Торф» к 2020 г. добыча и использование этого вида горючего должны возрасти до 1,5 млн. т условного топлива. О том, как сбываются прогнозы, рассказал заместитель генерального директора ГПО «Белтопгаз» Витольд ВОРОНО.

- Витольд Витольдович, как вы оцениваете перспективы развития торфодобывающих и перерабатывающих предприятий? Какие средства на это предусмотрены?

- В соответствии с мероприятиями программы прогнозный объем добычи торфа для использования на топливо к 2020 г. должен возрасти в 2-2,5 раза к уровню 2007 г. и составить 4,4-5 млн. т в год. При таком темпе разработок запасов торфа достаточно для энергетики на период не менее 100 лет.

Для достижения прогнозных параметров развития торфяной отрасли предусматриваются отвод новых земельных участков, строительство площадей и объектов добычи и переработки торфа, техническое перевооружение и обновление основных средств. От потребителей республики ожидается увеличение применения торфяного топлива как за счет ввода новых энергоисточников, так и перевода действующих на его использование.

Прогнозная стоимость программы оценивается в 1 трлн. 165,7 млрд. руб. (в ценах 2007 г.). Источники финансирования - инновационный фонд Министерства энергетики и собственные средства организаций торфяной отрасли.

Поддержка развития торфяной отрасли со стороны государства выражается в установлении пониженных тарифов на потребляемые организациями природный газ и электрическую энергию, а также выделение им бюджетного финансирования (инновационный фонд Минэнерго) в объеме, предусмотренном программой - 962,9 млрд. руб.

- Какие проекты реализуются с привлечением иностранных инвесторов?

- В процессе осуществления инвестиционной деятельности намечена реализация следующих проектов с привлечением иностранных инвесторов: организация производства субстратов (питательных грунтов) на основе торфа до 300 тыс. кубометров

торфа в год в Столинском районе Брестской области (заказчик ОАО «ТП Глинка») и организация производства пеллет из торфа до 25 тыс. т в год в Докшицком районе Витебской области (УП «Витебскоблгаз»).

Организация производства пеллет из торфа включена как инновационный проект третьего уровня в план реализации Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2007-2010 гг. В настоящее время разработано обоснование инвестирования, заказчиком проводится работа по привлечению иностранных капиталов для реализации проекта.

Изучение европейских рынков производителей и потребителей пеллет показало, что данный вид топлива востребован, на него имеется повышенный спрос как для использования в бытовых котлах с автоматизированной подачей топлива, так и на промышленных энергоисточниках.

- Какие еще проекты будут реализованы в торфяной отрасли?

- Кроме организации двух новых производств, до 2020 г. планируется модернизировать 7 брикетных и 2 машиностроительных завода, реконструировать и модернизировать отдельные объекты 15 предприятий.

В рамках технического переоснащения отрасли организовано производство машин и оборудования болотно-подготовительных работ, машин для добычи торфа на ОАО «Завод торфяного машиностроения «Большевик», ПРУП «Красное Знамя», ОАО «Березинское», филиале «Энергоремонт» РУП «Могилевэнерго», ЗАО «Амкодор-Пинск».

В настоящее время УП «МЗОР» осваивает производство отечественного брикетного пресса. На ближайший период запланирована организация выпуска комплекса машин для добычи кускового торфа филиалом «Энергоремонт» РУП «Могилевэнерго», узкоколейных железнодорожных тепловозов ОАО «140 ремонтный завод» (г. Борисов).

- Может ли дать толчок развитию отрасли изменение формы собственности торфоперерабатывающих предприятий?

- Преобразование республиканских универсальных предприятий в открытые акционерные общества будет способствовать повышению их инвестиционной привлекательности. Согласно плану приватизации объектов, находящихся в республиканской собственности, на 2008-2010 гг. запланировано осуществить преобразование всех организаций торфяной отрасли в открытые акционерные общества. К настоящему времени созданы 15, а в течение 2010 г. будет сформировано еще 5 ОАО. Хочу отметить, что по итогам работы организаций торфяной промышленности за 2009 г. рентабельность реализованной продукции составила 10,1%, увеличившись по сравнению с 2008 г. на 2,3 процентного пункта.

В соответствии с мероприятиями программы прогнозный объем добычи торфа для использования на топливо к 2020 г. должен возрасти в 2-2,5 раза к уровню 2007 г. и составить 4-4,5 млн. т в год. При таком темпе разработок запасов торфа достаточно для энергетики на период не менее 100 лет.

Частный бизнес на продажу Что предлагают и чем интересуются?

В прошлом году в Беларуси впервые на продажу были выставлены некоторые крупные частные предприятия стоимостью до 100 млн. долл. Вместе с тем по прежнему сохранялась несбалансированность спроса и предложения как по цене, так и по качественному составу.

Всего в 2009 г., по оценке руководителя проекта Vashafirma.by Юрия Эбера, в республике на продажу было выставлено предприятий частной формы собственности на сумму 350 млн. долл. На 31 декабря 2009 г. текущий объем предложения составил 39,5 долл. (в закрытой, не публичной продаже - еще 150 млн. долл.).

Средняя стоимость продаваемого действующего предприятия в 2009 г. была 211,2 тыс. долл. Заинтересованность в приобретении активов частного бизнеса проявили инвесторы из 24 стран, причем наиболее активными на нашем рынке были россияне, на долю которых пришлось 56,7% заявок, бизнесмены из США (5,5%) и Германии (3,4%). А вот инертность наших соседей из Украины (2,3% заявок) и Литвы (0,9%) настораживала и даже беспокоила.

В отраслевом разрезе значительно ослаб интерес покупателей к строительным, транспортным фирмам, предприятиям по производству стройматериалов (особенно изделий из ПВХ), а также к объектам сферы услуг, расположенным на арендуемых площадях со ставкой арендной платы свыше 12 евро/м². В этих секторах предложение существенно преобладало над спросом.

В 2009 г. по-прежнему в дефиците оставались СТО, автомойки, аптеки, производственные предприятия и объекты общепита. При этом, несмотря на падение стоимости активов, ожидания покупателей зачастую были ниже ценника продавцов. К примеру, за СТО большинство заявителей готовы были заплатить не более 30 тыс. долл., что, как правило, не устраивало продающую сторону, особенно если речь шла о преуспевающем бизнесе.

Несбалансированность спроса и предложения наблюдалась и по другим индикаторам, которые стоит отнести к разряду качественных. Например, в сфере объектов розничной торговли повышенный спрос был на продовольственные магазины с торговой площадью от 50 до 70 м². Но такие на продажу практически не выставлялись, зато в изобилии предлагались различные мелкорозничные торговые точки, роллеты и места на вещевых рынках, в целом мало интересующие покупателей-бизнесменов.

Вместе с тем в 2009 г. впервые в Беларуси на рынке готового бизнеса предлагались активы некоторых крупных частных предприятий стоимостью до 100 млн. долл., в т.ч. респектабельные магазины, объекты автосервиса, шоу-бизнеса, заво-

ды, что можно рассматривать как определенную положительную подвижку.

Сложно точно сказать, по какому количеству негосударственных предприятий были завершены сделки купли-продажи, поскольку такой учет не ведется, а нотариальные конторы предпочитают не распространять соответствующую информацию. По некоторым оценкам, в 2008 г. в стране продано частного бизнеса примерно на 80 млн. долл., что в несколько раз меньше, чем годом ранее. Однако не только кризис влиял на покупательскую активность. К сожалению, либерализация законодательства обошла стороной сделки в сфере готового бизнеса, мы так и не дождались снижения подоходного налога хотя бы до 6-8% при продаже физлицом своей доли в уставном фонде хозяйственного общества. Разумеется, это никак не стимулировало рынок, а часть сумм по-прежнему осталась в тени «серых схем».

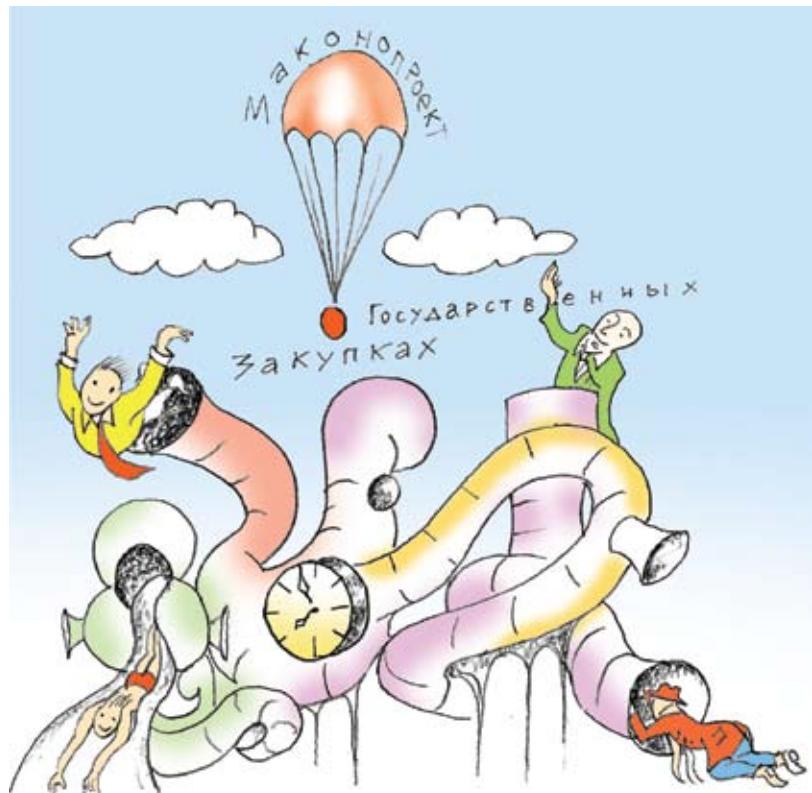
Возможно, сделок было бы больше, а активы бизнеса - весомее, если бы в стране более динамично шли процессы вовлечения в оборот неиспользуемого госимущества. В то время как основной массе частного бизнеса до сих пор приходится ютиться на арендованных площадях, многие здания и сооружения, находящиеся на балансе госорганизаций, пустуют. А некоторые и вовсе приходится списывать, поскольку они в конце концов приходят в негодность. Можно еще понять, когда соответствующим постановлением правительства списывается навес или часть забора в той или иной госорганизации, но зачастую речь идет об административно-бытовых зданиях, объектах инфраструктуры, к примеру, автозаправках. Не продав или не передав в свое время это имущество частному бизнесу, государству приходится тратиться на его снос.

По данным проекта Vashafirma.by

Средняя стоимость продаваемого действующего предприятия в 2009 г. была 211,2 тыс. долл. Заинтересованность в приобретении активов частного бизнеса проявили инвесторы из 24 стран, причем наиболее активными на нашем рынке были россияне.

Структура рынка (частные компании)	в % к общему количеству заявок	
	Предложение	Спрос
Автомастерские, автосалоны, СТО, автомойки	12,3	16,4
Аптеки, стоматологии, медицинские центры	0,53	3,87
Магазины, павильоны, торговые площади, складские помещения	16,6	15,3
Предприятия сферы услуг	15	5
Производственные предприятия	15,5	19,6
Рестораны, кафе, бары, клубы	10,6	17,7
Салоны красоты, парикмахерские, солярии	15,5	14
Строительные организации	9	2
Транспортные компании	3,2	0,5

Госзакупки станут прозрачнее?



Без института государственных закупок не обходится ни одна страна, будь она лидером мировой экономики или хроническим банкротом. И везде этот жизненно необходимый процесс непременно регулируется местным законодательством. Чтобы и покупатель - государство - имел все необходимое и не вылетел в трубу, и продавец, будь то крупная корпорация, средней руки фирма или вообще мелкий коммерсант, не остался внакладе.

Госзакупки намечается сделать максимально гласными и прозрачными, начиная с планов закупок и заканчивая сведениями об их результатах.

Разумеется, и в нашей стране государственные закупки проходят в соответствии с действующими законами. Но с течением времени экономические реалии меняются, правовые нормы, как и люди, увы, стареют, и жизнь настоятельно требует их модернизации.

В Министерстве экономики во исполнение Плана подготовки законопроектов на 2009 г., утвержденного Указом Президента Республики Беларусь от 2 декабря 2008 г. №658, был разработан проект Закона РБ «О государственных закупках товаров (работ, услуг)». Он, кстати, прежде всего дает точное определение понятию «государственных закупок»: это «приобретение товаров (работ, услуг) за счет (полностью или частично) бюджетных средств и средств государственных внебюджетных фондов для удовлетворения

государственных республиканских и местных нужд». Точно так же получили свои дефиниции субъекты и объекты госзакупок: «государственный заказчик», «участник», «участник-победитель», «государственный контракт (договор)», «предмет государственной закупки», «процедура государственной закупки».

Обсуждению законопроекта был посвящен состоявшийся в Бизнес союзе предпринимателей и нанимателей имени профессора М.С.Куняевского «круглый стол». В нем приняли участие председатель Постоянной комиссии по промышленности, ТЭК, транспорту, связи и предпринимательству Палаты представителей Национального собрания Республики Беларусь С.СЕМАШКО, заместитель начальника управления торговых и государственных закупок - начальник отдела государственных закупок Минэкономики Т.КОЗЛОВСКАЯ, председатель правления БСПН Г.БАДЕЙ, руководители предприятий-членов БСПН, партнерских организаций и члены межведомственной рабочей группы по разработке будущего закона.

Татьяна Козловская информировала собравшихся о ходе работы над проектом. Она отметила, что закон после его принятия будет определять правовые и организационные основы осуществления в нашей стране государственных закупок товаров (работ, услуг). Устанавливается единый порядок организации и проведения процедур госзакупок. Предлагаемые для этих целей виды в основном аналогичны тем, что есть в действующей системе: конкурсы (открытые, закрытые, двухэтапные), запрос ценовых предложений, оформление конкурентного листа, закупка из одного источника. Однако вводятся и новые процедуры: переговоры, аукционы на понижение цены и аукционы в электронной форме. А в старых процедурах предусматриваются некоторые изменения.

Госзакупки намечается сделать максимально гласными и прозрачными, начиная с планов закупок и заканчивая сведениями об их результатах. Предполагалось также составлять реестр договоров и публиковать его в СМИ, но, как признала Т.Козловская, к сожалению, это пока не дает эффекта, так как по разным причинам Минфин не может предоставить полной картины по финансированию госза-

купок. Тем не менее, это положение вновь инициируется в законопроекте.

Более широкая информация в СМИ позволит увеличить круг участников процедур закупок. Законопроект не содержит каких-либо ограничений в процедурах независимо от страны регистрации или формы собственности предприятия, юридического либо физического лица.

Также предусмотрены дополнительные меры поддержки некоторых категорий белорусских поставщиков - например, организаций где в коллективе преобладают работники-инвалиды, учреждений пенитенциарной системы, художественных промыслов, субъектов малого предпринимательства.

Законопроект, как отметила Т.Козловская, существующую систему государственных закупок кардинально не меняет, он лишь вносит в нее некоторые корректировки. Причем даже на согласительном совещании в Министерстве экономики среди его участников по многим пунктам возникли разногласия. В связи с этим законопроект претерпел некоторые изменения, не успевшие найти свое отражение в подготовленных для участников «круглого стола» информационных материалах. Так, принципиальные расхождения позиций обозначились в отношении определения координирующего органа в области государственных закупок. Поэтому на данном этапе решено было вообще от та-кового отказаться. Пока...

Ну, а поскольку не будет этой как бы высшей инстанции, то и апеллировать к ней в случае каких-либо спорных ситуаций не придется. Поэтому сам собой из законопроекта выпал вопрос, связанный с системой обжалования. По действующему законодательству решение споров участников госзакупок и государственных заказчиков предусматривается путем как судебного, так и досудебного разбирательства. А разработчики законопроекта ставили своей целью сделать основной формой разрешения конфликтов именно досудебную - или внесудебную, если угодно. Причем специально уполномоченным на это независимым органом. Ведь сегодня сторона договора, считающая себя пострадавшей, жалуется либо самой организации-«обидчику», либо ее вышестоящей инстанции. Что, как легко догадаться, отнюдь не гарантирует полную объективность и беспристрастность. Впрочем, авторы законопроекта вовсе не исключают возможности того, что на последующих стадиях доработки им все же удастся найти (или изобрести) такого нейтрального «третейского судью».

Последовавшая затем дискуссия выдалась достаточно острой. Ведь каждый из пришедших руководителей предприятий в своей работе не раз сталкивался с проблемами, связанными с обсуждаемой

темой. В частности, директор УП «Белаквафильтр» Сергей БАРАСЬЕВ отметил, что в законопроект внесены мизерные изменения, а формулировки - размыты, особенно касающиеся участия в процессе госзакупок непосредственно предприятий. В будущем законе не просматриваются, по его мнению, эффективные меры противодействия недобросовестным участникам тендеров, которые побеждают в закупочных конкурсах, предлагая более низкие цены за свой заведомо некачественный продукт. Такая практика, когда предпочтение в выборе товара или услуги отдается более дешевому предложению, давно себя изжила. Как пример из собственной сферы деятельности, директор привел красноречивый факт: более половины поставленных на предприятия Беларуси станций обезжелезивания и умягчения воды не работают - и именно по вышеуказанной причине.

Отмечалось, что из проекта совершенно непонятно, как и, главное, кем будет формироваться «список квалифицированных поставщиков».

Неясен и вопрос о преференциях для отечественного производителя. Как наше малое предприятие, которому нужно помогать в продвижении на рынок, может конкурировать с крупной зарубежной компанией с прочными позициями и признанным авторитетом в бизнес-среде? Или как поступать, когда какая-нибудь китайская, скажем, компания производит огромное количество продукции, вследствие чего она при приемлемом качестве предложит в тендере более низкую цену, чем небольшая белорусская фирма?

Учитывая имеющиеся в законопроекте недостатки, участники «круглого стола» внесли ряд предложений по его доработке.

Так, проект носит рамочный характер и после его принятия потребует значительного числа подзаконных нормативных правовых актов. Нечетко прописано участие в программах государственных закупок субъектов малого и среднего бизнеса, который имеет такую поддержку в других странах с развитой рыночной экономикой. Кроме того, предусмотренное законопроектом проведение закрытых аукционов не исключает субъективных решений и лоббирования.

В целях отражения интересов и обеспечения дальнейшего развития малого и среднего бизнеса сочтено необходимым обеспечить его участие в программах государственных закупок не ниже определенного уровня. В этой связи участники «круглого стола» постановили подготовить и внести в уполномоченные органы, обладающие правом законодательной инициативы, соответствующие предложения.

Более широкая информация в СМИ позволит увеличить круг участников процедур закупок. Законопроект не содержит каких-либо ограничений в процедурах независимо от страны регистрации или формы собственности предприятия, юридического либо физического лица.

На встречу с бизнес-ангелом



Константин ЖУРАВСКИЙ,
руководитель
Минского клуба
любителей бизнес-
игр и финансовых
симуляторов
«Денежный поток»

Самое главное - это наличие бизнес-идей как таковой. В ней должны присутствовать уникальность и новизна как минимум для локального рынка.

В Беларуси в ближайшие годы будет создана инвестиционная корпорация, что предусмотрено Государственной программой инновационного развития на 2011-2015 гг. Для продвижения перспективных разработок планируется также сформировать другие, в том числе венчурные организации.

А пока частные лица берут инициативу в свои руки: в последних числах января прошел Второй минский СтартапУикенд. Что собой представляет данное мероприятие, какова его концепция, какие возможности оно открывает инвесторам, авторам и участникам представляемых проектов? На эти и другие вопросы отвечает один из организаторов, руководитель Минского клуба любителей бизнес-игр и финансовых симуляторов «Денежный поток» Константин ЖУРАВСКИЙ.

- Константин, что подразумевается под «стартапом»? Какова идея мероприятия и где она берет свой исток?

- В широком смысле слова - это любое новое бизнес-начинание. Мы же, организаторы мероприятия (Константин Журавский, Александр Патутин, руководитель компании «Деловые медиа», Александр Сороцкому, консультант по стратегии бизнеса, автор деловых бестселлеров, Александр Булах, председатель клуба «Бизнес Старт» при ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей». - Прим. ред.) имеем в виду коммерческий проект, основанный на уникальной идее либо модели ведения бизнеса, которую ее автор намерен реализовать через создание компании. Под нее он ищет инвестиций.

Идея СтартапУикендов в том, чтобы помочь новичкам отечественного бизнеса привлечь финансовые и интеллектуальные инвестиции для своих бизнес-идей. Речь идет как об опыте состоявшихся бизнесменов, многие из которых являются первоклассными «стартаперами», так и о профессиональных знаниях и навыках привлеченных экспертов.

Первыми формат СтартапУикенд для запуска инновационных ИТ-проектов опробовали американцы в 2007 г. До этого реализовывались встречи под «кодовым» названием Элеватор Питч, на которых молодые новаторы в очень быстром формате предлагали состоявшимся бизнесменам свои проекты. Они просто обменивались визитками, и если кого-то какой-то проект заинтересовывал, потом новатор встречался с инвестором. Сегодня СтартапУикенды проводятся еженедельно во многих городах мира. Такие мероприятия

активно осваивают и международные корпорации, осознавшие колоссальный инвестиционный потенциал «стартаперских» проектов.

- Каковы критерии для отбора проектов? Кто может принять участие в данном мероприятии?

- Самое главное - это наличие бизнес-идеи как таковой. В ней должны присутствовать уникальность и новизна как минимум для локального рынка. Важна практическая реализуемость идеи в условиях того рынка, на который она нацелена. Проект должен находиться на начальной стадии реализации и соответствовать условиям бизнес-ангельского инвестирования (перспектива выхода на окупаемость в разумные сроки, возможность продажи доли в бизнесе инвестору в обмен на финансовые средства и др.). Также автор идеи должен быть готовым изложить ее перед аудиторией проекта СтартапУикенда. Особо приветствуются идеи с готовым прототипом (работающий интернет-ресурс, изготовленный промышленный образец и т.п.).

Сюда может прийти любой заинтересованный человек, имеющий практический опыт работы в бизнесе не менее двух лет (в качестве руководителя либо специалиста) и готовый потратить на приобретение опыта и инвестиций в свой проект полтора выходных дня. Специальность большого значения не имеет, но наиболее востребованы маркетологи, финансисты, дизайнеры, управленцы различного уровня, руководители проектов, инженеры и технические специалисты в сфере телекоммуникаций, ИТ, web-решений, услуг, производства, торговли (включая электронную коммерцию), а также люди с критическим складом ума.

Как показал первый минский СтартапУикенд, авторы способны генерировать отличные идеи, которые находят отклик у инвесторов. Например, коман-

да «Артель» вошла в тройку победителей и недавно закончила переговоры с Д.Мельниковым, руководителем проекта «Экспедиция» в Беларусь. Вскоре при сети магазинов «Экспедиция» появятся модные аксессуары под брэндом Taksama, разработанным этой командой. Проект по выпуску полуавтоматической электронной гитары также подходит к завершению своего очередного этапа: готовится пакет документов и, надеюсь, очень скоро мы увидим инструмент в музыкальных магазинах. Есть продвижение вперед и у проектов, представлявших мини-гостиницы и скейт-парк.

- Для нашей страны такое мероприятие является новым продуктом?

- В какой-то мере, да. Поясню почему: Элеватор Питч проводились при бизнес-инкубаторе БГУИР. Посетив их, а также совместно с А.Патутиным первый московский СтартапУикенд, который прошел в начале октября прошлого года, мы проанализировали белорусский и московский опыт, внесли свои дополнения и изменили формат: мероприятие стало тренингово-образовательным. Вместе с тем СтартапУикенд является открытой площадкой, доступной авторам проектов и членам их команд, которые могут встретиться с инвесторами, экспертами, ознакомиться со справочными и нормативными материалами.

Отмечу также, что в отличие от американского и российского аналогов белорусский СтартапУикенд не «зациклен» только на интернет-технологиях. Здесь появляются проекты в области телекоммуникаций, организации производства, услуг для бизнеса и населения (в том числе образовательных, финансовых и др.), разработок в области новых методов торговли, стимулирования сбыта, энергосбережения и т.п.

- Что представляет собой концепция мероприятия?

- Это 30-часовой тренинговый марафон, который проводится в субботу и воскресенье (отсюда и название). В первый день проводится Элеватор Питч: автору проекта дается 3 мин на представление

своей идеи, это так называемый мини бизнес-план - резюме проекта, столько же времени отводится на комментарии инвесторов и экспертов. На следующий день проекты, которые оказались, по мнению строгого жюри, лучшими - это примерно 50% от первоначально представленных - дорабатываются авторами до того вида, который устроил бы инвестора.

На каждом мероприятии обязательно присутствуют инвесторы: как правило, это состоявшиеся в жизни и бизнесе люди, готовые помочь начинающим «стартаперам» финансами, собственным менеджерским опытом, профессиональными знаниями. Это так называемые бизнес-ангелы.

Также здесь находятся приглашенные эксперты из таких областей как правовая защита интеллектуальной собственности, привлечение инвестиций, бизнес-планирование и стратегическое управление, поиск и подбор персонала, маркетинг, менеджмент, финансирование, юриспруденция и др. Однако их присутствие вовсе не означает, что данные специалисты будут дорабатывать за авторов представленные проекты, их задача - указать на ошибки и сориентировать стартаперов на путь успеха. Причем только в случае обращения за помощью к конкретному специалисту, - все они открыты для общения.

Все мероприятия курируются признанными мастерами в своих областях и психологами. Последние, кстати, на втором СтартапУикенде провели полторачасовой «аквариум» - это группа из 16 человек, работающая в спонтанном режиме в окружении кольца наблюдателей. Модераторам Второго СтартапУикенда Александру Сорокоумову и Юлии Сушковой удалось смоделировать реальную экономику: участники тренинга смогли организовать и два раза перепродать один «стартап», однако при этом чуть было не потеряли двух наиболее важных людей - ключевого специалиста созданной компании и крупнейшего инвестора. А та реальность, которую увидели все - и участники «аквариума», и наблюдатели - на многих произвела поистине шоковое впечатление. И, думаю, это послужило хорошим уроком.

За полтора часа «аквариума» проявились все главные беды начинающих бизнесов, о которых инвесторы в первый день пытались сказать, но их невнимательно слушали. Инвесторы тоже увидели много интересного, например, что их ждет, если они слишком увлекутся проектом и забудут про то, с какой целью сюда пришли.

Кстати, после каждого выступления на Первом и Втором СтартапУикендах инвесторы и специально приглашенные эксперты давали свои коммен-

На каждом мероприятии обязательно присутствуют инвесторы: как правило, это состоявшиеся в жизни и бизнесе люди, готовые помочь начинающим стартаперам финансами, собственным менеджерским опытом, профессиональными знаниями. Это так называемые бизнес-ангелы.





На первое место ставится личность предпринимателя, затем потенциал роста данного сегмента рынка и конкурентные преимущества товара.
Зачастую все, на чем основывает свое решение инвестор - это уверенность в том, что предприниматель способен реализовать свой проект

рии о том, как лучше представлять проекты, а между мероприятиями проводились специальные подготовительные семинары, где уже состоявшиеся бизнесмены делились своим опытом. К сожалению, советы практиков бизнеса услышали не все: на семинарах присутствовали авторы лишь двух заявленных на Второй СтартапУикенд проектов (неудивительно, что их проекты прошли в финал и оказались в тройке победителей). Однако большая часть участников пропустила эту возможность, поэтому «благотворительность» мы на время прекратили.

- Вы сказали ранее, что на СтартапУикенды приходят инвесторы, которых называют бизнес-ангелами. Что означает данное понятие?

- Бизнес-ангелы - это частные инвесторы, которые вкладывают свои личные финансы в довольно рискованные затеи и в некотором смысле «спасают» молодые проекты, находящиеся порой на стадии зарождения. Как правило, речь идет о частном венчурном капиталовложении. Приблизительно третья часть инвестиций бизнес-ангелов связана с развитием инновационных технологий.

Разумеется, один бизнес-ангел может участвовать в нескольких проектах, а один проект - финансироваться несколькими бизнес-ангелами. Как правило, они выступают не в роли пассивных инвесторов, а активно участвуют в управлении компанией, помогая ей (кроме вложенных средств) своими профессиональными навыками и опытом. Так что обычно бизнес-ангелами становятся успешные предприниматели, знающие о создании и развитии бизнеса не понаслышке. Согласно статистическим данным, подавляющее большинство бизнес-ангелов (более 90%) - мужчины среднего возраста - около 55 лет.

- Что же учитывают бизнес-ангелы при выборе проектов для инвестирования?

- На первое место ставится личность предпринимателя, затем потенциал роста данного сегмента рынка и конкурент-

ные преимущества товара. Зачастую все, на чем основывает свое решение инвестор - это уверенность в том, что предприниматель способен реализовать свой проект. Я знаю точно, что после Второго СтартапУикенда несколько наших инвесторов уже встретились с авторами проектов. Один из бизнес-ангелов рассказал нам, что с двумя проектантами он составил план действий из 15 пунктов на ближайшие два месяца. А дальше время покажет, окажутся ли их идеи успешными. Такими, как, например, инвестированная в компанию Apple 91 тыс. долл., которая превратилась в 154 млн. В 26 млн. превратились 100 тыс., инвестированные Томасом Албергом в компанию Amazon, в 42 млн. фунтов - 4 тыс., вложенные в Body Shop Яном МакГлинном.

Во всем мире бизнес-ангелы очень активны. Так, по результатам недавнего исследования, опубликованного в отчете Глобального мониторинга предпринимательства (GEM), неформальные частные инвестиции в молодые фирмы во много раз превысили вложения, сделанные венчурными фондами. Было профинансировано 99,962% всех фирм, размер инвестиций составил 91,8% суммарного венчурного капитала. Всего в более чем 33 млн. молодых фирм было направлено 364 млрд. долл.

В среднем в странах, где ведется мониторинг, в течение последних трех лет 3% населения инвестировало в чужой бизнес. 43,7% инвесторов сообщили, что вложили капитал в семейный бизнес близких родственников, 29,2% - в фирмы друзей, 8,9% - в компании коллег по работе и 9,3% - в предприятия незнакомых им людей.

Например, в США бизнес-ангелы в среднем инвестируют около 45 млрд. долл. в 50 тыс. молодых фирм ежегодно. Всего в этой стране насчитывается около 500 тыс. активных бизнес-ангелов. В Евросоюзе, по официальным оценкам, имеется около миллиона потенциальных бизнес-ангелов, готовых инвестировать от 10 до 20 млрд. евро.

В Беларусь такое движение только рождается, но несмотря на это, результаты, пусть и не слишком большие, уже есть. И думаю, что за частными венчурными фондами дело не станет. Так что малому бизнесу будет, куда обратиться за поддержкой.



Уплата налога на добавленную стоимость таможенному органу

Нередко у участников внешнеэкономической деятельности вызывает трудности расчет налога на добавленную стоимость, который подлежит уплате таможенному органу.

Окончание.

Начало в №12 за 2009 г.

ПОРЯДОК И СЛУЧАИ ВОЗВРАТА НДС

Порядок возврата налога на добавленную стоимость, как и иных излишне уплаченных или взысканных таможенных платежей, регламентирован ст.ст. 272 и 273 ТК и ст.ст. 60-61 Общей части Налогового кодекса Республики Беларусь.

НДС подлежит возврату в случае его излишней уплаты или взыскания, если:

- производилась корректировка таможенной стоимости товара с последующим пересчетом сумм таможенных пошлин и налогов;
- неправильно применены ставки таможенных платежей, официального курса белорусского рубля к иностранной валюте, установленного Нацбанком;
- уплата или взыскание произошли в период действия налоговых льгот по уплате таможенных платежей;
- изменение законодательства вступило в силу до либо в день принятия таможенной декларации на помещение товаров под заявленный таможенный режим;
- в отношении товара восстановлен режим наиболее благоприятствующей нации или режим предоставления тарифных преференций;
- произошла арифметическая или техническая ошибка;
- нарушен установленный порядок уплаты или взыскания таможенных платежей;
- суммы таможенных платежей уплачены в отношении товаров, которые не были перемещены через таможенную границу либо не помещались под таможенные режимы, условием установления которых является уплата таможенных пошлин, налогов;
- аннулировано свидетельство о помещении товаров под заявленный таможенный режим, условием установления которого является уплата таможенных пошлин, налогов;
- имеется вступившее в законную силу решение суда о признании факта излишнего взыскания сумм таможенных платежей, в том числе путем признания недействительным решения таможенного органа о взыскании таможенных платежей;
- налоговое обязательство прекратилось в связи с использованием налоговых льгот по уплате таможенных пошлин, налогов, сопряженных с ограничениями по пользованию и распоряжению товарами, установленными законами и (или) актами Президента Республики Беларусь в связи с использованием таких льгот;
- налоговое обязательство прекратилось в связи с использованием тарифных преференций;
- налоговое обязательство прекратилось в связи с отказом таможенного органа в выдаче свидетельства о помещении товаров под заявленный таможенный режим в отношении налогового обязательства, возникшего при принятии таможенным органом таможенной декларации на помещение товаров под этот таможенный режим;
- налоговое обязательство прекратилось в связи с принудительным безвозмездным обращением товаров в собственность государства;
- налоговое обязательство прекратилось в связи с помещением товаров под таможенный режим отказа в пользу государства, если это налоговое обязательство подлежало исполнению до представления таких товаров к таможенному оформлению в целях помещения под такой таможенный режим;
- налоговое обязательство прекратилось в связи с помещением товаров под таможенный режим отсутствия при аварии или действии непреодолимой силы либо в результате естественной убыли при нормальных условиях транспортировки, хранения - в отношении товаров, которые утрачены, в том числе товаров, помещенных под таможенный режим свободного обращения с использованием налоговых льгот по уплате ввозных таможенных пошлин, налогов, сопряженных с ограничениями по пользованию и распоряжению товарами, установленными законами и (или) актами Президента Республики Беларусь в связи с использованием таких льгот;



Лариса ОСТРОВЕРХОВА,
заместитель
начальника Минской
центральной
таможни

Возврат сумм излишне уплаченного или взысканного налога не производится при наличии у плательщика неисполненного налогового обязательства по уплате таможенных платежей.

- публики Беларусь в связи с использованием таких льгот;
- налоговое обязательство прекратилось в связи с взысканием неуплаченных таможенных платежей, процентов, пеней - в отношении товаров, находящихся под таможенным контролем, за счет этих товаров;
 - в иных случаях, предусмотренных законодательством.

Кроме того, производится возврат НДС в отношении товаров, помещенных под таможенный режим реэкспорта, которые ранее были помещены под таможенный режим свободного обращения и возвращены декларантом этого таможенного режима поставщику либо иному указанному им лицу в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением условий внешнеэкономической сделки, в соответствии с которой товары были помещены под таможенный режим свободного обращения, либо в силу иных обстоятельств, препятствующих исполнению такой сделки.

Для возврата и (или) зачета излишне уплаченных или взысканных сумм НДС в таможенный орган, в котором производилось либо будет производиться таможенное оформление товаров или который совершил либо будет совершать юридически значимые действия, представляется письменное заявление плательщика (в произвольной форме), где указываются обоснование возврата и (или) зачета излишне уплаченных или взысканных сумм налога, суммы налога, подлежащие возврату и (или) зачету, виды таможенного платежа, реквизиты платежных документов, согласно которым суммы налога были уплачены или взысканы, банковские реквизиты плательщика. Если за плательщика уплату налога производило иное лицо, то в своем заявлении плательщик может указать банковские реквизиты этого лица, которому надлежит возвратить излишне уплаченные либо взысканные суммы налога.

К заявлению плательщика прилагаются документы, не представленные таможенному органу ранее, но имеющие существенное значение для принятия решения о возврате и (или) зачете излишне уплаченных или взысканных сумм налога.

При непредставлении необходимых документов таможенный орган запрашивает их у плательщика в письменной форме с указанием срока их представления. Данный срок не включается в установленный срок рассмотрения таможенным органом заявления плательщика на возврат и (или) зачет излишне уплаченных или взысканных сумм налога.

При непредставлении необходимых документов в установленный срок таможенный орган выносит письменное решение об отказе в возврате и (или) зачете излишне уплаченных или взысканных сумм налога. В таком случае для возврата и (или) зачета излишне уплаченных или взысканных сумм налога плательщик дол-

жен повторно обратиться в таможенный орган и представить испрашиваемые документы в установленные сроки.

Возврат сумм излишне уплаченного или взысканного налога не производится при наличии у плательщика неисполненного налогового обязательства по уплате таможенных платежей.

МЕРЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

За неуплату или неполную уплату НДС ст. 13.6 Кодекса Республики Беларусь от 21.04.2003 г. №194-З «Об административных правонарушениях» предусмотрена административная ответственность. В частности:

1. Неуплата или неполная уплата плательщиком, иным обязанным лицом суммы налога, сбора (пошлины) влечет наложение штрафа на индивидуального предпринимателя в размере 20% неуплаченной суммы налога, сбора (пошлины), но не менее 2 базовых величин (БВ), а на юридическое лицо - в размере 20% неуплаченной суммы налога, сбора (пошлины), но не менее 10 БВ.
2. Неуплата или неполная уплата плательщиком, иным обязанным лицом суммы налога, сбора (пошлины), совершенные должностным лицом юридического лица по неосторожности, если сумму доначисленных налогов, сборов (пошлин) за проверенный период не превышает 1% общей суммы исчисленных за указанный период сумм налогов, сборов (пошлин), учет которых осуществляется налоговыми органами, влечет наложение штрафа в размере от 2 до 8 БВ; если более 1, но не более 3% - штраф от 8 до 12 БВ; при более 3, но не более 5% - штраф от 12 до 16 БВ и при превышении 5% - штраф от 16 до 20 БВ.



*Если за
плательщика
уплату налога
производило
иное лицо, то в
своем заявлении
плательщик
может указать
банковские
реквизиты этого
лица, которому
надлежит
возвратить
излишне
уплаченные либо
взысканные
суммы налога.*

3. Неуплата или неполная уплата физическим лицом, не являющимся должностным лицом юридического лица или индивидуальным предпринимателем, - плательщиком, иным обязанным лицом суммы налога, сбора (пошлины), совершенные по неосторожности, если неуплаченная или не полностью уплаченная сумма налога, сбора (пошлины) превышает 1 БВ, влекут наложение штрафа в размере 15% неуплаченной суммы налога, сбора (пошлины), но не менее 1 БВ.
4. Неуплата или неполная уплата плательщиком, иным обязанным лицом суммы налога, сбора (пошлины), совершенные должностным лицом юридического лица умышленно, влекут наложение штрафа в размере от 20 до 60 БВ.
5. Неуплата или неполная уплата физическим лицом, не являющимся должностным лицом юридического лица или индивидуальным предпринимателем, - плательщиком, иным обязанным лицом суммы налога, сбора (пошлины), совершенные умышленно, влекут наложение штрафа в размере 20% неуплаченной суммы налога, сбора (пошлины), но не менее 5 БВ.
6. Неуплата или неполная уплата в установленный срок плательщиком, иным обязанным лицом таможенного платежа на сумму более 1 БВ, в том числе совершенные должностным лицом юридического лица, влекут наложение штрафа в размере от 2 до 20 БВ, а на индивидуального предпринимателя или юридическое лицо - в размере 20% неуплаченной суммы таможенного платежа, но не менее 1 БВ.

К этим нормам необходимы некоторые примечания. Во-первых, по административным правонарушениям, предусмотренным ч. 1 настоящей статьи (за исключением выявленных в результате камеральных налоговых проверок), суммы штрафов исчисляются с суммы превышения доначисленных налогов, сборов (пошлин) по итогам календарного года (его части, если проверке подлежит часть календарного года) над суммой налогов, сборов (пошлин), уменьшенных за тот же период.

Во-вторых, не являются административным правонарушением, предусмотренным ч. 1-6 настоящей статьи, неуплата или неполная уплата плательщиком, иным обязанным лицом суммы налога, сбора (пошлины), если ими:

- своевременно направлено без последующего отзыва поручение банку и (или) небанковской кредитно-финансовой организации на перечисление причитающейся суммы налога, сбора (пошлины), не выполненное банком и (или) небанковской кредитно-финансовой организацией по причине отсутствия на счете плательщика, иного обязанного лица средств, достаточных для исполнения этого поручения в полном объеме;
- внесены изменения и дополнения в налоговую декларацию (расчет) и уплачена причитающаяся сумма налога, сбора (пошлины) до назначения проверки, в результате которой могут быть обнаружены такие неуплата или неполная уплата (по административным правонарушениям, выявленным в результате камеральной налоговой проверки, - до составления акта проверки).

В свою очередь, за уклонение от уплаты сумм налогов путем скрытия, умышленного занижения налоговой базы либо путем уклонения от представления налоговой декларации (расчета) или внесения в нее заведомо ложных сведений, повлекшее причинение ущерба в крупном или особо крупном размере, установлена уголовная ответственность ст. 243 Уголовного кодекса Республики Беларусь.

СКОЛЬКО СТОИТ НАШЕ МЕНЮ

Инфляция за два месяца превысила на 0,3% среднегодовое значение за 2009 г., если сравнивать официальный показатель за прошлый год и динамику стоимости набора продуктов, разработанного специалистами Республиканского научно-практического центра гигиены для мужчин 30-39 лет. В феврале стоимость набора возросла на 3,9%. Наибольшее подорожание - на овощи и бахчевые (11,2%), сахар (10,3%) и масло растительное (9,6%).

Продукты	Потребление за месяц, г	Средняя цена за 1 кг, руб.		Динамика цен, %	Стоймость покупки в феврале, руб.
		январь	февраль		
Хлебопродукты	11250	2780	2780	0,0	31275,0
Мука пшеничная	900	1940	1940	0,0	1746
Крахмал картофельный	90	2000	2000	0,0	180
Макаронные изделия	810	5380	5380	0,0	4357,8
Крупы и бобовые (рис, гречка, фасоль)	1080	3000	3180	6,0	3434,4
Картофель	12300	1310	1340	2,3	16482
Овощи и бахчевые	12000	8780	9760	11,2	117120
Фрукты и ягоды	645	3790	4160	9,8	26832
Сок фруктовый с мякотью	1500	3570	3520	-1,4	5280
Говядина, свинина	5100	22750	22950	0,9	117045
Птица (ножки, охлажд.)	1200	12100	12100	0,0	14520
Колбасы, копчености	690	24000	24000	0,0	16560
Субпродукты	150	12000	12000	0,0	1800
Молоко, кефир	960	1545	1550	0,3	1488
Масло животное	600	14000	14000	0,0	8400
Творог «Домашний», 9 %-ной жирности	600	11190	11370	1,6	6822
Сметана, 25%-ной жирности	600	6760	6760	0,0	4056
Сыр твердый «Российский»	600	14500	15000	3,4	9000
Яйца	30	3440	3460	0,6	10380
Рыба (минтай)	1800	11720	11180	-4,6	20124
Сахар, в т.ч. мед и др. сахаристые продукты (в пересчете на сахар)	3000	2330	2570	10,3	7710
Масло растительное	1020	3870	4240	9,6	4324,8
Стоимость в феврале		428937,0			
Стоимость в январе		412683,9			
Отклонение за месяц, %		3,9			
Стоимость в декабре		388425,0			

Фармацевтика: вглядываясь в будущее



Михаил ЧЕРЕПОК,
председатель
концерна
«Белбиофарм»

Исходя из экспертной оценки объема белорусского фармацевтического рынка в 2009 г., доля отечественных производителей в стоимостном выражении составила 20, а в натуральном - 56 %.

Инновационная стратегия у всех одна: в условиях непрерывно развивающегося мира обеспечить не просто выживание, а развитие и движение вперед. Вполне реальные, просчитываемые цели ставят перед собой и концерн «Белбиофарм». «В нашей практике нет проектов, оставшихся нереализованными», - подчеркнул в интервью нашему журналу председатель концерна Михаил ЧЕРЕПОК.

- Михаил Михайлович, какова доля вашего присутствия на мировом рынке лекарственных средств?

- Исходя из экспертной оценки объема белорусского фармацевтического рынка в 2009 г., доля отечественных производителей в стоимостном выражении составила 20, а в натуральном - 56%. В соответствии с концепцией Государственной программы инновационного развития ставится задача к 2015 г. обеспечить потребность внутреннего рынка не менее чем на 25% в стоимостном выражении. И мы работаем в этом направлении, постоянно наращивая объемы поставок на внутренний рынок: так, в 2009 г. объемы поставок потребителям республики выросли в сопоставимых ценах в 1,3 раза по сравнению с 2008 г.

Что же касается доли присутствия на мировом рынке белорусских лекарственных средств, то, безусловно, в настоящее время она невелика. Одним из основных внешних рынков для нас является Россия, на которую приходится более половины экспортных поставок лекарственных средств. Следует отметить, что «весомость» этого рынка в течение ряда последних лет постепенно снижается, но не из-за уменьшения объемов поставок, а за счет наращивания экспорта в другие регионы. И география поставок постоянно расширяется. Помимо традиционных потребителей, каковыми являются страны СНГ, предприятия концерна экспортируют продукцию в 22 страны мира, в том числе в ряд государств Западной Европы.

- Насколько успешно осуществляется импортозамещение?

- В рамках отраслевой программы импортозамещения на 2006-2010 гг. планировалось разработать и внедрить в производство 40 наименований высокоеффективных и конкурентоспособных лекарственных средств. К настоящему времени завершена работа по освоению произ-

водства более 55 наименований лекарств, в том числе 38, относящихся к перечню основных лекарственных средств. Объем производства препаратов, разработанных в рамках отраслевой программы импортозамещения в 2006-2009 гг., составил более 30 млн. долл. По большому счету, все лекарственные средства, выпускаемые белорусскими фармацевтическими предприятиями, замещают импорт. Эффективность отечественных лекарств подтверждена практикой медицинского применения - в этом они не отличаются от импортных.

- Как идет работа по внедрению стандарта GMP?

- В республике действует Закон «О лекарственных средствах», в соответствии со ст. 17 которого промышленное производство лекарственных средств осуществляется согласно требованиями Надлежащей производственной практики (GMP). Обеспечение их соблюдения гарантируется путем регулярного инспектирования предприятий (не реже одного раза в 2 года) специалистами фармацевтической инспекции, созданной в составе Министерства здравоохранения Республики Беларусь.

Переход отечественной фармацевтической промышленности на работу в соответствии с требованиями GMP начал в 2003-2005 гг. в рамках Государственной программы, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16.10.2002 г. №1437. В результате ее выполнения на всех уровнях (государственном, отраслевом, отдельных предприятиях) созданы необходимые условия для внедрения в фармацевтической промышленности требований GMP: разработаны и введены в действие гармонизированные с европейскими государственные стандарты и методические документы, устанавливающие требования к производству и контролю качества лекарственных средств. Создан отраслевой информационно-методический центр по вопросам обеспечения качества, разработаны программы обучения, в научно-практических и обучающих

семинарах уже приняли участие более тысячи специалистов предприятий.

Внедрение требований GMP осуществляется во всех фармацевтических организациях концерна. На начало 2010 г. на соответствие требованиям GMP полностью сертифицировано УП «Минскинтеркапс», а также отдельные производства на ОАО «БЗМП», РУП «Белмедпрепараты», РУП «Гродненский завод медицинских препаратов», РУП «Экзон».

В течение 2010 г. планируется сертифицировать вводимое после реконструкции производство инфузионных растворов с использованием технологии «Ботлпак» на ОАО «Несвижский завод медицинских препаратов», таблеточное производство РУП «Гродненский завод медицинских препаратов», мазевое отделение галенового цеха ОАО «БЗМП», производство сиропов РУП «Экзон».

Несмотря на проведенную большую работу и достигнутые результаты, многое еще предстоит сделать. Работа по внедрению требований GMP в фармацевтических организациях концерна будет продолжаться постоянно.

- Как вы оцениваете работу отраслевой науки?

- Головной научной организацией концерна «Белбиофарм» является УП «ЛОТИОС». Это предприятие обеспечивает научно-техническую, аналитическую и информационно-методическую поддержку организаций отрасли в области разработки и постановки на производство оригинальных и воспроизведенных лекарственных средств, биопрепаратов для сельского хозяйства и пищевой промышленности, обеспечения и контроля качества продукции, безопасности ее производства для человека и окружающей среды в целях достижения соответствия международным требованиям и повышения конкурентоспособности.

Отраслевая наука решает прежде все-го задачи прикладного уровня, обеспечи-вая выполнение работ по аналитическо-му контролю качества готовой продукции и применяемых в производстве сырья и материалов, а также по освоению в про-изводстве новых лекарственных средств. Справляясь с этими задачами помогает

современное оборудование: контрольно-аналитические и научно-технические лаборатории оснаще-ны всем необходимым для проведения кон-трольных испыта-ний на всех стади-ях технологичес-кого процесса.

С учетом того, что ос-нащение за-водских лабо-раторий позволяет проводить и научные исследования в области разработки новых лекарс-твенных средств, практичес-ки все предприятия концерна задействованы в выполнении такого рода работ. Ведущим в этом направлении является РУП «Бел-медпрепараты», разработки которого способны конкурировать с ведущими ми-ровыми достижени-ями.

Мировая практика показывает, что продолжительность разработки ориги-нального лекарственного средства со-ставляет в среднем 8-10 лет при стоимос-ти инновационного цикла около 250 млн. долл. В нашей стране суммарный объем затрат на разработку и внедрение нового лекарственного средства не превышает суммы, эквивалентной 200-300 тыс. долл. Этого удается добиться благодаря тому, что задачи создания новых лекарствен-ных средств решаются нами совместно с ведущими научными учреждениями рес-публики, в том числе Национальной академией наук Беларусь, Министерством здравоохранения, Белорусским государ-ственным университетом. Так, в рамках го-сударственной научно-технической про-граммы «Новые лекарственные средства» в 2009 г. сотрудничали коллективы более 40 организаций различной ведомствен-ной принадлежности.

В результате такой совместной рабо-ты за последнее десятилетие создано и внедрено в промышленное производство более 50 новых лекарственных средств и фармацевтических субстанций.

- Возможна ли кооперация в разра-ботке и производстве препаратов с Рос-сией, другими странами и насколь-ко она эффективна для Беларусь?

- У нас пока нет опыта участия в международных совместных проек-тах. Но мы открыты для диалога и готовы обсуждать взаимовыгодные и взаимоприемлемые варианты та-кого сотрудничества, включая и со-зование совместных инновационных производств, и реализацию масш-табных научно-исследовательских проек-тов. Что касается эффектив-ности, то за реализацию не дающих отдачи проектов мы не беремся.



Мировая практика показывает, что продолжительность разработки оригинального лекарственного средства составляет в среднем 8-10 лет при стоимости инновационного цикла около 250 млн. долл. В нашей стране суммарный объем затрат на разработку и внедрение нового лекарственного средства не превышает суммы, эквивалентной 200-300 тыс. долл.



«Частник» поддерживает государство



**Анатолий
ЛАЗОВСКИЙ,**
директор ООО
«Стеклопласт»

Подготовку к новым темам начали заблаговременно, разработали и согласовали необходимую техническую документацию.

ких линий с различной степенью автоматизации, и если бы не кризис, то в 2009 г. изготовили бы как минимум шесть. Но в целом кризисный год пережили на 8 баллов из 10, хотя в январе прошлого года у нас были менее радужные прогнозы. Не упасть удалось благодаря тому, что заранее начали думать о расширении своего присутствия на рынке.

С наступлением кризиса стало понятно, что инвестиционный поток в машиностроительную отрасль может уменьшиться, поэтому решили заранее переориентироваться под нужды агропромышленного комплекса и коммунального сектора. Примерно 50% объема производства прошлого года пришлось на сельскохозяйственный сегмент. Совместно с УЧПТП «Кадэкс» значительно увеличи-

Всегда приятно ощущать некую сопричастность происходящим событиям. Когда-то журнал «Директор» рассказал о возможностях гродненского ООО «Стеклопласт» по изготовлению гальванических линий, и предприятие нашло партнеров. В этом году компания отмечает десятилетний юбилей, и о том, что удалось сделать за эти годы, рассказывает директор Анатолий ЛАЗОВСКИЙ.

- Анатолий Владимирович, уже не первый год продолжается сотрудничество нашего журнала и вашей компании. Помогает ли это в работе?

- Да, безусловно, после публикации мы получили три заказа на изготовление гальванических линий.

- Как пережили кризисный год?

- Очень трудно было в первом полугодии, в целом за год не сделали ни одной линии. Заводы прислали отказы даже на оборудование, по которому уже были проведены тендера. В 2008г. произвели восемь гальваничес-

чили выпуск автоматических поилок с подогревом для реконструируемых и вновь возводимых ферм. Продолжили производство модернизированного вентиляционного оборудования для нужд животноводства и птицеводства республики. Так что процесс контрактации и кооперации приносит обоюдную пользу не только его участникам, но и государству. Если бы мы не освоили выпуск данной продукции, то ее пришлось бы закупать за рубежом. В целом подсчитали, что за прошлый год по всем выполненным производственным заказам сэкономили государству около 1,6 млн. долл., а главное, налоги и заработная плата остались в Беларуси. Начиная со второго квартала портфель заказов возрос настолько, что были вынуждены ввести вторую смену.

Освоили выпуск комплектно-блочного оборудования насосных станций и очистных сооружений для коммунальных служб и строительных организаций, которое раньше также закупалось за рубежом. Производим полностью автоматизированные биологические системы очистки бытовых стоков, начиная от небольших - для коттеджей, до объема 200 куб. м в сутки. Сейчас промышленность постепенно оживает, многие предприятия, ранее приостановившие модернизацию производства, начинают возвращаться к намеченным планам. В феврале уже прошли предварительные переговоры с четырьмя партнерами, которые запросили



Гальваническая линия

информацию по ранее проведенным тендерам. Так что надеемся на то, что постепенно наше основное направление вновь станет определяющим в работе.

- Прежде вы не занимались коммунальной и сельскохозяйственной тематикой. Как к этому пришли?

- Нужно внимательно изучать государственные программы по развитию тех или иных отраслей, такие документы должны лежать на столе любого руководителя. Подготовку к новым темам начали заблаговременно, за два года до кризиса, поэтому оказались готовы к новым реалиям. Разработали и согласовали необходимую техническую документацию. К тому же мы предлагаем цены, которые ниже, чем у зарубежных конкурентов из Литвы, России, Польши, Чехии, Украины.

Понравилась эксплуатационникам и наша технологическая концепция очистки бытовых стоков, поэтому даже при одинаковых ценовых условиях они отдавали предпочтение ООО «Стеклопласт». Не последнюю роль сыграла и информация от тех потребителей, которые уже использовали нашу продукцию. А когда известно, что оборудование прошло проверку временем, намного легче вести переговоры. Так что вторая половина прошлогоднего объема производства пришла на коммунальный сектор.

Конечно, при принятии решения о выходе на новые для нас рынки мы рисковали

не, ни на рубль не уменьшили зарплату сотрудникам.

Выигрывает наше предприятие тем, что всю конструкторскую и технологическую документацию разрабатывает собственными силами. Для действующих производств новые технологические линии необходимо встраивать в имеющиеся производственные корпуса. Ни одна зарубежная компания не будет разрабатывать отдельный проект, они предлагают серийно изготавливаемое оборудование. Мы же идем навстречу заказчикам и создаем специальный проект, который учитывает сложившиеся производственные условия.

Заботимся и о расширении собственной производственной базы. Еще в конце 2007 г. купили недостроенное здание площадью около 3,5 тыс. кв. м и год посвятили его реконструкции. Всего в новые производственные площади вложили более 2 млрд. руб. Считаем, это поможет дальнейшему развитию бизнеса, так как в государственных планах значится создание гальванических производств с линиями горячего оцинкования, для которых требуются ванны длиной 15 м и высотой 3,5 м. На старых площадях мы не могли бы работать с конструкциями столь внушительных габаритов, а новые помещения позволяют изготавливать весь спектр продукции, необходимый экономике страны.

Чтобы уменьшить зависимость от импортных поставок, разработали свою конструкцию оператора для гальванических линий, который ранее закупали за рубежом. Так что вынужденную производственную паузу использовали во благо не только себе, но и нашим заказчикам. С гордостью могу сказать, что с точки зрения эстетики, наши гальванические линии смотрятся великолепно. Поэтому часто происходит так, что вслед за их установкой заказчики вынуждены «подтягивать» до этого уровня и производственные помещения.

В ноябре прошлого года на одном из совещаний, посвященном подготовке государственной «Программы технического переоснащения и модернизации литейных, термических, гальванических и других энергоемких производств», я делал сообщение о производимой нами



Емкостное оборудование



Монтаж комплектно-блочных очистных сооружений

ли, поскольку это потребовало значительных инвестиций. Но в бизнесе без риска успеха не добьешься, не зря же говорят: кто не рискует, тот не пьет шампанского.

Одним словом, в кризисный год сработали не менее успешно, чем в 2008 г., когда стали «Лучшими предпринимателями г. Гродно в сфере производства товаров промышленного назначения». Рентабельность осталась на уровне 15-20%, а объемы только немного не дотянули до ранее достигнутых. При этом на 40% увеличили численность ИТР и рабочего персонала и, что самое прият-

Всю конструкторскую и технологическую документацию разрабатываем собственными силами. Ни одна зарубежная компания не будет разрабатывать отдельный проект, они предлагают серийно изготавливаемое оборудование. Мы же идем навстречу заказчикам и создаем специальный проект, который учитывает сложившиеся производственные условия.

Чтобы уменьшить зависимость от импортных поставок, разработали свою конструкцию оператора для гальванических линий, который ранее закупали за рубежом.

продукции. Вначале была представлена видеозапись действующих импортных линий, затем мы продемонстрировали нашу аналогичную продукцию. Представителем Совета Министров Республики Беларусь было отмечено, что белорусские линии смотрятся даже лучше иностранных, а когда выяснилось, что мы конструируем и производим их «под ключ» и при этом они почти в 2 раза дешевле зарубежных, в протокол совещания внесли предложение о возможности размещения части госзаказа по их изготовлению на нашем предприятии.

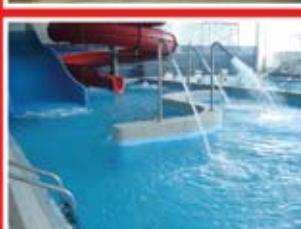
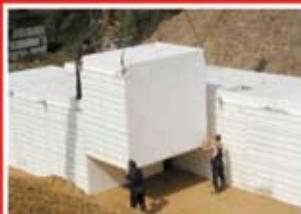
- Раньше государственные чиновники воспринимали частные компании как неких чужаков. Судя по всему, частно-государственное партнерство набирает обороты?

- Действительно, прежде ощущалась некоторая настороженность во взаимоотношениях между государственными структурами и частным бизнесом. Например, для нас первые пять лет были очень сложными, в России работать было намного проще, чем в Беларуси. Так, при поставке оборудования для ФРУП Концерна «Росэнергоатом», в том числе на действующие АЭС, у нас была возможность изучить требования, предъявляемые к объектам атомной энергетики, наработать опыт для возможных поставок на предприятия Министерс-

тва энергетики РБ, в том числе для строящейся атомной электростанции.

В настоящее время тендерным комиссиям заказчика мы предъявляем десятистраничный список объектов, в реконструкции которых наше предприятие принимало участие, что, безусловно, способствует росту доверия к представляемой продукции.

Хотелось бы, чтобы и в плане свое временности взаиморасчетов дело сдвинулось с «мертвой» точки. К сожалению, гиганты нашей индустрии позволяют себе по полгода не платить за выполненные работы. Однако наше предприятие не имеет финансовой поддержки и льгот, развиваемся и растем исключительно за счет собственных и кредитных ресурсов, которые получаем под коммерческие проценты. Почему с частными предприятиями у нас рассчитываются зачастую по остаточному принципу? Ведь мы закрываем ту рыночную нишу, которая государственным конгломератам не под силу. Малый и средний частный бизнес более мобилен и креативен в работе, он своевременно перестраивается под быстро изменяющуюся экономическую среду, при этом рискует собственными, а не бюджетными средствами. Поэтому считаю, что за такими предприятиями - будущее белорусской экономики.



СТЕКЛОПЛАСТ

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

1. Конструирование и изготовление гальванических линий из полимерных материалов по техническому заданию заказчика, монтаж и пусконаладочные работы под ключ.
2. Изготовление комплектно-блочных очистных сооружений бытовых стоков производительностью от 1 до 1000 куб. м.
3. Изготовление комплектно-блочных канализационных насосных станций любой производительности.
4. Проектирование, изготовление, поставка и запуск очистных сооружений для гальванического производства со всем сопутствующим оборудованием.
5. Изготовление различных емкостей и резервуаров из полимерных материалов (полиэтилен, полипропилен, PVDF, PVC).
6. Изготовление вентиляционных систем из химически стойких полимерных материалов любых форм и размеров.
7. Проектирование и изготовление разных видов и форм аквапарков, аттракционов, джакузи и пр.

230023, г. Гродно, пер. Тимирязева, 1

Тел.: (+375 152) 721756, 722697, 740614; факс: (+375 152) 720152

E-mail: stekloplast2002@mail.ru; <http://stekloplast.biz>

Поиск резервов в производстве по ЛИН-системе

В прошлом году читатели познакомились с рядом статей, посвященных Бережливому производству. Данный материал продолжает тему и в то же время дает начало новому циклу, который рассказывает о разных инструментах и подходах ЛИН.

Любая аттестация проверяет соответствие анализируемого объекта некому эталону. В ЛИН-производстве им могут выступать компании международного уровня развития, например, такие как «Тойота» (является родоначальником данного подхода). Именно в ней появилась собственная производственная система TPS (Toyota Production System), положившая в основу своего развития Кайдзен - путь постоянного совершенствования. Мировые производители начали копировать производственную систему «Тойоты» и создали Lean Manufactory, или технологию ЛИН, в русском варианте - Бережливое производство.

Сегодня концепция ЛИН глубоко проникла на производственные предприятия Японии и Китая, Европы и США. Да и на постсоветском пространстве все больше компаний начинают использовать эту технологию. Но, как правило, еще в самом начале пути к ЛИН-технологиям возникает вопрос: с чего начать и какие инструменты следует применять в первую очередь, ведь их, по некоторым оценкам, от 30 до 50? Для этого и была разработана методика оценки предприятия с точки зрения соответствия предприятия эталонам ЛИН-систем.

Президент Lean Plus и автор книги «Инструменты бережливого производства» Майкл Вейдер (США) представил в рамках IV Российского ЛИН-форума уникальную авторскую методику Lean Assessment (ЛИН-аттестация). Она при помощи несложных инструментов помогает выявлять и решать самые «дорогие» проблемы предприятий.

Основная задача ЛИН-аттестации - помочь компаниям определить, на каком участке производства им следует внедрить методики ЛИН.

Итак, вопрос номер один: «С чего следует начинать?»

Предложенная М.Вейдером методика предлагает системный подход к выбору собственного пути внедрения ЛИН-технологии, последовательное использование которой помогает компаниям разобраться, какие инструменты Бережливого производства им необходимо использовать в первую очередь. Кроме того, этот спо-

соб показывает, как можно и нужно использовать мышление ЛИН во всех сферах производства: от рабочих до административных органов и вспомогательных служб.

Цель ЛИН-аттестации - выявить 7 скрытых потерь, которые есть в каждом производстве, назначить ответственных менеджеров, разработать стратегию и донести ее до всего персонала компании. М.Вейдер предлагает рассмотреть 26 инструментов, которые связаны с 32 элементами и 121 вопросом.

Важно помнить, что данная аттестация может быть использована как «самоаудит», но она не заменяет саму систему аттестации ЛИН, которая должна проводиться опытными специалистами в области Бережливого производства. Почему? Сотрудники компаний находятся слишком близко к процессу производства и часто не могут заметить реальных проблем, ведь, как утверждает поговорка, за деревьями не видно леса. Поэтому М.Вейдер рекомендует, чтобы первую аттестацию провел человек со стороны, не знакомый с вашим предприятием и процессом производства. Это позволит избежать подводных камней или предвзятого мнения о текущем состоянии процесса. Менеджеры и рабочие должны относиться к аттестации серьезно, но не слишком беспокоиться о результате. Чаще всего оказывается, что рабочие хоть и стараются изо всех сил выполнить свою работу, которая в целом соответствует поставленным задачам, но они часто пренебрегают общим результатом ради собственного удобства в процессе ее выполнения.

По итогам аттестации может быть принято решение о том, с какого процесса начать освоение ЛИН, или же ее результаты следует рассматривать для определения проблемных зон, или «узких мест».



Сергей ГУСАКОВСКИЙ,
руководитель
проектов внедрения
«бережливого»
подхода,
управляющий
партнер
консультационной
компании «Ключевые
решения»

Таблица 1. Определение результата для критериев

Критерии	Оценка, %	Вес категории	Результат
1.0 Потери от перемещений	20	200	40
2.0 Потери от чрезмерной обработки	20	250	50
3.0 Потери от запасов	30	250	75
4.0 Потери от транспортировки	10	150	15
5.0 Потери от перепроизводства	12	200	24
6.0 Потери времени (ожидание)	30	250	75
7.0 Потери от дефектов, отходов и переделок	40	250	100
8.0 Стратегия лидерства	15	450	68
Итого		2 000	447

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ?

Вся аттестация состоит из четырех действий.

1. Вначале определите, какую часть вашего производственного процесса вы хотели бы оценить и кто будет проводить ЛИН-аттестацию. Персонал должен понимать две основные ее составляющие: правила вашего производственного процесса и правила ее проведения. При этом каждый, кто занимается аттестацией, обязательно должен понимать основы мышления ЛИН, чтобы в ходе анализа успешно использовать предлагаемый инструмент.

Для удобства в аттестации применяет-

ся система оценки, совмещающая вес каждой категории и процентное ее соответствие мировому уровню (см. табл. 1).

Выделяется 8 критериев, по которым будет тестироваться предприятие. Каждый из них разбивается на 3-4 составляющих элемента, представляющих собой перечни из 121 вопроса, требующего ответа во время аттестации. Ими служит оценка в процентах соответствия мировому уровню ЛИН-предприятий. **Совет:** перед проведением ЛИН-аттестации лучше обучиться Бережливому производству.

2. В ходе аудита предприятия и интервью с работниками лица, ответственные за проведение аттестации (ЛИН-аудиторы), выставляют оценки в процентах по каждому элементу внутри категории. Для удобства аттестации разработана соответствующая таблица.

Каждый ЛИН-аудитор заполняет бланк, выставляя очки в соответствии с собственным представлением об оценке каждого критерия (см. табл. 2). Рекомендуем фиксировать фото- и/или видеофакты, иллюстрирующие те или иные проблемы - желательно в цифровом формате. Например, плохое состояние инструментов, рабочих мест, избыток незавершенного производства и т.п. **Совет:** создайте группу аудиторов из специалистов разных отделов и разных должностей.

3. После этого все ЛИН-аудиторы собираются вместе и проводят совещание аттестационной группы. Обсуждаются полученные (в процентах) данные по каждому изученному критерию, рассматриваются результаты и приводятся замеченные факты потерь. Те категории, которые имеют наименьший процент очков, должны первыми попасть в зону вашего внимания при улучшении процесса производства. Команда аудиторов должна достигнуть согласия для постановки одного значения в процентах для каждой категории потерь.

Полученная средняя оценка в процентах по каждому из 8 предложенных критериев выставляется в сводной таблице.

Каждому из критериев присвоен определенный вес или значимость в ЛИН-аттестации (см. табл. 1). Сведение значения оценки в процентах и веса категории позволяет получить желаемый результат. Подведите итог вычислений, чтобы определить свой общий рейтинг. Максимальным значением выступает показатель в 2 000 баллов. Практика показывает, что предприятие, которое начало реализацию принципов ЛИН, по статистике набирает около 400-600 баллов. Такая оценка свидетельствует о том, что в компании есть много возможностей для усовершенствования. Предприятие, которое уже несколько лет занимается Бережливым производством и достигло в этом определенных успехов, может набрать от 1 000 до 1 500 баллов.

Таблица 2. Очки и результаты

Очки, %	Результаты
0-20	На ранней стадии нет систематического подхода Слабая система измерений для определения производительности или полное отсутствие такой системы Уровни производительности ниже значений, необходимых для поддержания процесса Основные проблемы - отсутствие видимых результатов, низкий уровень коммуникаций внутри компании
21-50	Тенденции к усовершенствованию установлены и реально применяются Используемые измерения выражают положение в основных областях, что необходимо для понимания процесса Нет больших проблем в систематическом подходе к документации инициатив Бенчмаркинг систематически проводится и документируется, в т.ч. в сравнении с показателями лидеров отрасли
51-80	Текущее состояние хорошее, отлично подходит для документирования и широкого распространения информации Плановые показатели производительности достижимы и сопоставимы с показателями лидеров вашей отрасли Внедрен надежный систематический подход для разделения и обеспечения целей компании для каждого структурного подразделения Производственная практика ведется точно в соответствии с корпоративными целями и поддерживается на всех уровнях
81-100	Промышленный лидер по производству и качеству продукции Полное внедрение системы, соответствующей нуждам заказчика Непрерывное улучшение процессов проводится на всех производственных площадках

Это первый результат ЛИН-аттестации, но основной задачей было не только определить свое место по отношению к мировым лидерам, но и выяснить, какие инструменты и в какой очередности необходимо применять. Для этого М.Вейдер предлагает **матрицу Приоритетных инструментов**. Она состоит из перечня 26 инструментов, применение которых позволит вашему предприятию наиболее эффективно преобразоваться в ЛИН-предприятие.

Выбрать внедряемые инструменты ЛИН очень просто. Для этого необходимо воспользоваться матрицей (см. табл. 3), подставив в нее значения каждого из критериев (в баллах). Перенесите полученные баллы из каждой категории в нижнюю часть матрицы. Самые минимальные значения отметьте маркером по вертикали. Инструменты (в горизонтали - «название инструмента»), которые отмечены два и более раз, и есть те, которые необходимо внедрять в первую очередь.

Нет двух одинаковых предприятий, как нет и двух одинаковых аттестаций. Поэтому рекомендуется оперировать данными нескольких человек, участвующих в оценке, чтобы выработать устойчивую основу для будущих улучшений, и проводить аттестацию несколько раз в год. **Совет:** тщательно исследуйте предприятие, чтобы выявить скрытые потери.

4. По результатам ЛИН-аттестации проводится совещание с участием ключевых работников. Его итогом должен стать план работ по внедрению выбранных инструментов с определением сроков, результатов, выделяемых ресурсов и определением ответственных. Выбор приоритетных ЛИН-инструментов и реализация плана по их внедрению поможет компании выйти в лидеры отрасли и, сократив затраты на производство, существенно снизить себестоимость продукции.

ПАМЯТКА

Следует помнить, что два ЛИН-аудитора никогда полностью не сойдутся во мнении относительно выставляемой оценки. Сравните все заметки и обсудите то, что обнаружите.

Пример бланка аттестации поможет свести воедино все оценки. Обязательно вводите оценки в матрицу в виде **процентов, а не исходных баллов**.

Компании важно узнать итоговый балл, чтобы сравнить свою организацию с другими.

ЛИН-аттестация помогает компаниям определить, использование каких инструментов Бережливого производства может дать значительный результат для каждой компании и какой шаг должен быть первым. В случае проведения ЛИН-аттестации консультантами результатом выступа-

Таблица 3. Матрица Инструментов (приоритеты внедрения)

	Категория потерь							
	1.0	2.0	3.0	4.0	5.0	6.0	7.0	8.0
Производство в ячейках	✓	✓		✓				
Балансировка	✓	✓						
Поток материалов						✓		
Эргономика	✓							
Станд. опер. карты	✓							✓
5С	✓	✓		✓	✓	✓		
Очередность запуска		✓						
Карта потока созд. цен-ти	✓	✓		✓				
Визуализация пр-ва		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Диспетчеризация	✓			✓	✓	✓		✓
Канбан			✓					
Точно вовремя			✓					
НЗП		✓				✓		
Оборачиваемость ТМЦ			✓					
Поток единич. изделий			✓					
Перемещение мат-лов				✓				
Отходы и брак							✓	
Переделка							✓	✓
Стат. контроль						✓	✓	
Пока-йoke							✓	✓
Быстрая переналадка				✓	✓			
TPM						✓		
ОЕЕ						✓		
Штурм-прорывы	✓					✓	✓	✓
Программа предложений	✓	✓				✓	✓	✓
Разворачивание политики лидерства		✓	✓		✓	✓		✓

ет отчет с финансовыми данными о возможных эффектах внедрения ЛИН-инструментов. Консультанты рассматривают и анализируют финансовые, экономические и иные данные, которые запрашиваются или собираются в компании-клиенте. Сведение критериев и полученных данных позволяет составить отчет с финансовыми результатами от использования ЛИН-инструментов.

Простота методики ЛИН-аттестации, предложенной М.Вейдером, позволяет делать ее в сжатые сроки и дает ответ на самые главные вопросы при проведении изменений: «С чего начать?» и «Каких ждать результатов?» И если вы ищете пути и способы использования ЛИН-технологии, то ЛИН-аттестация может помочь вам сделать правильный выбор.

Осторожно: рейдерство!



Юрий ГАЙДУК

*История
рейдерства
насчитывает не
одно столетие,
хотя термин был
введен в оборот
на рубеже XIX-
XX вв.*

Прошли уже те времена, когда потенциальные «инвесторы» разрабатывали планы по вооруженному захвату предприятий. В Беларусь даже почвы для применения физической силы не было: законодательная база не позволяла открыто спекулировать основными средствами предприятий, да и государство вовремя проконтролировало процесс приватизации. А вот Россия в этом плане пострадала.

ПОРТРЕТ РЕЙДЕРА

Что собой представляет рейдер, все знают благодаря голливудскому киноактеру Ричарду Гибу. В фильме «Красотка» он играет классического корпоративного агрессора - через ангажированного сенатора блокирует госзаказ, который предназначался крупной компании, находящейся в стадии реструктуризации, ставя ее таким образом перед выбором: банкротство или продажа по минимальной цене.

Именно по такой схеме действует большинство «черных» рейдеров, в том числе в России.

Мелкие захватчики подкупают местных милиционеров. Те, кто ловят «рыбу» покрупнее, нанимают прокуроров или сотрудников ФСБ. А рейдеры высокого полета, планирующие широкомасштабную экспансию, подкупают всех подряд: милиционеров, прокуроров, судей, приставов, чиновников из министерств и региональных администраций.

Но в любом случае формула рейда состоит из одних и тех же звеньев: подкупленный чиновник или судья, объект недвижимости, так называемый «лакомый кусок» и сам агрессор, которым часто оказывается все тот же чиновник.

История рейдерства насчитывает не одно столетие, хотя термин был введен в оборот на рубеже XIX-XX вв. Один из самых известных исторических примеров - попытка захвата французской Ост-Индийской компании известным авантюристом бароном Жаном де Батцом, кстати, потомком прототипа д'Артаньяна. В дни Великой французской буржуазной революции по его инициативе был подготовлен доклад о необходимости ликвидации Ост-Индийской компании. Авторы доклада рассчитывали на то, что начнется сброс акций, которые они смогут скупить по низкой цене (есть мнение, что за этой аферой стояла британская разведка, а сама операция была направлена на компрометацию Робеспьера, арестованного на заседании Конвента 9 термидора 1794 г.).

Сегодня рейдерство варьируется в следующем диапазоне: от совершенно легальной деятельности (как вид бизнеса) до уго-

ловного действия, как правило, сопровождаемого целым комплексом преступлений - от коррупции до физического насилия. Существует и классификация этого явления.

«Белое рейдерство». Рейдер действует исключительно по закону, используя оставленные законодателем бреши, организует скупку акций или долгов предприятия, пытается временно ухудшить его экономическое и финансовое положение, удешевив его акции, ищет прорехи в уставе и т.д.

«Серое рейдерство». Здесь уже речь идет о балансировании на грани закона, причем, как правило, эту грань переходят. Характерно использование фальсифицированных документов, двойного реестра, незаконного собрания акционеров. Естественно, есть простор и для коррумпирования судей.

«Черное рейдерство» идет рука об руку с бандитизмом. Здесь тоже используются фальсифицированные документы и прочие методы «серого рейдерства», но значительно больше внимания уделяется коррумпированию чиновников администраций, министерств, представителей правоохранительных органов, судей. Фактически, коррупция - питательная среда и базис этого вида захвата. Однако помимо незаконных и неправосудных решений «черное рейдерство» характеризуется обязательным применением физического насилия для реального воплощения их в жизнь.

ТЕПЕРЬ И В БЕЛАРУСИ?

В Беларусь, предполагаю, база для развития «черного рейдерства» исключена. Зато процветает рейдерство **«в белых перчатках»** - завуалированное по форме и длительное по срокам. Вполне законно рейдеры (допустим, небольшая российская компания) приобретают одну из долей предприятия (не обязательно контрольный пакет). Собственник такой российской компании проводит через решение общего собрания назначение ключевых российских топ-менеджеров (генеральный директор, заместитель, коммерческий директор), мотивируя свое предложение незэффективностью ведения бизнеса белорусской компанией.

Дальше все очень просто! Вся выручка белорусской компании идет на развитие торговой филиальной сети в России. Через год вполне успешный филиал-магазин за-

крывается как нецелесообразный и не приносящий доходы объект. Реально он передается российской компании и теперь она, не вложив ни копейки, пожинает плоды, выращенные белорусской компанией. Создав за счет средств белорусской компании развитую торговую сеть для себя и оголив полностью все основные средства предприятия, российские господа исчезают из поля зрения белорусской экономики.

У этого вида есть много общего с «белым рейдерством». Как правило, поглощение применяется по отношению к компаниям с малоэффективным корпоративным управлением и финансовыми затруднениями.

Но есть и отличия. Во-первых, в «белом рейдерстве» просматривается четко запланированное поглощение компании, происходящее хоть и против воли основного собственника, но в строгом соответствии с требованиями закона. В рейдерстве в «белых перчатках» воля одного из собственников поддается различными манипуляциями: от скрытых взяток до совместного времяпрровождения. Во-вторых, защита от рейдерства в первом случае, как правило, концентрируется в судебных и административных органах. Защищать компанию от рейдерства «в белых перчатках» нет необходимости - все делается по взаимному согласию.

В рейдерском бизнесе работают высококвалифицированные специалисты с огромным опытом работы, и противостоять им могут также только опытные профессиональные юристы. Во многих странах как рейдерство, так и защита от него - «беловоротничковый», высоконтеллектуальный юридический бизнес.

В принципе бороться с «белым рейдерством» бессмысленно - оно законно и является частью конкурентного противостояния.

Вот еще один пример «белого рейдерства»: рейдеры стали предлагать потребителям одной компании товары, идентичные ее продукции, но по более низкой цене, чем дестабилизировали ее работу - покупатели начали требовать от компании таких же низких цен на товары.

Кроме того, рейдеры могут сделать следующую аферу: перерегистрировать право собственности на недвижимое имущество с помощью фальсифицированных документов. Наименее защищены ООО, так как действующее законодательство позволяет регистрирующим органам вносить изменения в уставные документы без проверки их подлинности. Схема очень простая: подаются документы о внесении изменений, касающихся долей. Государственный орган регистрирует их, и они обретают некую подлинность. Затем то же происходит и в отношении смены исполнительного органа общества, после чего мнимый руководитель продает принадлежащую ООО недвижимость.

«Белые рейдеры» используют стандартный набор приемов. В основном они касаются различных манипуляций с акциями и долями общества, противоречий и пробелов корпоративного законодательства.

А вот классический пример «серого рейдерства». Американский финансист Кеннет Дарт приобрел в 1992 г. бра-

зильские гособлигации на сумму 375 млн. долл., что составляло 4% долга страны. Через год Бразилия решила реструктуризовать свою задолженность, с чем согласились все кредиторы за исключением Дарта. Спустя несколько лет он добился возврата части требуемых денег, закрыв сделку в 1996 г. с прибылью 61%.

Известно также, что для того, чтобы не платить налоги, Кеннет Дарт отказался от американского гражданства и на своей огромной яхте плавает в нейтральных водах, избегая таким образом налоговых претензий любой страны. «Посетил» он и Россию, где попытался шантажировать «Юкос», но от этого «пирата» Михаилу Ходорковскому удалось отбиться.

ЧТО У НИХ В АРСЕНАЛЕ?

Наиболее хорошо известна «миноритарная схема» рейдеров: накануне собрания акционеров один из владельцев небольшого пакета акций обращается в суд с иском против кого-то из основных владельцев компании и просит наложить арест на ценные бумаги ответчика. В итоге на собрании без участия этого мажоритария меняется совет директоров компании и к тому моменту, когда незаконное решение суда отменяется, захват компании можно считать завершенным.

Конечно, приобретая миноритарный пакет, рейдеры, как правило, заряжаются на весь бизнес. Но если атака по каким-либо причинам срывается, они могут удовлетвориться получением прибыли от перепродажи мажоритарию в тридорога приобретенного пакета акций, ликвидировав, таким образом, базу конфликта.

Впрочем, главная причина рейдерства - это болезнь власти под названием коррупция. На Западе удалось в значительной степени ослабить позиции рейдеров. Как это

Для того, чтобы не платить налоги, Кеннет Дарт отказался от американского гражданства и на своей огромной яхте плавает в нейтральных водах, избегая таким образом налоговых претензий любой страны.



сделали? Во-первых, в ходе формирования рынка произошло рассеивание капитала, а когда нет одного крупного собственника, на которого можно надавить, то захватить компанию сложнее. Во-вторых, создана эффективная судебная система, которая, с одной стороны, защищает корпорации от злоупотреблений миноритарных акционеров, а с другой - эту категорию от основных владельцев компаний. Именно такое правосудие способно положить конец про-изволу рейдеров.

Чтобы минимизировать риски недру-жественного поглощения бизнеса или вы-вода каких-либо активов общества (прежде всего недвижимости), необходимо быть начеку и в этом помогут следующие действия:

- оптимизация уставных документов;
- защита всей служебной и коммерчес-кой информации;
- контркупка акций и долей общества;
- срочная реструктуризация активов;
- проведение дополнительной эмиссии в АО;
- работа с акционерами и участниками ООО;
- работа с менеджментом и кадрами об-щества.

С формированием единого экономи-ческого пространства, первой ласточкой которого стал Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана, стоит присмотреться к методам «работы» российских рейдеров, которые они могут перенести и на территорию нашей республики.

Пример первый. Забрать у исправного корпоративного заемщика имущество для банка при желании - дело техники, особен-но под шумок кризиса. Профессиональные рейдеры начинают налаживать коррупци-онные связи с недобросовестными менед-жерами банков. Так возникает «кредитное рейдерство». В залоге у банков - активы на любой вкус. Рейдер или любое иное не особо щепетильное в выборе средств ли-цо при небескорыстной поддержке группы «белых воротничков» из банка может достаточно легко заполучить в собствен-ность по сходной цене практически любой понравившийся из заложенных активов, даже если залогодатель находится в хоро-шой финансовой форме и в состоянии исп-равно обслуживать кредит. Техника до-вольно простая, быстрота отъема в срав-нении с обычными рейдерскими «околь-ными путями» - впечатляющая, правовые риски - минимальные.

Пример второй. Еще один способ не-законного захвата собственности с участи-ем финансово-кредитных учреждений в пе-риод кризиса заключается в том, что банк искусственно создает у заемщика ситуацию просрочки по кредиту, через суд обращает взыскание на предмет залога, а затем реали-зует имущество по заниженной стоимости либо своей подставной структуре, либо «за-казчику». В особо циничных случаях заем-щик не только теряет заложенную собствен-ность и уплаченные проценты за пользова-ние кредитом - у него еще остается и час-тично непогашенный долг перед банком. Внешне это выглядит как обычное взыска-

ние имущества несостоятельного должни-ка. Доказать недобросовестность банка, так же как и искусственность просрочки, мож-но, выявив по совокупности косвенных признаков в его действиях цепочку дей-ствий, направленных на захват собственно-сти. Сложность состоит в том, что каждое отдельно взятое действие банка не являет-ся противоправным или оказывается несу-щественным нарушением закона.

Кстати, создать своему заемщику иску-стvenную просрочку по кредиту или найти иной повод для расторжения с ним кредит-ного договора банку довольно просто. На-пример, перестраховываясь, не желая иметь проблем, он истребует у заемщика подтвер-ждющие происхождение средств документы, которые тот не может и не должен иметь у себя. Платежи по счету должника, между тем, банком не проводятся и возникает про-срочка вкупе со штрафами и пенями.

В большинстве случаев речь идет о ти-пичной «беловоротничковой» коррупции: группа менеджеров монетизирует свое должностное положение, словно компен-сируя выпадающие бонусы, которые уреза-ны в большинстве банков. Схемы кредит-ного рейдерства требуют согласованных действий, так что это всегда групповое «творчество», в которое вовлекаются руково-дители службы безопасности, юриди-ческого, кредитного и операционного от-делов и топ-менеджеры банка.

Пример третий. Допустим, в залоге у банка есть недвижимость, которая даже по нынешним кризисным временам может сто-ить несколько миллионов долларов. И есть покупатель, который хотел бы получить ее в собственность за 5 млн. Менеджеры банка «берут» актив, «сливают» его покупателю официально за 3 млн., а 2 млн. получают от него наличными. Несколько реже инициа-тором использования схемы становится кто-то из бенефициаров небольшого банка, ког-да у него появляется личная заинтересован-ность в получении заложенного имущества или в выведе активов из банка. Естественно, одним из пострадавших в этой схеме оказы-вается сам банк, которому приходится спи-сывать в убыток «плохой» долг.

Пример четвертый. Заемщик взял кре-дит под залог имущества, принадлежащего аффилированной ему компании «А». В ка-честве дополнительного обеспечения заемщик по договору РЕПО передал в собс-твенность аффилированной с банком ком-пании «В» доли в компании «А» (договор РЕПО предполагает обратную передачу долей после исполнения заемщиком обя-зательств по кредитному договору). При этом реализация плана проведения рейда сводится к следующему:

- 1) банк создает формальный повод для расторжения договора и требует еди-новременного погашения кредита;
- 2) заемщик подает в суд иск о признании недействительным расторжения дого-вора и просит принять обеспечитель-ные меры в отношении заложенного имущества. Суд в мерах отказывает;
- 3) банк подает в суд встречный иск о взыс-кании кредитной задолженности;

С формированием единого экономического пространства, первой ласточкой которого стал Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана, стоит присмотреться к методам «работы» российских рейдеров, которые они могут перенести и на территорию нашей республики.

- 4) поскольку кредитный договор расторгнут в одностороннем порядке, а заемщик не может исполнить свое обязательство и погасить кредит, аффилированная с банком компания «В», владеющая долями компании «А», получает право назначить своего генерального директора и установить контроль над «А». Инспекция Федеральной налоговой службы регистрирует изменение в учредительных документах.
 - 5) банк снимает обременение с заложенного имущества компании «А»;
 - 6) ставшая подконтрольной компании «В» компания «А» реализует актив по рыночной цене;
 - 7) все денежные средства идут в доход банка и не уменьшают долга заемщика.
- Подведем итоги. Заемщик потерял контроль над компанией «А», служивший залогом актив и остался должен банку. Банк получил контроль над «А» через свою аффилированную компанию «В», реализовал актив и имеет возможность взыскать долг с заемщика за счет прочего имущества.

Кстати, загнать заемщика в угол банк может и необоснованно резко повысив процентную ставку по кредиту или потребовав предоставить дополнительное обеспечение в связи со снижением стоимости заложенного имущества. Стандартные кредитные договоры обычно дают возможность сделать это, в том числе и при надлежащем исполнении заемщиком своих обязательств.

Сегодня на рынке множество антирейдерских структур. Советую относиться к ним с осторожностью, особенно к тем, кто из другого региона. Часто бывает так, что правой рукой помогут, левой - продадут. На профессиональном языке это называется продажей темы. Может получиться так: консалтинговые фирмы, оказав юридическую помощь предприятиям и получив за это деньги, тут

Оценка риска рейдерства*

Факторы риска	Баллы	
	0,5	1,0
I. Организационная структура		
АО: контрольного пакета нет	+	
ООО: наличие учредителей, не участвующих в деятельности	+	
II. Собственность		
Наличие недвижимости, объектов интеллектуальной собственности		+
Ненадлежащее правовое оформление активов	+	
Действующие обременения	+	
III. Финансово-экономическое состояние		
Рост стоимости предприятия	+	
Наличие просроченной кредиторской задолженности	+	
Ведение двойной бухгалтерии		+
IV. Менеджмент		
Внутренние конфликты за весь период деятельности	+	
Отсутствие мотивации и стимулирования менеджмента	+	
V. Внешнее окружение		
Отсутствие постоянных контактов с регистрирующим органом	+	
Неблагоприятное социальное окружение	+	
Негативные отношения с органами власти		+
Отсутствие «контактов» с законными силовыми структурами	+	
Неудавшиеся попытки рейдерских акций	+	

* Если компания набирает 3 балла и больше - риск рейдерства достаточно высокий.

же объявляют: «У нас есть тема». Поэтому лучший вариант - воспитать своего юриста-корпоративщика. Еще Аль Капоне говорил, что один юрист заменит 12 автоматчиков.

ВНИМАНИЕ: ГОТОВИТСЯ ЗАХВАТ!

Итак, перечислим признаки готовящегося рейдерского захвата.

1. Прямые предложения о продаже акций или доли (рекомендуется не отказывать сразу, взять паузу и немедленно приступить к осуществлению защитных мероприятий).
2. Факты захвата аналогичных предприятий в отрасли или предприятий, находящихся на сопредельной территории.
3. Внезапно изменившееся отношение к предприятию местных и региональных властей.
4. Резкий рост количества проверок со стороны надзорных и фискальных органов.
5. Публикация в СМИ заведомо ложной информации о деятельности предприятия.
6. Планируемая приватизация государственного пакета акций.
7. Рост количества и периодичности сделок с малыми пакетами акций на внебиржевом рынке (к примеру, скупка акций у миноритариев на предприятии).
8. Получение руководителем или акционерами предприятия пустых заказных писем.

А теперь оцените свою компанию по предлагаемой таблице.

Когда-нибудь процесс передела собственности в основном закончится, появятся долгожданные изменения в действующих законах, новые статьи и главы в кодексах, массовые обвинительные приговоры участникам рейдерских захватов. Все это мы увидим. Но для этого нужно самим научиться защищать себя от захватов.

Загнать заемщика в угол банк может резко повысив необоснованно процентную ставку по кредиту или потребовав предоставить дополнительное обеспечение в связи со снижением стоимости заложенного имущества. Стандартные кредитные договоры обычно дают возможность сделать это, в том числе и при надлежащем исполнении заемщиком своих обязательств.

Александр ПЕРЕВЕРЗЕВ

Интеллект приносит прибыль



Заур МОСЕСОВ,
генеральный
директор СЗАО
«БиоСтарИнжиниринг»

*Инновационные
решения априори
создают
конкурентные
преимущества,
которые,
безусловно,
необходимо
закрепить в
индивидуальной
работе с каждым
потребителем.*

- Заур Владимирович, ваша компания специализируется на инжиниринге, почему вы не пошли путем создания предприятия полного цикла?

- Действительно, своего производства мы не имеем, размещаем заказы на заводах Национальной академии наук. Такое разделение труда помогает снизить издержки, более эффективно использовать дорогостоящее оборудование, производственные площади. К тому же это создает конкуренцию среди кандидатов на выполнение заказов, что позволяет сохранять ценовой паритет, помогает решать все производственные вопросы более оперативно. К тому же мы изготавливаем оборудование для выпуска топливных брикетов из биомассы малыми сериями, так что собственное производство было бы нерентабельным. Весь мир идет по пути контрактации и кооперации, мы также должны следовать в этом русле.

- Не каждому изобретателю удается довести плоды интеллектуального труда до серийного производства. На чем основывалась уверенность в том, что ваше детище найдет свое место на рынке?

- Я думаю, прежде всего на вере всего коллектива, что нам под силу сделать такую продукцию, которая по качеству была бы не хуже западной. Со своим компаньоном Владимиром БОБКО мы приверженцы инноваций. Такие технические решения априори создают конкурентные преимущества, которые, безусловно, необходимо закрепить в индивидуальной работе с каждым потребителем. Ведь невозможно все предусмотреть в процессе разработки новой продукции, обычно слабые места «всплывают» в период эксплуатации. Поэтому на первый план выходит сервисное обслуживание, в ходе которого требуется проявить оперативность, смекалку, профессионализм, чтобы в кратчайшие сроки сделать продукцию качественнее и надежнее.

В экономически развитых странах большая часть ВВП приходится на сферу услуг, где достаточно большой сегмент рынка занимают инженерные компании, создающие интеллектуальный продукт: дизайн, конструкторские разработки изделий и оснастки для их производства и т.д. У нас же предприятия игнорируют аутсорсинг, стремясь иметь все технологические переделы. Генеральный директор СЗАО «БиоСтарИнжиниринг» Заур МОСЕСОВ не разделяет такой подход к организации производства и полагает, что каждый должен заниматься своим делом.

- Заур Владимирович, ваша компания специализируется на инжиниринге, почему вы не пошли путем создания предприятия полного цикла?

- Действительно, своего производства мы не имеем, размещаем заказы на заводах Национальной академии наук. Такое разделение труда помогает снизить издержки, более эффективно использовать дорогостоящее оборудование, производственные площади. К тому же это создает конкуренцию среди кандидатов на исполнение заказов, что позволяет сохранять ценовой паритет, помогает решать все производственные вопросы более оперативно. К тому же мы изготавливаем оборудование для выпуска топливных брикетов из биомассы малыми сериями, так что собственное производство было бы нерентабельным. Весь мир идет по пути контрактации и кооперации, мы также должны следовать в этом русле.

- Не каждому изобретателю удается довести плоды интеллектуального труда до серийного производства. На чем основывалась уверенность в том, что ваше детище найдет свое место на рынке?

- Я думаю, прежде всего на вере всего коллектива, что нам под силу сделать такую продукцию, которая по качеству была бы не хуже западной. Со своим компаньоном Владимиром БОБКО мы приверженцы инноваций. Такие технические решения априори создают конкурентные преимущества, которые, безусловно, необходимо закрепить в индивидуальной работе с каждым потребителем. Ведь невозможно все предусмотреть в процессе разработки новой продукции, обычно слабые места «всплывают» в период эксплуатации. Поэтому на первый план выходит сервисное обслуживание, в ходе которого требуется проявить оперативность, смекалку, профессионализм, чтобы в кратчайшие сроки сделать продукцию качественнее и надежнее.

Наше оборудование закупают не только белорусские и российские потребители, недавно одну из линий приобрели немецкие партнеры, которые собираются установить ее в Молодечно. В процессе работы над этим заказом пришлось «подтянуть» внешний вид продукции до европейского уровня. Таково было требование заказчика, но подобные «капризы» можно только приветствовать, поскольку это служит повышению конкурентоспособности. С российскими партнерами у нас также сложились доверительные отношения. Им импонирует то, что мы с ответственностью подходим к выполнению каждого заказа. Причем занимаемся индивидуальной «доводкой» оборудования уже непосредственно на месте, потому что все линии работают на различном сырье и, к сожалению, обслуживаются не самым дисциплинированным персоналом.

Мы даем трехлетнюю гарантию, но только в случае правильной эксплуатации. К сожалению, многие халатно относятся к своевременному техническому обслуживанию, но в случае выхода оборудования из строя по вине заказчика не бросаем в беде. Например, чтобы наладить устойчивую работу одной из линий, нам пришлось 4 раза за свой счет посыпать специалистов в Архангельскую область. Причина была банальной: персонал не выполнял требования, предписанные инструкцией по эксплуатации. Такое внимательное отношение к клиентам не осталось незамеченным, многие узнают о СЗАО «БиоСтарИнжиниринг» не из рекламы, а от наших

Коллектив предприятия



партнеров. Так у нас появились новые заказчики в Белгороде, Ярославле, Вологде.

Не останавливаемся и в области технической модернизации выпускаемого оборудования. В настоящее время производим сушильные комплексы пятого поколения, хотя на рынке работаем лишь 4 года. При этом стараемся не поднимать цены, в то время как производительность оборудования возрастает, улучшаются его потребительские свойства, уменьшается энергоемкость.

Тепловые установки требуют «тонкой» доводки, научного подхода, потому что от распределения тепла, воздушных потоков зависят энергоэффективность оборудования и его производительность. По данным вопросам консультируемся с научными сотрудниками Института тепло- и массообмена им. Лыкова НАН Беларуси. Такая интеллектуальная поддержка помогает создавать продукцию с оптимальными параметрами «цена - качество». За все время не было ни одной рекламации на поставленное оборудование, уверен, что не будет их и в дальнейшем. Устанавливаем только надежные покупные элементы, например, большинство конкурентов используют редукторы китайского производства, а мы - чешские. Европейские примерно в 1,5 раза дороже, но зато намного надежней.



Щит управления линией

За счет модернизации прессового оборудования добились того, что на наших линиях можно выпускать топливные брикеты из древесных отходов смолистых пород: сосны, лиственницы, а также соломы, жмыха и т.д., что не под силу немецким аналогам, работающим только на опилках лиственных пород. Начинали с производительности 0,5 т топливных брикетов в час, а сейчас она увеличена вдвое. Ранее для такого объема приходилось ставить две сушилки, два теплогенератора, теперь же все сосредоточено в одном компактном комп-

лексе. Пока наши конкуренты не могут предложить такое оборудование, поэтому здесь мы, в некотором смысле, монополисты. В прошлом году на используемые технические решения получили Евразийский патент и сейчас наши авторские права защищены законом.

- Вы говорили о поставках оборудования в Россию, а насколько оно востребовано в Беларуси?

- Сегодня топливные брикеты являются одним из самых «ходовых» товаров, особенно в Европе. Что неудивительно, ведь их теплоемкость в 2-2,5 раза выше, чем обычных дров. Это выгодно и с финансовой точки зрения, поскольку инвестиции окупаются за 1-1,5 года, весь вопрос упирается в отсутствие средств. Необходимо расширять внутренний рынок использования подобного топлива. Кроме древесных отходов брикеты можно изготавливать из других материалов, той же соломы, которой в агросекторе явный переизбыток. Пока же складывается парадоксальная ситуация: для отопления мы покупаем дорогой газ, а собственные топливные ресурсы в основном экспортим. Предприятия Министерства лесного хозяйства, концерна «Беллесбумпром» хотят заняться таким производством и для внутреннего рынка. Сейчас готовится пакет документов для проведения тендерных торгов.

К сожалению, наши возможности не позволяют поставлять оборудование с отсрочкой платежа, необходима помощь банков. Финансовая сфера в прошлом кризисном году была одной из самых прибыльных отраслей, в то же время средств на инвестиции в ресурсосберегающие технологии, переход на местные виды топлива явно недостаточно. Очевидно, что на все деньги не хватит, необходима концентрация усилий на приоритетных направлениях, прежде всего в сфере энергетической безопасности страны. Ведь чем активнее используются местные ресурсы в энергетике, тем меньше отрицательное сальдо внешней торговли, которое складывается в основном из-за импорта энергоносителей. В Германии, например, для стимулирования применения в отоплении индивидуальных домов топливных брикетов и пеллет государство выдает на их приобретение гражданам безвозмездную субсидию - 3 тыс. евро в год.

- Сказался ли кризис на объемах производства?

- Дело в том, что производством топливных пеллет и брикетов, как правило, занимается малый и средний бизнес. А в тяжелые времена этот сегмент экономики проявляет большую инвестиционную активность, чем крупные производственные образования, поэтому формирование портфеля заказов идет постоянно. Такая заинтересованность в нашей продукции не может не радовать.



Награды предприятия

*Чем активнее
используются
местные ресурсы
в энергетике,
тем меньше
отрицательное
сальдо внешней
торговли,
которое
складывается
в основном из-
за импорта
энергоносителей.*

СЗАО «БиоСтар-Инжиниринг»

220141, г.Минск,
ул.Ф.Скорины, 54А,
ком. 204

Коммерческий отдел:
тел.: (+375 29) 153-39-35,
тел./факс: (+375 17)
260-94-13

E-mail: biostarng@mail.ru
www.biostar.by

«Перезагрузка» удалась



**Валентина
ЛАВЦЕЛЬ,**
директор ОАО
«Гронитекс»

**В нынешних
экономических
условиях не
было бы смысла
строить в
Беларусь
прядильно-
ниточное
производство,
ведь своего
хлопка мы не
выращиваем, так
что работать
ОАО «Гронитекс»
приходится
большой частью
на импортном
сырье.**

Всем известно, что «зависший» компьютер можно реанимировать только одним способом - перезагрузив его. Рестарт производственного процесса требует больших усилий и средств. Если речь идет о крупном предприятии, то без поддержки государства осуществить это весьма затруднительно. По мнению директора ОАО «Гронитекс» Валентины ЛАВЦЕЛЬ, именно благодаря господдержке предприятие вышло на качественно новый уровень, соответствующий мировым стандартам. Однако восхождение на новые высоты не было легким и простым.

-В моей нынешней должности более всего пригодилась практика работы антикризисным управляющим тонкосуконного предприятия, - говорит Валентина Александровна. - После такой «школы выживания» уже ничего не страшно, а приобретенные бойцовские качества стали прекрасным дополнением к теоретическим и практическим знаниям. Сожалею только, что пришла на производство так поздно, до этого была заведующей Октябрьским РайФО, в качестве вице-мэра Гродно курировала вопросы городской экономики. Живая работа с людьми намного интересней, чем высокие чиновничьи должности, потому что здесь видны результаты своего труда.

ОАО «Гронитекс» выпускает пряжу для трикотажного и ткацкого производства, комбинированную нить высокой растяжимости для шинного корда, нитки швейные хлопчатобумажные и армированные, котонизированное льноволокно, одеждуную вату. Конечно, в нынешних экономических условиях не было бы смысла строить в Беларуси прядильно-ниточное производство, ведь своего хлопка мы не выращиваем, так что работать ОАО «Гронитекс» приходится большей частью на импортном сырье. Но и закрывать уже имеющиеся мощности также нельзя, поскольку за долгие годы работы создан кадровый потенциал, который по профессионализму превосходит своих коллег из других стран бывшего СССР. К тому же белорусский трикотаж сегодня очень востребован, особенно после модернизации производственной базы, так что по качественным параметрам продукция не уступает лучшим мировым образцам. Но главным конкурентным преимуществом предприятия, по мнению Валентины Александровны, являются кадры, которые, как и прежде, решают все.

- Сегодня мы пришли к счастливому моменту в жизни любой компании - не можем полностью удовлетворить спрос на нашу продукцию, - продолжает В.Лавцель. - Приходится думать над тем, как организовать 4-сменный режим работы. Правда, новый персонал сразу за машины не поставишь, необходимо научить работе на сложной компьютеризированной технике. К сожалению, молодежь не очень стремится на производство, тем не менее в прошлом году приняли на работу много молодых людей. Важно передать им не только знания, но и победный настрой. Для сохранения преемственности поколений создаем заводской музей, где будет представлена история развития предприятия.

Многие белорусские потребители пряжи постепенно переходят с импортной на отечественную продукцию, потому что по качеству она не уступает зарубежным аналогам. Без модернизации производства это вряд ли было бы возможно.

- Согласно Указу Президента РБ в 2004г. был выделен кредит 3,3 млн. долл., который уже полностью погасили, - подчеркивает Валентина Александровна. - На вторую очередь реконструкции, которая находится в стадии завершения, было предоставлено 5,5 млн. евро заемных средств. Для более эффективной работы и расширения рыночной ниши необходимо продолжать этот процесс. Вскоре будет обновлена линия крашения, что позволит поставлять трикотажникам крашеную пряжу большей цветовой гаммы, а это расширит их возможности по созданию изделий с оригинальным дизайном.

Специфика всех постсоветских предприятий примерно одинакова: у них слиш-



Участок гребнечесания

ком много производственных площадей. ОАО «Гронитекс» - не исключение, поэтому часть незадействованных помещений сдается в аренду, что, по словам директора, помогает рассчитываться с кредитами. Несмотря на это издержки по содержанию 240 тыс. кв. м «излишков» достаточно велики, в результате растет себестоимость продукции. Выход один - наращивать объемы производства, повышать отдачу дорогостоящего оборудования, поэтому рассматривается вопрос о переходе на беспрерывный производственный цикл, без выходных и праздничных дней.

- За последние три года у нас сложилась культура взаимоотношений с поставщиками сырья и потребителями продукции, - отмечает В.Лавцель. - Мы единственное предприятие в Беларуси, которому ценой неимоверных усилий удалось добиться отсрочки платежей за поставляемый из Узбекистана хлопок. Пряжу и нитки продаем в основном в Беларуси, поскольку пока не можем конкурировать на внешних рынках по ценовому фактору. К тому же добавленная стоимость в этом случае невелика, зато она



Участок приготовления

многократно увеличивается при продаже готовых трикотажных изделий. Например, из хлопка стоимостью 4 млн. долл. можно изготовить и экспортировать готовых изделий на 12, а пряжи - всего лишь на 5-6 млн.

Так что с точки зрения конечной экономической выгоды, возможно, предприятию и не следует стремиться к экспорту в данном сегменте, а лучше насыщать внутренний рынок и работать на смежников по легкой промышленности. Однако нам продолжают доводить показатели по увеличению экспорта и уменьшению импорта. Но как можно снизить объемы зарубежных поставок, если производство постоянно наращивается? К тому же всем известно, что хлопок в Беларуси не производят, как и прядильно-ниточное оборудование. Другое дело, что необходимо увеличивать глубину переработки, например, сейчас коротковолокнистый лен перерабатывается на линиях котонизации и отгружается исключительно на экспорт. Но из данной продукции, по словам директора, можно изготавливать стеновые теплоизоляционные материалы, которые стоят значительно дороже.



Контроль на ленточной машине

В настоящее время в ОАО «Гронитекс» идет установка оборудования, которое позволит выпускать эластомерную пряжу с добавлением лайкры. Трикотаж с использованием этого синтетического материала востребован на рынке, а значит, белорусская легкая промышленность сможет закрыть товарами отечественного производства еще одну рыночную нишу. Недавняя специализированная выставка в Париже, по словам Валентины Александровны, выявила новые тенденции: среди потребителей все большей популярностью пользуется пряжа с добавлением вискозы. Поэтому предприятие намерено также работать в данном направлении.

У любого производства, в том числе и прядильного, есть своя специфика. Здесь необходимо иметь запас продукции, ведь трикотажникам в любое время может срочно понадобиться пряжа определенного цвета и номера. Если мгновенно не удовлетворить этот спрос, то клиент уйдет к другому производителю. К тому же для эффективной работы оборудования желательно выпускать большие партии продукции определенного ассортимента, чем постоянно переналаживать его под небольшие объемы. В данном случае отвлечение оборотных средств экономически целесообразнее постоянных остановок и запусков. Однако контролирующие органы не вникают в такие тонкости, а требуют сокращения складских запасов.

- Конечно, нам еще есть что модернизировать, но в целом по подбору современного оборудования на основных технологических переходах предприятие уже сейчас соответствует мировому уровню, - говорит директор ОАО «Гронитекс». - Благодаря проведенной реконструкции производство ниток в этом году увеличится в 2,8 раза, через 3-4 месяца выйдем на проектную мощность и по выпуску пряжи. А главное, качество нашей продукции приобрело совершенно иной уровень, и все благодаря господдержке. При этом государство также получает выгоду, ведь за последние 4 года налогооблагаемая база предприятия увеличилась в 5-6 раз.

Многие белорусские потребители пряжи постепенно переходят с импортной на отечественную продукцию, потому что по качеству она не уступает зарубежным аналогам. Без модернизации производства это вряд ли было возможно.

ОАО «Гронитекс»

230005, г. Гродно,
ул. Горького, 91
Приемная:
80152 43 05 54,
тел./факс:
8 0152 43 03 66
e-mail:
marketgronitex@tut.by

Рекламный стенд на выставке



«ЭКТБ» В НОВОМ ИЗМЕРЕНИИ



Иван ЩИКНО,
директор ОАО
«ЭКТБ»

Так получилось, что в 90-е гг. продукция гремевшего на весь Советский Союз экспериментального конструкторско-технологического бюро для фурнитурной, кожгалантерейной промышленности стала никому не нужной. Фактически бюро прекратило работу. Оставшиеся на предприятии люди начали выпускать то, что умели делать. О былой известности напоминает только загадочная аббревиатура. О том, как живется сегодня предприятию, рассказал директор ОАО «ЭКТБ» Иван ЩИКНО.

—Одно из направлений производства - пошив дорожных сумок, школьных рюкзаков. Освоили весь молодежный ассортимент кожгалантерейных изделий. И даже есть эксклюзив. Это сумки из гобеленов. Постоянно участвуем в тендерах Минобороны, МВД. Как правило, часть конкурсов выигрываем. В 2008 г. получили заказ на сумму около 800 млн. руб. на изготовление вещевого имущества для МВД и Минобороны.

Производим также торговое оборудование. Имеющиеся площади и станки для изготовления опытных образцов позволили выпускать различное проволочное торговое оборудование для газет и журналов. А сегодня - и другое торговое оснащение для магазинов. С этой продукцией смогли занять свою нишу на белорусском рынке.

ЗДЕСЬ РОЖДАЮТСЯ ПУГОВИЦЫ

О производстве пуговиц следует сказать отдельно. «ЭКТБ» - одно из трех предприятий в Беларусь, выпускающих подобную продукцию из ненасыщенных полимерных смол. Специфика этого предприятия такова, что за счет собственных разработок, имеющегося оборудования, традиций оно на сегодняшний день самое крупное в республике. К тому же здесь изготавливают такие пуговицы, которые не делает никто на постсоветском пространстве. Просто штамповкой красивые пуговицы сделать невозможно. Поэтому наряду с современной итальянской линией сохранили и ручную заливку. Сочетание и того, и другого позволяет изготавливать что-то уникальное. Получается, что у каждой пу-

говки есть свое лицо. Теперь их стали укращать стразами. А это, конечно же, ручная работа. Пуговицы, в том числе и перламутровых, производится полмиллиона в месяц. Выпуск фурнитуры за пару последних лет удвоился. Но в первую очередь увеличили продажи, а затем - производство. Практически все продается. Охотно забирает продукцию Россия, часть уходит в Польшу.

Пуговицы и различные пряжки покупают практически все швейные отечественные предприятия, которые шьют верхнюю одежду.

Участок фурнитуры и снабжения объединили и перевели на старый добрый хозрасчет. Все работники теперь сами занимаются и снабжением, и реализацией. И по нормативному методу считают себе зарплату в зависимости от результатов своей деятельности. Повышается зарплата, растет и ответственность. Когда надо, то и инженерно-технические работники сортируют пуговицы.

Стоит отметить высокий уровень качества продукции, выпускаемой предприятием. Количество возвратного брака от покупателей в 2009 г. составило всего 0,26%. Снижению данного показателя способствовало внедрение системы менеджмента качества ИСО 9001, которая четвертый год действует на «ЭКТБ».

МАЛЫШАМ - КОЛЯСКИ

Еще один вид продукции предприятия потенциально может стать импортозамещающим. Совместно с польской фирмой ANMAR запускается производство де-



Справка:

Историю предприятия принято отсчитывать с момента рождения экспериментального конструкторско-технологического бюро для фурнитурной, кожгалантерейной промышленности, т.е. с 20 марта 1960 г. ОАО «ЭКТБ» создано в 1993 г. 10% акций принадлежат государству, остальные - работникам предприятия. Здесь трудятся 180 человек. Ядро коллектива составляет сплав зрелости и молодости. Поистине золотой фонд - женщины-пенсионерки. От всей души поздравляем коллектив трудолюбивых, старательных людей с приближающимся 50-летием предприятия!



тских комбинированных колясок. За основу взяты разработки польских партнеров. Пластмассовое литье, колеса, металлические профили - польское. Остальные комплектующие свои.

- Надеемся, что сможем достаточно успешно конкурировать на рынке с китайскими и польскими производителями, - говорит И.Щикно. - Планируем выпускать до 1 тыс. колясок в месяц. Могли бы закрыть потребность Беларуси, но на это нужно время.

По словам директора, в целях увеличения реализации продукции на предприятии давно внедрена повышающаяся система оплаты труда менеджеров в зависимости от объема как внутренних, так и внешних продаж. Это дало свои плоды, позволило переломить ситуацию начала 2000-х гг., когда был достаточно большой упадок объемов продаж и предприятие находилось на гра-

ни финансовых неприятностей. Теперь финансовое состояние достаточно спокойное. О стабильности говорит и тот факт, что акционерам на протяжении последних восьми лет постоянно выплачиваются дивиденды. За прошлый год уровень рентабельности составил 22%.

Как отметил И.Щикно, финансирование различных проектов, в том числе модернизации, осуществляется за счет прибыли. Дорогостоящее оборудование, как правило, приобретается в лизинг.

В этом году есть планы по закупке оборудования для цеха металлообработки и на участок фурнитуры. Это будет реально при условии снижения ставок таможенной пошлины. Есть и наметки по реконструкции. Но это дела «на завтра». Сегодня директор с удовлетворением отмечает, что благодаря внедрению в течение трех последних лет мероприятий по энергосбережению, несмотря на рост цен на энергоносители при увеличении объемов производства в среднем в сопоставимых ценах на 10-11%, затраты на электроэнергию не повысились. А на отопление - даже уменьшились.

ОАО «ЭКТБ»

220028, г. Минск,
ул. Маяковского, 115
Tel.: (017) 223-05-08
e-mail: ektbel@mail.ru



+375 (17) 306-23-05
+375 (44) 7-607-307

Masterlink
Эффективные Бизнес Инструменты

www.masterlink.by

Частное предприятие "Мастерлинк", Республика Беларусь, г. Минск, ул. Тимирязева 65Б, оф. 707, УНП 590665869

Доброе имя дороже прибыли



Борис КРОТИН,
генеральный
директор СП «Леор
Пластик» ООО

Нам интересно заниматься сразу несколькими направлениями, поскольку сложность решения каких-то проблем заставляет думать, а мысль всегда являлась основным двигателем прогресса.

Нашим бизнесменам есть чему поучиться у зарубежных коллег, и прежде всего скорости реализации инвестиционных проектов. К примеру, в марте 1995 г. один из основателей СП «Леор Пластик» ООО Борис КРОТИН посетил Израиль, где ознакомился с производством рыбных пресервов, а уже в мае белорусско-израильское предприятие выпустило первую партию продукции.

Начали со скромной холодного копчения, за которой выстраивалась громадная очередь представителей торговых организаций. Вот что значит выйти на рынок первым и с нужным товаром. Правда, тогда на получение всевозможных санитарно-гигиенических заключений и разрешений уходило значительно меньше времени. Хотя в некоторых зарубежных странах и сейчас никто из производителей пищевой продукции ее не регистрирует, потому что за качество отвечают «головой» и кошельком. Любой просчет в этом деле может закончиться миллиардовыми исками к компании, привести

к фактическому ее уничтожению. Имя такого горе-предпринимателя навсегда будет внесено в «черный список», куда легко попасть, но откуда очень тяжело «выйти». А для нормальных людей имя всегда было значительно весомее прибыли.

- Конкуренция - одно из самых значимых преимуществ рыночной экономики, - говорит Борис Самуилович. - При отсутствии со стязательности качество резко падает, а цены растут. Нам интересно заниматься сразу несколькими направлениями, поскольку сложность решения каких-то проблем заставляет думать, а мысль всегда являлась основным двигателем прогресса. СП «Леор Пластик» было первооткрывателем не только на рынке пресервов, но также овощных салатов, продолжая оставаться лидером в этом рыночном сегменте и сегодня. К примеру, морковь по-корейски стали выпускать потому, что мне самому понравился этот продукт. Сейчас в год перерабатываем более 4 тыс. т моркови. Сушеные баклажаны для салатов ранее закупали в Узбекистане, теперь в Китае, потому что продукция оттуда - более высокого качества. А для нас этот показатель всегда был определяющим фактором в работе. При этом шампиньоны, входящие в состав рецептуры многих салатов, выращиваются сами.

Овощная тема подвигла на еще одно направление - овощеводство. Теперь капусту, морковь, лук и картофель предприятие выращивает самостоятельно. Но для промышленной переработки нужны не просто овощи, а продукт, стандартизованный по размеру и форме. Без выполнения всего комплекса агротехнических приемов этого добиться невозможно. Лучшие семена зарубежной селекции позволяют получить морковь с высоким содержанием каротина, однако машинная уборка не гарантирует качество при длительном хранении, поэтому большая часть посевов моркови убирается вручную.

Голландские сорта картофеля с низким содержанием крахмала дали в прошлом году урожайность около 500 ц/га, всего в 2009 г. СП «Леор Пластик» собрало 11 тыс. т овощей, в то время как без учета продукции предприятия вся Гродненская область получила 36 тыс. т.

Сейчас, в зависимости от времени года, предприятие реализует от 0,7 до 1 тыс. т продукции в месяц. Перерабатывающее производство оснащено современным оборудованием Multivac, Baader, Doleschal, Dixie, Scinpack и других всемирно известных фирм, что позволяет выпускать более 100 наименований рыбной и овощной продукции. Если изделия из рыбы лучше всего продаются в месяцы, в названии которых присутствует буква «р», то салатно-овощной ассортимент хорошо покупается круглый год, однако пик потребления приходится на весну. Около 60% производимой продукции поставляется на внутренний рынок, остальное - в Россию.

В названии предприятия слово «пластик» присутствует по праву. Когда-то, взяв



В цехе копчения рыбной продукции

в аренду у ЗАО «Атлант» несколько термопластавтоматов, стали выпускать более 40 наименований комплектации для холодильников. Постепенно обзавелись собственной техникой, конструкторскими кадрами, необходимым парком стационарного оборудования, поэтому теперь весь производственный цикл изготовления пресс-форм способны осуществить самостоятельно. Это оказалось неплохим подспорьем в работе, особенно когда стали выпускать пищевую продукцию, требующую пластиковой упаковки.

Все что зарабатывалось, вкладывалось в наращивание производственных мощностей. Сегодня кроме основного производства имеются все необходимые логистические атрибуты: современное овощехранилище с климат-контролем на 12 тыс. т, холодильные камеры, более 70 автомобилей, а также парк сельскохозяйственной техники для выращивания овощей. Уделяется внимание и социальным вопросам, например, питание для работников предприятия в заводской столовой бесплатное. Но СП «Леор Пластик» заботится не только о своих работниках, но и о их детях. Предприятие предложило ор-



Продукция предприятия

- Если бы я знал, что предприятие будет развиваться столь динамичными темпами, то проще было бы все необходимые производственные объекты построить в чистом поле, не занимаясь реконструкцией существующих помещений, - говорит Б.Кротин. - Я ведь начинал один, а сейчас в фирме работает более 600 человек, и такого бурного роста никто не мог предвидеть. Но теперь больше времени посвятим не наращиванию «мускулов», а снижению себестоимости продукции, чего можно добиться только при постоянном внедрении новых современных технологий. Поэтому процесс модернизации у нас не останавливался ни на минуту. Например, для экономии энергоресурсов запустили газотурбинную установку, которая выдает 250 кВт электрической и 400 кВт тепловой энергии. Совсем недавно купили импортное оборудование для полировки моркови, так что вскоре в магазинах Беларуси появится оранжевый овощ под торговой маркой «Леор Фиш», который по качеству ничем не будет отличаться от своих зарубежных «собратьев».

Действительно, динамика развития СП «Леор Пластик» впечатляет, но еще большего уважения заслуживает забота руководства и коллектива предприятия о сохранении реноме своей торговой марки, чего без любви к своему делу и уважительного отношения к потребителю достичь невозможно.

Несмотря на столь внушительный рост объемов производства и стоимости основных фондов, компания практически не брала кредитов, развиваясь преимущественно за счет собственных средств.



Участок приготовления рыбно-овощных салатов

ганизациям системы образования Новогрудского района (школам, детским садам) выращиваемые предприятием овощи покупать по цене всего 12 руб. за 1 кг.

Несмотря на столь внушительный рост объемов производства и стоимости основных фондов, компания практически не брала кредитов, развиваясь преимущественно за счет собственных средств. Строились также самостоятельно, хозспособом. Благо, генеральный директор в прошлом не один год поработал прорабом, может, поэтому и строительную технику приобретает самую лучшую. Купили передвижной растворобетонный узел, автокраны, экскаваторы, немецкую штукатурную установку. Но сложностей это не убавило, поскольку выкупленные и отреставрированные помещения разбросаны по городской территории, что создает логистические неудобства и затрудняет производственный процесс.

СП «Леор Пластик» ООО

231400, Беларусь,
Гродненская область,
г. Новогрудок,
ул. Свердлова, 38а
тел.: +375 1597 24548,
факс: +375 17 2108196
E-mail: root@leor.by
www.leor.by



В микробиологической лаборатории предприятия

Павел ВИНОГРАДОВ

Мясо - без обмана!



Виктор ПОЗНЯК,
директор ОАО
«Витебский
мясокомбинат»

На протяжении всей многолетней истории и до настоящего времени при изготовлении своей продукции мы используем исключительно натуральное сырье. Это своего рода гласный и негласный «закон фирмы»: «Мясковит» - вкусом мяса знаменит».

нным сотрудничеством торговли и производителя. На протяжении всей многолетней истории и до настоящего времени при изготовлении своей продукции мы используем исключительно натуральное сырье. Это своего рода гласный и негласный «закон фирмы»: «Мясковит» - вкусом мяса знаменит». Выпуск качественной и безопасной продукции является обязанностью каждого сотрудника предприятия. Было принято коллективное решение не использовать сою во избежание попадания в нашу продукцию генетически-модифицированных компонентов. Наши колбасы - скажем, «Московская», «Краковская», «Докторская» - изготавливают по классическим рецептам, в которых, кроме мяса, специй, яиц - никаких добавок нет!

«Здоровый консерватизм»? А почему бы и нет? В этом году решили закупить новую линию по производству пельменей. Долго анализировали, какой формы их делать: модной нынче «розочкой» или классическим «полумесяцем»? Рассудили чисто пожитейски: когда покупают «фигурные» пельмени, в пакете всегда остаются кусочки обломившегося с краев теста, которые обычно выбрасывают вместе с упаковкой. Получается, люди платят лишние деньги за обычновенный мусор. Поэтому-то и решено было остановиться на старой форме, а вдова-

Многие, наверное, помнят телепередачу «Мясо: история всероссийского обмана». Журналистское расследование весьма ярко показало: нашим восточным соседям под видом мясных деликатесов на самом деле массово предлагают то, что даже домашние животные отказываются есть. А как обстоит дело на наших белорусских предприятиях?

С этой острой темы начался разговор с директором ОАО «Витебский мясокомбинат» Виктором ПОЗНЯКОМ.

Предприятие сегодня выпускает более 250 наименований продукции. В прошлом году переработано 39 тыс. т скота в живом весе - примерно поровну свиней и крупного рогатого скота, изготовлено свыше 14 тыс. т колбасных изделий. Более 4 тыс. т мяса в полуутлах и 1 тыс. т колбасных изделий реализовано на экспорт, большей частью в Россию.

- Наша продукция недешевая, - признает В.Позняк. - Но она сделана из мяса! Все, что производит предприятие, проходит серьезный экзамен у потребителя. Без обратной связи с потребителем не будет того, что называется взаимовыгод-

вок сделать еще и круглые пельмени. Их, кстати, гораздо удобнее продавать весовыми, как это сейчас часто практикуется в гипер- и супермаркетах. Так что весной будет объявлен тендер на закупку необходимого оборудования - и скоро на прилавках появятся новые витебские пельмени.

Вообще, как признает директор, предприятию требуется серьезное техническое обновление. Многие технологические линии работают еще с советских времен. В 2009 г. инвестиции в основной капитал составили больше 11 млрд. руб.

На предприятии было проведено существенное техперевооружение. В мясожировом цехе установлена новая универсальная линия убоя и переработки крупного рогатого скота ведущего европейского производителя фирмы BANNS. В мясоперерабатывающем цехе установлены новый инъектор и массажеры для изготовления деликатесной продукции из свинины, говядины, шпика. Здесь работает новая вакуумная термоформовочная линия для упаковки продукции под вакуумом и в газовой среде. Это было продиктовано временем и дало покупателю ряд преимуществ: увеличились сроки годности продукта, он не теряет массу, эстетичен, удобен в хранении, благополучен в санитарном отношении и т.д. Начали работать три новые универсальные термокамеры, где происходит полный цикл термической обработки продукции с использованием щепы и глубокой очисткой дыма. Смонтирована система кондиционирования цеха.

В холодильном цехе для поддержания холодильной цепи при отгрузке готовой продукции установлены герметизаторы дверных проемов.

Впереди перемен не меньше. На 2010 г. запланировали 11,5 млрд. руб. потратить на реконструкцию и техническое перевооружение.



Упаковка полукопченой колбасы
в газовую среду

Впрочем, и новое оборудование, бывает, успевает морально устареть за 3-4 года. Поэтому на все крупные специализированные выставки из Витебска обычно выезжают целая команда «разведчиков» - инженеров и технологов.

В подчинении у Виктора Позняка 1500 человек, из них 300 - в фирменных магазинах Витебска и Полоцка.

- У фирменной торговли, - говорит директор, свои плюсы. - Преимущество в том, что сегодня товар завез, сразу продал и деньги немедленно положил на расчетный счет в банке. И это не единственный плюс, так еженедельно на базе фирменной торговой сети на основании заполняемых анкет специалисты предприятия проводят анализ качества реализуемой продукции, учитывают предложения и пожелания покупателей. Активно осуществляются и мероприятия по рекламе продукции, ежеквартально готовится обзорная информация с предложениями по совершенствованию ассортимента. Кроме того, есть свой специализированный автотранспорт, который задействован в выездной торговле, что особенно удобно для потребителей.

Предприятие располагает и собственными мясными ресурсами. До прошлого года в свиноводческом хозяйстве было 20 тыс. голов. Затем к нему был присоединен убыточный местный колхоз.

Ну, а что касается белорусского рынка, то марка «Мясковит» в стране давно пользуется заслуженным спросом. Только в Минске в месяц продается более 200 т витебской продукции. Объемы могли быть и больше, но конкуренты ведь тоже

здоровья населения сегодня предприятие может предложить мясные изделия для питания детей дошкольного и школьного возраста, профилактического назначения и даже для больных сахарным диабетом.

Укрепляется авторитет белорусских товаров, растет география поставок и продукции под торговой маркой «Мясковит». Зарубежным потребителям реализовано за 2009 г. в 3,5 раза больше продукции, чем планировалось.

Всегда хочется знать и убеждаться в результативности своей деятельности. Одним из показателей признания и оценки качества продукции витебских мясопереработчиков являются награды в конкурсах. Первый месяц года принес и первую профессиональную победу - на 17-й международной выставке продовольственных товаров и сырья для их производства «Продэкспо-2010» в Москве высокую оценку получили два изделия под торговой маркой «Мясковит»: сардельки «Пражские с сыром» и колбаски сухие сыропочечные «Панские».

Но, пожалуй, главный для витебчан результат этого форума производителей продовольствия - то, что о его продукции узнали далеко за пределами Беларуси. Так, представитель одной из казахских фирм настолько заинтересовался белорусской говядиной, что сразу после выставки приехал в Витебск договариваться о поставках. Дело, говорит В.Позняк, уже практически решенное, осталось только определиться с ассортиментом.

В конце 2009 г. в рамках выставки «Белпродукт» в Минске проходил конкурс-дегустация «Густ-2009». Ведущие специалисты Минсельхозпрада, Минздрава, Минторга, Госстантарта, БелГИМ, БелГИСС, Института мясомолочной промышленности и других организаций проводили экспертизу закодированных (т.е. обезличенных) продуктов.

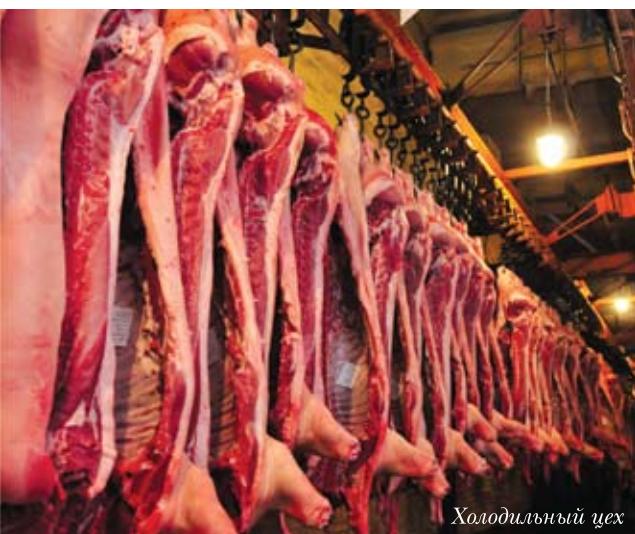
В итоге из 16 мясоперерабатывающих предприятий, представлявших на конкурсе свою продукцию в категории «Лучший мясной продукт-2009», Витебский мясокомбинат завоевал 7 наград - это больше, чем другие производители, а также был удостоен диплома «Золотой Густ» за стablyно высокое качество, внедрение новых технологий и широкий ассортимент выпускаемой продукции.

В.Позняк считает, что постоянная забота о повышении квалификации сотрудников наряду с непрерывной модернизацией производства и совершенствованием действующих на предприятии систем - непременное условие эффективной работы предприятия, цель которой - признание и высокая оценка потребителями качества продукции под торговой маркой «Мясковит».



Участок термической обработки колбасных изделий

Постоянная забота о повышении квалификации сотрудников наряду с непрерывной модернизацией производства и совершенствованием действующих на предприятии систем - непременное условие для эффективной работы предприятия, цель которой - признание и высокая оценка потребителями качества продукции под торговой маркой «Мясковит».



Холодильный цех

не дремлют: столичный рынок для всех заманчив.

Сохраняя лучшие национальные традиции и старинные рецепты изготовления мясных продуктов, специалисты предприятия умело учитывают требования современного рынка и в это сложное экономическое время предлагают широчайший ассортимент востребованной продукции для всех слоев населения не только по ценовому фактору, но и по возрастному и профилактическому направлениям. В развитие перспективного курса по укреплению

ОАО «Витебский мясокомбинат»

210604, г. Витебск,
Бешенковичское
шоссе, 46
Тел.: (0212) 268-170
e-mail: vitmk1@tut.by
www.vitmk.by

«Закрома родины» прирастают общепитом



Ресторан «Славянский кут» завораживает необычным дизайном интерьера, чудесами славянской кухни и высочайшим уровнем обслуживания.

ТКУП «Минский хладокомбинат №1»

220088, Республика Беларусь, г. Минск,
ул. Первомайская, 28
Тел.: (017) 294-30-22
Тел./факс:
(017) 294-30-14
e-mail: mhlad1@tut.by

Более полувека ТКУП «Минский хладокомбинат №1» являлся одним из крупнейших «запасников» Минска и страны, где хранились продовольственные товары глубокой заморозки. В связи с изменившимися экономическими условиями предприятие, пересмотрев стратегию и тактику поведения на рынке, решило реорганизовать технологию хранения товаров под универсальную продовольственную базу, расширить собственную сеть розничной торговли и общественного питания. Все это, как считает руководство, даст хороший задел для дальнейшего развития хладокомбината.

В настоящее время хладокомбинат полностью сменил устаревшее аммиачное оборудование на новое, экологически безопасное фреоновое, емкость которого превышает 3 тыс. т. В текущем году предприятие заканчивает и очередь реконструкции, что позволит втрое расширить ассортимент товаров, который оно хранит и реализует и, естественно, увеличит оборачиваемость изделий. Так, в 2009 г. товарооборот «Минского хладокомбината №1» составил 78,2 млрд. руб., рост к соответствующему периоду прошлого года - 5,2%. На предприятии трудятся всего 194 человека, при этом средняя зарплата работников превысила 1 млн. руб.

Благодаря реконструкции холодильных камер в текущем году часть освободившихся площадей будет отдана под производственный цех по расфасовке сливочного масла, в том числе и мелкоштучную по 20-30 г, которая будет использоваться сетью общественного питания железной дороги, аэрофлота, гостиниц и здравниц.

Что касается фирменной торговой сети, то магазин «Пераможны-1», кафе и кафетерий за последние два года дополнились еще одним продовольственным торговым предприятием - «Пераможны-2». Благодаря этому розничный товарооборот за 2009 г. составил 9,5 млрд. руб., что в сопоставимых ценах дало рост 19,8% по сравнению с 2008 г. Также на хладокомбинате есть собственная автобаза, которая позволяет полностью отказаться от заявок на сторонние услуги и своевременно доставлять продукцию со своего склада многочисленным заказчикам, а их сегодня у предприятия более 600.

Иdea путем инновационного развития, хладокомбинат перевел собственное кафе на изготовление полуфабрикатов, готовых изделий и открыл ресторан «Славянский кут», который завораживает необычным дизайном интерьера, чудесами славянской кухни и высочайшим уровнем обслуживания. Он гостеприимно распахнул двери для посетителей перед Новым годом по адресу: г. Минск, ул. Берестянская, 2.

Ресторан разделен на 3 зала: белорусский, европейский и болгарский,

есть также 2 VIP-комнаты (на 4-6 человек) - «Пякарня» и «Коўня», стилизованные под мастерские. Такие разные пространства ресторана объединяет общее дизайнерское решение: в декоре использованы народные мотивы, которые «приправлены» обилием натурального дерева и коваными аксессуарами. Имеются даже наковальня и импровизированное болотце с гнездом, куда, по легенде, залетает аист и приносит удачу всем гостям. А теплые тона в общей цветовой гамме и мягкая подсветка делают атмосферу ресторана «Славянский кут» по-домашнему уютной.

В нем найдут чем порадовать себя любители белорусской, русской, украинской, сербской, польской, чешской, болгарской, венгерской, румынской национальных кухонь. Мясо и рыба здесь запекаются на углях и благодаря этому отличаются особой сочностью, характерным запахом и привкусом дыма: это сербская плесквица, чешские рожнички, болгарский кобоб, румынский фригэруй... Попробовать можно и такие деликатесы как речные раки, карась в сметане, фляки, а еще соусы собственного приготовления, домашние морсы, квасы и другую вкуснятину. С 11.00 до 16.00 в ресторане - демократичное обеденное меню.

В ассортименте напитков ресторана «Славянский кут» - разливной и бутилированный хмельный напиток из Чехии, Польши и Беларуси, широкий выбор минеральных и питьевых вод, французские и болгарские виноградные благородные напитки и др. Но что рассказывать о кухне ресторана, если в него можно прийти и самостоятельно оценить высокое качество блюд и высочайший сервис. Добро пожаловать!



Александр ГЛИНСКИЙ

Переоснащение АПК - дело общее

Для снижения издержек и повышения производительности труда сельскому хозяйству страны необходима новая техника. Такие агрегаты совместно с немецкой фирмой LEMKEN выпускает ОАО «Витебский мотороремонтный завод». Только на основе современных технологий можно создать конкурентоспособную продукцию, в том числе в аграрном секторе, считает директор предприятия Виктор МАСАЛОВ.

- Виктор Михайлович, какова специализация вашего предприятия?

- Мы занимаемся ремонтом дизельных двигателей, топливной аппаратуры, а также КПП. Освоили выпуск агрегатов комбинированных почвообрабатывающих посевных, подборщиков камней. Последняя продукция весьма актуальна для Витебской области, поскольку здесь очень высокая засоренность почвы камнями. Производство новых машин требует совершенно другого оборудования, чем ремонт, поэтому его пришлось обновлять. Чтобы решить эту задачу, приобрели современные машины, в большинстве своем оснащенные ЧПУ, в первую очередь, для раскroя, гибки и вальцовки листового материала.

- Как вы принимали решение о выпуске новой для себя продукции?

- Решающую роль сыграл заказ нашего главного потребителя. Предприятие было включено в государственную программу по переоснащению агропромышленного комплекса новым технологическим оборудованием. Данным документом определен перечень необходимой техники, ежегодно проводятся республиканские тендера по ее закупке. Почвообрабатывающие агрегаты, которые мы производим, позволяют за один проход проводить подготовку почвы и сев, оказывают меньшую нагрузку на почву. Это дает значительную экономию энергетических и трудовых ресурсов, а главное, позволяет провести сев в оптимальные сроки, что повышает урожайность и рентабельность.

- Вы работаете над выполнением государственной программы, в которой заранее определено, какого оборудования и сколько должно быть произведено. В чем тогда заключается роль заводского отдела маркетинга?

- Маркетинговая служба у нас до недавнего времени вообще отсутствовала. Ремонт ведь

имеет свои ограничения по транспортному плечу: из Казахстана или Украины двигатели на ремонт возить никто не будет. Сейчас создаем такую службу, перед ней ставится задача расширить рынки сбыта выпускаемой продукции. Недавно провели переговоры с представителями Ирана, высказывают заинтересованность в нашей продукции и российские партнеры.

- Как у вас складываются взаимоотношения с немецкими партнерами?

- Компания LEMKEN существует уже 225 лет, являясь мировым лидером в производстве почвообрабатывающей техники. Наше предприятие

- не крупный заказчик, но тем не менее немецкие партнеры работают с нами на доверии, поставляют комплектующие без предоплаты.

- Оправданно ли с экономической точки зрения создание в каждой области производственных мощностей по выпуску одной и той же продукции? Ведь чем выше серийность производства, тем ниже себестоимость.

- Во-первых, не каждый завод может удовлетворить потребности даже своего региона, не говоря уже о стране в целом. Здесь на первый план выходят сроки переоснащения сельского хозяйства, этот процесс необходимо провести как можно быстрее, а не растягивать на десятилетия. К тому же я считаю, что крупное производство переоснастить намного труднее, чем небольшое предприятие. Во-вторых, каждый регион заинтересован в том, чтобы бюджетные средства, выделяемые на закупку сельскохозяйственного оборудования, оставались в области в виде налогов и заработной платы, которую люди потратят в местных магазинах. В-третьих, важен и социальный аспект. Если бы мы перестали выпускать сеялки, то при падении объемов ремонтных работ в 5 раз вынуждены были бы во столько же раз сократить персонал. Нам же удалось сохранить инженерно-технический состав почти полностью. В настоящее время дополнительно набираем высококвалифицированных конструкторов.

Безусловно, в любом решении есть свои плюсы и минусы, весь вопрос в том, что в итоге перевешивает социально-экономическую «чашу».



Виктор МАСАЛОВ,
директор ОАО
«Витебский
мотороремонтный
завод»

В любом решении есть свои плюсы и минусы, весь вопрос в том, что в итоге перевешивает социально-экономическую «чашу».

ОАО «Витебский мотороремонтный завод»

210602, г. Витебск,
пр-т Фрунзе, 81/3
Тел.: (0212) 24-02-66 (приемная);
(0212) 24-06-73
(руководитель)
e-mail: vmrz@mail.ru
www.vmrz.by



Комбинированный почвообрабатывающий посевной агрегат

Сервис сельской ориентации



Людмила САВЛУК,
заместитель
генерального
директора РО
«Белагросервис»

Наличие и состояние техники, обеспеченность средствами химизации - важнейшие условия качественного проведения полевых работ. На этом «фронте» особую значимость приобретает отладка всех звеньев системы: от поставки машин и механизмов до подготовки специалистов. В настоящее время все предприятия, задействованные в агросервисе, выходят на новый виток развития, отметила заместитель генерального директора РО «Белагросервис» Людмила САВЛУК.

- Людмила Николаевна, в 2010г. завершается выполнение Государственной программы возрождения и развития села. Чем вы помогли крестьянам?

- На условиях долгосрочной аренды РО «Белагросервис» и областные агросервисы только в 2009г. поставили более 10 тыс. единиц сельскохозяйственной техники и оборудования. В том числе 1592 трактора, 1569 зерноуборочных комбайнов, 298 кормоуборочных комбайнов, 1173 автомобиля МАЗ, 108 зернокомплексов, 957 комбинированных почвообрабатывающих посевных агрегатов, 775 машин для внесения удобрений.

- Выпуском сельхозмашин и оборудования стали заниматься и предприятия агросервиса. Удивляет разнообразие техники. Как удается осваивать такое количество новинок?

- На предприятиях агросервиса организовано изготовление сельскохозяйственных машин и оборудования 39 наименований. Многое выпускается в кооперации с известными мировыми производителями. Так, например, ОАО «Витебский МРЗ» и ОАО «Гомельский МРЗ» совместно с фирмой «Леммен» освоено производство комбинированных почвообрабатывающих посевных агрегатов с активными и пассивными рабочими органами шириной захвата 3, 4 и 6 м. Шу-

чинский РЗ совместно с фирмой «Депортре» изготавливает самоходную двухпоточную теребилку льна ТСЛ-2,4 и самоходный оборачиватель лент льна ОСЛ-1, в ДП «Дятловская сельхозтехника» совместно с фирмой «Вестфалия» организовано производство доильной установки типа «Тандем».

- Будет ли продолжаться эта работа?

- В стадии освоения производства и в разработке на перспективу находится более 50 новых образцов машин и оборудования. Так, на ОАО «Казимировский опытно-экспериментальный завод» наложен выпуск комбинированного почвообрабатывающего навесного агрегата, разбрасывателя



Зерносушильный комплекс КЗСК-30

Что представляет собой система «Белагросервис»:

- РО «Белагросервис» - головная организация;
- 6 облагосервисов;
- 124 организации агросервиса;
- 18 заводов (в т. ч. 6 мотороремонтных);
- 10 специализированных транспортных предприятий;
- 49 льнозаводов;
- 5 экспортных льнобаз;
- 7 организаций управления «Трест Промбурвог», в т. ч. завод «Промбурвог»;
- 131 присоединенное к агросервисам сельхозпредприятие. В составе райагросервисов насчитывается 15 специализированных ремонтных мастерских, 62 станции технического обслуживания. В системе - более 42 тыс. работающих.

минеральных удобрений, полуприцепа-разбрасывателя органических удобрений.

Придавая большое значение решению проблемы засоренности полей камнями, ОАО филиал «Минский райагросервис» наладило производство валкоукладчика камней «Морена-4200» и камнеподборщика «Валун-700». Получился современный камнеуборочный комплекс, по агротехническим показателям он не уступает подобным импортным комбинированным машинам и имеет хорошие отзывы хозяйств. Организация производства валкоукладчиков и камнеподборщиков может быть одним из направлений деятельности агросервиса.

- А какие еще успехи в импортозамещении?



Доильная установка УДА типа «Елочка»

- Всего организациями агросервиса изготавливается около 1 тыс. наименований запасных частей, в том числе более 300 по импортозамещению.

В текущем году будет изготовлено 330 позиций деталей и узлов к импортной технике, в том числе к зерноуборочным комбайнам - 153 наименования, кормоуборочной технике - 80 и столько же к почвообрабатывающе-посевным агрегатам, 17 позиций к другой технике.

На предприятиях агросервиса Гродненской области будет выпускаться порядка 20 наименований запчастей к импортным зерноуборочным комбайнам «Джон-Дир», «Класс», свеклоуборочным комбайнам «Кляйне». В Минской области - 10 позиций запасных частей к зарубежного производства почвообрабатывающе-посевным агрегатам «ТерраДрилл», «Турбо-Дрилл» и «Амазоне».

- Чтобы все это делать, в том числе и ремонтировать, нужна современная производственная база...

- Все предприятия, задействованные в производстве новой техники и оборудования, имеют установки плазменной резки, современные сварочные полуавтоматы и металлообрабатывающее оборудование.

Надо сказать, что в настоящее время в стране завершается создание на республиканском, областном и районном уровнях системы технического обслуживания, включающей поставку, наладку и ремонт машин в гарантийный и послегарантийный периоды, обеспечение запасными частями, подготовку и переподготовку механизаторов, специалистов сельскохозяйственных организаций и агросервиса. Предстоит очень многое сделать по оснащению специализированных станций, пунктов технического обслуживания сельскохозяйственной техники, животноводческих ферм и зерноочистительно-сушильных комплексов необходимым технологическим и диагностическим оборудованием.

Специалистами РО «Белагросервис» совместно с облагосервисами разработаны и рекомендованы для применения примерные перечни оснащения технических центров, передвижной диагностической мастерской, пунктов технического обслуживания в хозяйствах. Активно идут закупка, установка и наладка этого оборудования. Расширяется сеть дилерских центров, в частности, МАЗа, МТЗ, Гомсельмаша и других машиностроительных предприятий.

- На поля и фермы республики поступает энергонасыщенная, высокопроизводительная техника и оборудование, в том числе по импорту. Внедряются компьютерные технологии. Обслуживать такие машины непросто. Как решается вопрос специальной подготовки персонала?

Сельское хозяйство

- Постоянно проводится учеба специалистов по сервисному обслуживанию машинно-тракторного парка, оборудования животноводческих ферм и комплексов. Действует филиал кафедры «Ремонт тракторов, автомобилей и сельскохозяйственных машин» УО БГАТУ.

В ближайшее время планируется создать научно-производственный центр на нашей базе совместно с факультетом «Тех-

Дипломами и золотыми медалями награждены:

- РО «Белагросервис» (ОАО «Казимировский ОЭЗ») - оборудование для выпойки телят, филиал ОАО «Минский райагросервис» - валкоукладчик камней «Морена-4200» (международная выставка-ярмарка «Агрорусь», г. Санкт-Петербург);
- «Щучинский ремонтный завод» - за создание и освоение производства самоходной льнотеребилки двухпоточной (XI Российская агропромышленная выставка «Золотая осень»);
- ОАО «Гомельагрокомплект» - за разработку и внедрение в производство доильной установки УДА-24Е «Елочка».

нический сервис в АПК», организовать кафедру на производстве. Предусматривается защита студентами дипломных проектов, выполненных по тематике РО «Белагросервис», на выездных заседаниях Государственных экзаменационных комиссий непосредственно в объединении.

- Что вы считаете главным достижением «Белагросервиса» и какие основные задачи стоят сейчас?

- Нам удалось, конечно, не в такой степени, как хотелось, объединить все звенья в системе агротехнического сервиса республики, обеспечить координацию и взаимодействие вошедших в объединение структур, что позволило взять на себя весь спектр агротехнических, агрохимических и материально-снабженческих услуг.

Теперь, главное - добиться безубыточной работы организаций агросервиса и подведомственных предприятий республиканской формы собственности, создать условия для расширения и удешевления оказываемых услуг сельхозпредприятиям.

В ближайшие дни предстоит сложная и ответственная задача: обеспечить проведение весенне-полевых работ на качественном уровне и в оптимальные агротехнические сроки, чтобы заложить хорошую основу получения высокого урожая и обеспечить продовольственную безопасность нашей страны.

Республиканское объединение «Белагросервис»

220037, г. Минск,
ул. Козлова, 25а
тел: (017) 245-64-81
факс: (017) 245-64-62
www.belagroservice.by

Самоходная двухпоточная теребилка льна ТСЛ-2,4



Александр КОЛЫЧЕВ

Бобруйский «Куршевель» ждет гостей



Александра ВИНАРСКАЯ,
директор отеля
«Турист» в
Бобруйске

Секрет высококачественного сервиса - гость должен чувствовать себя максимально комфортно, но при этом персонал обязан быть ненавязчивым и малозаметным.

персонала в магазины специально указывалось: работников советской торговли просьба не беспокоить. Действительно, от шлейфа былых привычек трудно избавляться, проще научить работе с чистого листа.

В этом плане отелю «Турист», расположенному на живописном берегу Березины, повезло, поскольку коллектив создавался с нуля. Долгострой, который 13 лет уродовал окрестности, «оживили» за 9 месяцев, к празднику «Дажынкі», за счет средств республиканского бюджета.

- С одной стороны, нам повезло, - говорит директор отеля Александра Винарская, - многие гостиницы могут проработать всю жизнь, но так и не дождаться высоких гостей. А у нас произошло все сразу, мы не только размещали у себя участников праздничных мероприятий, но и принимали первых лиц страны.

Понятно, что на директора легла тяжелая

Когда работа делается без удовольствия, то вряд ли она доставит радость окружающим, особенно если речь идет о сфере услуг. Очень многое здесь, если не все, зависит от руководителя, его нацеленности на успех. Директору отеля «Турист» в Бобруйске Александре ВИНАРСКОЙ удалось создать такую атмосферу, в которой комфортно не только гостям города, но и работникам предприятия.

Сфера услуг в советские времена не отличалась особой галантностью, хотя и тогда можно было почувствовать значительную разницу в культуре обслуживания, например, сравнив уровень сервиса в Прибалтике и остальном Союзе. Когда у людей появилась возможность познавать мир не только из телевизионных программ, различный подход к обслуживанию стал еще более очевиден. Но можно ли реформировать то, что годами стагнировало? Вспоминается, как на заре становления частного бизнеса в объявлениях о наборе

ноша ответственности, так как персонал был еще не обучен. Физически невозможно за один месяц научить всем премудростям сервиса. И хотя никто не отрицает важности материальной базы, но для сферы обслуживания, по мнению Александры Эдуардовны, самым ценным капиталом являются люди.

- Было интересно наблюдать, как перед сдачей зачетов взрослые люди волновались как студенты перед защитой дипломной работы, - с улыбкой вспоминает А. Винарская. Знать нужно было многое, ведь у нас все действия персонала расписаны в должностных инструкциях. Для горничных составлены технологические карты уборки, где указано все: как персонал должен заходить в номер и выходить из него, с чего начинать работу, как убирать кровать и т.д. В отеле внедрены стандарты по гостиничному обслуживанию, соответствующие мировому уровню. Мы брали все лучшее из зарубежного опыта, может, поэтому постоянные клиенты удивленно спрашивают: почему мы не видим ваших работников? Я считаю, что в этом и кроется секрет высококачественного сервиса - гость должен чувствовать себя максимально комфортно, но при этом персонал обязан быть ненавязчивым и малозаметным.

Особое внимание уделяется обучению, которое продолжается в режиме non-stop. Ежегодно проводятся тренинги, а главные специалисты занимаются на курсах повышения квалификации. Здесь есть с кого

*Столовая в номере высшего разряда
бизнес-класса*



брать пример, директор в прошлом году закончила Академию управления при Президенте Республики Беларусь. Особое внимание уделили языковой проблеме: на протяжении двух лет специально приглашенный преподаватель, проводил занятия с сотрудниками. Большинство персонала может объясняться с иностранцами, при этом администраторы ежегодно закрепляют свои познания на языковых курсах.

Деятельность государственного предприятия многопланова. Кроме гостиничного бизнеса оказываются услуги проката, организуются экскурсионные туры. Как уже упоминалось, отель расположен на берегу Березины, буквально в ста метрах от городского пляжа. Возможно, поэтому отдых в Бобруйске так популярен среди жителей Санкт-Петербурга, Москвы, Мурманска, Тулы. Для среднего класса россиян бобруйский «Турист» стал таким же популярным как французский Куршевель для олигархов.

Предприятие тесно сотрудничает с близлежащим санаторием, создан специальный тур: «В Бобруйск за здоровьем». Желающие пройти релаксацию живут и питаются в гостинице, а оздоровительные процедуры проходят в медицинском реабилитационном центре. Люди с удовольствие пользуются этой услугой, потому что в летние месяцы места в белорусских санаториях всегда в дефиците. Зимой же, на рождественские каникулы, приезжают москвичи, причем многие из них уже ста-



Ресторан «Турист»

ше держать их в секрете от конкурентов. Однако о некоторых нам все же поведали, например, о создании агроусадьбы. Для жителей мегаполисов общение с природой - прекрасная отдушина, поэтому нет сомнений, что такая услуга будет востребована. Многие с удовольствием приобщились бы к рыбалке, пожили не в каменных «джунглях», а в деревянной избе.

- У нас есть интересные предложения от польских коллег, прошлым летом приняли первую группу туристов из этой страны, - говорит Александра Винарская. Собираемся проводить у себя дни польской кухни. Для реализации этого проекта пошлем нашего шеф-повара и завпроизводством на учебу в Польшу, а затем пригласим их поваров к нам. Собираемся открыть спа-салон, в настоящее время разрабатывается бизнес-план.

Летом к услугам гостей города и его жителей лодки, надувные матрасы и бассейны, бадминтонные ракетки, роликовые коньки. По всему видно, что руководство отеля старается максимально использовать удачное месторасположение гостиницы. Природные преимущества являются отличительной особенностью, ведь не в каждом отеле такой восхитительный вид из окна, так что комфорт, создаваемый персоналом, прекрасно дополняет окружающая природа. По распоряжению директора было построено гнездовье для аиста. Александра Эдуардовна убеждена, что эти птицы приносят не только детей, но и деньги.

Сейчас коллектив готовится к весеннему приему гостей, в Бобруйском ледовом дворце в апреле будет проходить чемпионат мира по хоккею среди юниоров. Большинство молодых людей приедут в Беларусь впервые, а юношеские впечатления остаются с нами на всю жизнь. Поэтому нужно сделать все, чтобы у зарубежных гостей остались прекрасные воспоминания о днях, проведенных в нашей стране. Представители оргкомитета соревнований и федерации хоккея



Номер первого разряда бизнес-класса

ли завсегдатаями таких зимних туров и привлекают своих друзей и знакомых.

Но они не просто сидят в номерах, отмечая праздники, для них организуются обширная развлекательная программа, катание на санях, экскурсии и т.п., можно взять напрокат лыжи. При этом россияне приятно удивлены ценами на обслуживание и тем, что в районном городе оказывают услуги по высшему разряду. По словам Александры Эдуардовны, есть еще интересные задумки по расширению спектра услуг, но в наше непростое время луч-

Отелю «Турист», расположенному на живописном берегу Березины, повезло, поскольку коллектив создавался с нуля.

Долгострой, который 13 лет уродовал окрестности, «оживили» за 9 месяцев, к празднику «Дажынki», за счет средств республиканского бюджета.



Финская сухая сауна

кея приезжали для уточнения всех нюансов по проживанию и питанию.

Для коллектива принимать у себя спортсменов не в новинку. Все хоккейные команды, приезжающие в Бобруйск, непременно останавливаются в отеле «Турист», потому что, во-первых, он расположен рядом с ледовой ареной, а во-вторых, здесь самые комфортные условия для проживания. Кухня в отеле лучшая не только в городе, но и одна из лучших в стране. Позавтракать здесь можно с 7 утра, гостям на выбор предлагается 3 варианта меню либо шведский стол. К услугам посетителей ресторана - высокопрофессиональный ансамбль, а живая музыка всегда приятнее фонограммы.

В гостинице три прекрасные сауны, которые пользуются популярностью не только у гостей отеля, но и у горожан. Работает боулинг с четырьмя дорожками, есть бильярдная, тренажерный зал. Недавно открыт бизнес-центр, оснащенный по последнему слову техники, где имеется возможность поработать на стационарных компьютерах, а также в беспроводной сети Wi-Fi, в каждом номере можно подключиться к сети Интернет.

Особое внимание уделяется безопасности. Отель получил лицензию на оказание услуг в этой сфере, есть своя служба охраны, а помещения оборудованы системой видеонаблюдения. С местными службами МЧС регулярно проводятся учения по действиям в случае пожара, особенно накануне масовых заездов.

- Мы стремимся быть лучшими из лучших, поэтому постоянно поддерживаем материальную базу в состоянии, близком к идеальному, - подчеркивает А. Винарская. Два года назад отель первым в Могилевской области прошел сертификацию на «трехзвездочный» статус, до более высокого ранга

не хватило 2 кв.м в одноместных номерах. Для трех звезд необходимо было набрать 80 баллов, а в итоге получили 120. Председатель Госстандарта РБ Валерий КОРЕШКОВ лично вручил Сертификат соответствия категории три звезды, кроме того, внедрена система менеджмента качества соответствующая стандарту ИСО 9001. В 2009 г. предприятие стало лауреатом премии правительства Республики Беларусь за достижения в области качества.

Останавливаться в развитии коллектива предприятия не собирается, так что поговорка: хочешь жить - умей вертеться, это про отель «Турист». Здание новое, налог на недвижимость достаточно внушительный, да и платить его нужно вперед. А еще платежи за тепло, электроэнергию, расходы на продукты питания и т.д. Так что получать на лаврах некогда, нужно думать, как заработать деньги. Для рентабельной работы необходимо обеспечивать загрузку на 40%, в среднем по году эти цифры выше на 5-10%. Балансовая стоимость составляет около 34 млрд. руб., которые оккупятся не ранее чем через 10-12 лет.

- Любой коллектив формируется в течение 3-5 лет, - говорит Александра Эдуардовна, - можно смело сказать, что сегодня он создан, а для сферы услуг это очень важно. Люди «притерлись» друг к другу, создана благожелательная, почти семейная атмосфера. Регулярные корпоративные выезды еще более сплачивают команду, а общий положительный настрой неизбежно передается и гостям отеля. Многие минские фирмы предпочитают проводить праздники в «Туристе». По их словам, выезд в Бобруйск вместе с проживанием и питанием обходится дешевле, чем если бы это мероприятие проводилось в каком-либо столичном ресторане или на пригородной базе отдыха. При групповых заездах предлагаются значительные скидки, что привлекательно для туристических агентств, которые могут работать на условиях комиссии. Уже сложился свой круг постоянных клиентов, им предоставляются персональные скидки, а реклама «из уст в уста» является самой действенной и эффективной.



Холл отеля «Турист»

Отель «Турист»

213830, Могилевская обл., г. Бобруйск,
ул. Войкова, 20
Тел./факс приемной:
(0375 225) 49-20-01
Рецепция: (0375 225)
49-31-91
Ресторан: (0375 225)
49-32-10
www.turist.bobr.by

В бизнес-процессах есть место тренингу

В процессе решения задач информатизации менеджмент не всегда задумывается об изначальной оптимизации управления бизнес-процессами. А после «атаки» кризиса обучение менеджменту приобрело особую актуальность. На новые запросы без промедления откликнулся работающий в Минске Учебный центр подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров ИВА - лидер в области ИТ-обучения, известный также как Учебный центр ИВА.

О б очередных инициативах рассказывает директор Учебного центра ИВА Владимир ДЮБКОВ:

- В свое время учебный центр проводил некоторое количество бизнес-курсов, которые были хорошим дополнением к широкому спектру предлагаемых нами программ обучения ИТ-специалистов - а к 2009 году Учебный центр стали рассматривать в качестве партнера по обучению крупнейшие фирмы-производители программного обеспечения: IBM, Sun Microsystems, SAP, Novell, Microsoft, Cisco Systems. Поэтому в наступившем году мы решили кроме сугубо технических дисциплин преподавать и основы управления проектами, финансами, рисками.

Надо сказать, что белорусский рынок не избалован подобными предложениями, немного и экспертов, готовых передавать свои знания в данной области. На этом фоне Учебный центр ИВА предлагает цикл курсов по управлению проектами, которые разработаны корпорацией IBM. Другими словами, за предлагаемыми нами курсами по управлению проектами стоит не столько Учебный центр ИВА, сколько мощнейшая корпорация IBM. Тренер - опытный практик, который сам прошел соответствующее обучение и имеет сертификат PMP (PMI Certified Project Management Professional). Поэтому у нас есть все основания полагать, что курсы окажутся успешными.

А вообще учебный центр ИВА уже давно сломал стереотип о том, что качество белорусского обучения сильно отстает от российского или украинского. Белорусские ИТ-тренеры успешно работают в России и Казахстане, получают предложения из Украины и Литвы. Привлекаются компаниями IBM и Sun Microsystems для проведения своих внутренних курсов.

Правда, наша страна отличается аудиторией слушателей. Если в Москве и Киеве на дорогие профессиональные курсы приходят в том числе и частные лица, то у нас они пока не готовы выкладывать достаточно большие деньги за обучение. Основной контингент Учебного центра - корпоративные клиенты.

Широкая линейка предлагаемых курсов позволила учебному центру почти не ощутить кризиса. Программистам и менеджерам различных уровней предлагаются образовательные услуги по трем направлениям: информационные технологии, иност-

ранные языки и бизнес-обучение. Кроме того, ИТ-специалисты могут пройти компьютерное тестирование знаний по технологиям компаний Prometric и Pearson VUE (Virtual University Enterprise). Эти две компании доминируют в области сертификационного тестирования по информационным технологиям. Всего количество слушателей в центре в 2009г. составило более 950 человек, что на порядок больше по сравнению с первым годом работы.

Учебный центр ИВА, который ведет свою историю с 6 мая 2002 г., один из немногих работает в соответствии с белорусскими стандартами образования: имеет и лицензию на образовательную деятельность, и сертификат о государственной аккредитации.

- К сожалению, в нашей стране по сей день остаются непонятными образовательные тенденции в сфере ИТ, - говорит В.Дюбков. - С одной стороны, государство считает ИТ-отрасль экспортноориентированной, здесь очень высокая доля добавленной стоимости. Но, с другой - если высшему ИТ-образованию уделяют достойное внимание, то системе повышения квалификации в области ИТ - гораздо меньше.

А вот со стороны компаний, работающих в сфере ИТ, наоборот, интерес усиливается. Авторизованное обучение престижно во всем мире - его потребители понимают, что им предлагается не самостоятельный курс, неизвестно кому составленный, а продукт самой корпорации-разработчика программного обеспечения. А каждая компания-разработчик, в свою очередь, весьма критично относится к выбору партнера, которому делегируется право проводить обучение от ее имени. В этой связи важно отметить, что Учебный центр ИВА стал первым и пока единственным в СНГ, получившим такое право от компании SAP AG - производителя крупнейшей из существующих сегодня систем управления ресурсами предприятия (ERP-систем).

В дальнейшем совершенствовании «линейки» авторизованных курсов в Учебном центре ИВА видят перспективу своего развития. Одновременно будут углубляться и существующие «учебные продукты»: готовятся программы для более «продвинутых», профессионалов и экспертов.



Владимир ДЮБКОВ,
директор Учебного центра ИВА

Учебный центр ИВА уже давно сломал стереотип о том, что качество белорусского обучения сильно отстает от российского или украинского.

«Учебный центр ИВА»

220040, г. Минск,
ул. М.Богдановича,
155/1
e-mail: education@iba.by
<http://education.iba.by>

Турмаршруты уводят от кризиса



Кризис сделал свое черное дело и в туристическом бизнесе. Пока по итогам 2009 г. определяются победившие и пострадавшие фирмы, уже можно предположить, что все туристические предприятия Беларуси, которые тяжело, но целенаправленно из года в год нарабатывали турпродукты на внутреннем и въездном туризме, теперь оказались в выигрышной ситуации. Данное мнение озвучили на пресс-конференции в Минске представители отрасли.

- Самым популярным туристическим объектом в Беларуси в 2009г. стал Национальный парк «Беловежская пуща», - отметила консультант Департамента по туризму Министерства спорта и туризма Елена СОЛОВЬЕВА. - За год в пуще побывали более 235 тыс. туристов. Расположенное там поместье белорусского Деда Мороза посетили более 95 тыс. человек. Впервые туристическим центром Минского отделения Белорусской железной дороги был организован экскурсионный маршрут на поезде. В беспересадочном купейном вагоне, который курсировал с 25 декабря до 9 января, туристы могли проехать из Минска в Брест и обратно. За один день белорусские и зарубежные путешественники имели возможность посетить поместье Деда Мороза, музей природы,

Уже стало нормой, когда в выходные дни туристические фирмы организуют сборные группы, которые размещаются в 8-10 автобусах.

осмотреть вольеры с дикими животными. Приятно, что железнодорожный транспорт успешно входит в туристическую индустрию.

Еще одной новостью стало возрождение популярности объектов Великой Отечественной войны. Как правило, иностранцы, в частности, немецкие туристы хотят побывать в Хатыни, есть также интерес к линии Сталина, Полоцку, Витебску.

И уже стало нормой, когда в выходные дни туристические фирмы организуют сборные группы, которые размещаются в 8-10 автобусах. На рынке въездного туризма увлеченно работают около 10 компаний. На их сайтах есть график проведения и участия в туристических маршрутах. Беларусь активно позиционируется в этой сфере. Построены интересные объекты. И многие заново открывают для себя страну.

В этом году как никогда повезло с зимой. Все зимние развлечения нашли отражение в турпрограммах.

- Хорошая зима лучше плохого лета, - солидарна с представителем Департамента участвовавшая в пресс-конференции генеральный директор ТЭУП «Беларустуррист» Раиса БЫКОВА. - В отдаленных местах зимой оказалось ничуть не хуже, чем летом. На новогодние и рождественские праздники на своих предприятиях, объектах так называемого профсоюзного туризма мы обслужили более 10 тыс. человек, из них 2,5 тыс. - дети. Это белорусы, которые выбирают однодневные маршруты.

В инфраструктуру туризма в 2008 г. профсоюзы вложили 6 млрд. руб., а в 2009 г. - уже 9 млрд. руб. На базе объектов, расположенных во всех областях, созданы ту-



ристические продукты. В профсоюзных санаториях отдыхают преимущественно иностранцы, в основном россияне из Москвы, Санкт-Петербурга, Мурманска и их окрестностей. Отдыхающим предлагаются различные экскурсионные программы, конкурсы, катание на лошадях. Хотя цены одинаковые для россиян и белорусов, все же ставка сделана на экспорт услуг. За 2009 г. он увеличен в 2 раза. Если гостям понравилось летом, то они приезжают и зимой, воспользовавшись своими каникулами, ведь едут туда, где комфортно, считает Р. Быкова.

По ее словам, вывеской можно зазвать только один раз. Если плохо накормили, обслужили, то второй раз человек не приедет. К тому же должно быть разнообразное содержание отдыха. Большинство санаториев превратилось в SPA-территории, где есть и тренажерные залы, и фитнес, массаж, сауны и бассейны.

Надо отметить, что в целом при работе с туристическими группами максимально удовлетворяется интерес иностранцев. Все маршруты подкреплены аттестованными гидами и переводчиками. Напомним, что их профессиональная аттестация проводится уже 2 года.

В настоящее время в стране действует около 1 тыс. экскурсионных маршрутов. Более 300 создано за прошлый год.

Сфере туристических услуг уделяется большое внимание. Об этом свидетельствуют повышающиеся год от года прогнозные показатели. В то же время проблем и неувязок с предприятиями сопутствующих сфер деятельности хватает.

Как рассказала Е. Соловьева, возникла проблема с оплатой услуг: учреждения туристической инфраструктуры хотят, чтобы деньги платились не безналичным путем, а непосредственно в кассу. На этом, например, настаивают музеи, у которых есть планы по реализации услуг. Но когда речь идет о группах туристов, это не очень удобно. Данная проблема регулировалась на уровне Совета Министров. Министерство культуры пошло навстречу и обязало свои музейные учреждения принимать любую оплату. К сожалению, по-прежнему отдельные музеи продолжают настаивать на оплате услуг непосредственно в кассу. Такая же ситуация возникает с некоторыми гостиницами, предприятиями автотранспорта и точками питания. Этот вопрос также на контроле и будет решаться на высоком уровне.

Что касается повышения ставок консульских сборов белорусскими загранучреждениями, вступившего в силу с 1 января 2010 г., то, как проинформировала Е. Соловьева, на это решение последовала реакция турфирм. Недавно прошло заседание Республиканского союза туристических организаций. Они готовят специальное письмо-предложение в вышестоящие организации, поэтому стоимость виз негативно отразится на въездном туризме. Министерство, безусловно, будет поддерживать позицию туристических организаций, так как считает, что плату для иностранцев за въезд в Беларусь надо уменьшить, а с отдельными странами ввести безвизовый режим.



Вывеской можно зазвать только один раз. Если плохо накормили, обслужили, то второй раз человек не приедет. К тому же должно быть разнообразное содержание отдыха. Большинство санаториев превратилось в SPA-территории, где есть и тренажерные залы, и фитнес, массаж, сауны и бассейны.



Еще далеко от идеального развития в стране водного туризма. Наши реки и озера - это то, чем белорусы гордятся. Но чтобы привлекать иностранцев, нужен соответствующий водный транспорт. Этот вопрос будет поставлен перед Минтрансом. Вообще, если раньше, чтобы заработать туристический рубль, нужно было сделать 2 шага, то сейчас - 22. Создать надо «спросовый» продукт, а не просто что-то выбросить на рынок. Нужно изучать рынок и работать под заказчика, потребителя. И очень стараться, считают специалисты.



Взгляд на небо с помощью радаров



Леонид ЧУРО,
генеральный
директор
Республиканского
унитарного
предприятия по
аэронавигационному
обслуживанию
воздушного
движения
«Белазронавигация»,
председатель
Координационного
Совета «Евразия»

Гражданская авиация Беларуси успешно интегрируется в Европейскую авиатранспортную сеть. За последние двадцать лет протяженность международных воздушных трасс над Беларусью увеличилась более чем в 30 раз и составляет 25 тыс. км. В сутки над нами пролетает около 500-550 самолетов, а в летний период - до 850. Одновременно над страной может находиться от 30 до 70 летательных аппаратов. «Дороги» в небе контролируют и обеспечивают безопасность полетов специалисты государственного предприятия «Белазронавигация».

НЕБО. САМОЛЕТЫ. ЛЮДИ

Представьте себе оживленные трассы, которые проложены по небу. Они пересекаются, поворачивают. И по ним с громадной скоростью несутся лайнеры. В это время на земле люди у пульта и монитора управляют каждым полетом наравне с командиром экипажа воздушного судна.

Если летчик летит на одном самолете, то авиадиспетчер, как правило, - на всех шести сразу. А иногда в часы пик одновременно приходится следить за двадцатью. Без авиадиспетчеров они словно слепые котята. На экранах радаров - черные метки, движение которых выполняется только с разрешения авиадиспетчеров. Как они сами говорят, в этом работа напоминает компьютерную игру. Только множество хитроумных приборов говорит о серьезности этого момента. Ведь ответственность при этом громадная - на борту каждого самолета сотни пассажиров.

В аэронавигационном обслуживании свыше 195 тыс. внутренних и международных полетов в год участвуют более 1,7 тыс. высококвалифицированных специалистов. Они не часто становятся героями репортажей. И, надо сказать, к счастью, потому что об авиадиспетчерах, как правило, вспоминают, когда происходит ЧП.

Особое внимание «Белазронавигация» уделяет таким важным вопросам, как расширение сети воздушных трасс, повышение пропускной способности, эффективность использования воздушного пространства и безопасность полетов.

ЛИДЕР В СНГ

В настоящее время через Беларусь проходят воздушные суда более 925 авиаком-

паний из 91 страны. И из года в год идет их постоянное увеличение. Причин для этого достаточно: высокое качество предоставляемого аэронавигационного обслуживания, использование современных технических средств наблюдения, навигации и связи, выгодное географическое положение, а также способность всех аэропортов Беларуси обслуживать международные полеты.

Над Беларусью проходят кратчайшие воздушные пути из Японии, Австралии и Сингапура в Европу, а из Америки - на Ближний Восток.

«Белазронавигация» постоянно цели-направленно взаимодействует с международными авиационными организациями по применению стандартов Международной организации гражданской авиации (ИКАО) в рамках Чикагской конвенции 1944 г. Сотрудничество с ИКАО и Евроконтролем позволило внедрить ряд ключевых международных программ, которые сделали воздушное пространство Республики Беларусь еще более привлекательным для эксплуатантов судов и значительно повысили уровень безопасности полетов.

Одна из таких программ - применение сокращенного минимума вертикального эшелонирования (RVSM). Если раньше на высоте свыше 8100 м расстояние между лайнерами было 500 м, то сейчас - 300 м. То есть в небе добавилось два эшелона. Кроме того, если продольный интервал трасс был 30 км, то сейчас, с учетом внедрения современных автоматизированных систем, он сокращен до 10 км.

Активная работа специалистов предприятия по развитию аэронавигационного обслуживания в соответствии с международными стандартами и рекомендациями позволяет предприятию уверенно смотреть в будущее и быть лидером в пр-

Справка: Республиканское унитарное предприятие по аэронавигационному обслуживанию воздушного движения «Белазронавигация» было создано в 1996 г. в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 04.04.1995 г. №126.

Аэропорты Брест, Витебск, Могилев, Гомель и Гродно входят в состав предприятия «Белазронавигация» и имеют современные здания и оборудование. Аэропорты допущены к эксплуатации всех типов воздушных судов, включая самолеты иностранного производства B767-200ER, B757-200/500, B737-200/500/800, A310-200/300.



доставлении аeronавигационных услуг в воздушном пространстве стран СНГ.

ОБСЛУЖИВАНИЕ ВОЗДУШНОГО ДВИЖЕНИЯ

Предприятие имеет весьма разветщенную структуру. Обслуживание воздушного движения ведут Минский районный и аэроромный диспетчерский центры, а также службы воздушного движения на аэродромах гражданской авиации республики при тесном взаимодействии в аэропортах со смежными диспетчерскими центрами и другими органами, участвующими в обеспечении полетов.

Ведется постоянная работа по реализации элементов концепции перехода на системы связи, навигации, наблюдения и организации воздушного движения (CNS/ATM). В частности, это применение системы координат WGS-84, машинный обмен полетными данными между смежными диспетчерскими центрами по протоколу OLDTI, гибкое использование воздушного пространства, обновление средств наблюдения, навигации и связи; сертификация служб ОВД и эксплуатации радиотехнического оборудования.

РАДИОТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Одной из приоритетных задач предприятия является выполнение стандартов и рекомендаций ИКАО в отношении технической оснащенности аeronавигационной структуры. Эксплуатируемая автоматизированная система управления воздушным движением «Синтез-AP2» имеет сертификат Типа Межгосударственного авиационного комитета. Она изготовлена с помощью лицензионных программных средств, элементной базы и по высоким научным технологиям с использованием мировых достижений в области проектирования и ввода в эксплуатацию аэроромно-районных автоматизированных систем управления воздушным движением.

Для создания навигационного поля используются маяки VOR/DME, установленные в Витебске, Минске, Бресте, Гомеле, Могилеве и н. п. Глубокое.

В настоящее время закупаются еще два маяка VOR/DME. Таким образом, все аэропорты будут оснащены новейшими радиотехническими средствами. Это позволит улучшить обслуживание воздушного движения и повысить безопасность полетов.

А в перспективе в рамках инновационного развития планируется приобрести шесть современных радиолокационных комплексов, что выведет на принципиально новый уровень радиолокационное поле воздушного пространства Республики Беларусь.

ПАРТНЕРЫ

Взаимодействие с центрами управления воздушным движением сопредельных государств - Российской Федерации, Польши, Украины, Литвы и Латвии позволило гармонизировать структуру воздушно-

го пространства, использовать единые правила и процедуры обслуживания воздушного движения.

Огромную роль играет членство предприятия в Координационном Совете руководителей национальных органов по использованию воздушного пространства и организации воздушного движения «Евразия», который был образован 11 ноября 1999 г. для координации действий в области организации потоков и обслуживания воздушного движения. Кроме того, деятельность КС «Евразия» направлена на совершенствование связей между сопредельными органами ОВД, а также разработку и представление своим авиационным администрациям согласованных мер по развитию национальных систем ИВП и ОВД.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА

Одним из основных показателей безопасности полетов является уровень квалификации авиационного персонала.

Параллельно с вводом УВД «Синтез-AP2» запущен в штатную эксплуатацию учебный комплекс. Он включает аэровизуальный тренажер, позволяющий в реальном масштабе времени диспетчерскому и инструкторскому составу проводить отработку практических навыков в условиях аварийной обстановки в полете и при возникновении непредвиденных обстоятельств. На тренажерном модуле также осуществляется подготовка и стажировка молодых специалистов.

Предприятие постоянно повышает и совершенствует профессиональную подготовку своих специалистов, тесно взаимодействуя с Академией управления при Президенте Республики Беларусь, Минским государственным высшим авиационным колледжем (МГВАК) и учебным заведением Великобритании (MLS International College).

Чтобы стать диспетчером, мало профессиональной подготовки. Нужно до- сконечно выучить английский язык и 3-5 лет полноценно поработать под присмотром коллег с солидным стажем.

Авиадиспетчеры иногда называют себя несостоявшимися летчиками. Однако склад ума, быстрота реакции, общее состояние здоровья, слух, зрение - все это проверяется специальными тестами, разработанными для летчиков и космонавтов. Причастность к полетам делает близкой мечту о небе. За это авиадиспетчеры и любят свою профессию.



Структура воздушных трасс над Беларусью

Чтобы стать диспетчером, мало профессиональной подготовки.

Нужно до- сконечно выучить английский язык и 3-5 лет полноценно поработать под присмотром коллег с солидным стажем.

Операционный зал Минского районного и аэроромного диспетчерского центра



*Республиканское унитарное предприятие по аeronавигационному обслуживанию воздушного движения «Белаэронавигация»
220039, г. Минск,
ул. Короткевича, 19
Тел.: 8-0172 22-52-20,
факс: 8-0172 26-06-92*

Дарья ШИТИКОВА

Корпоративное кино «Продает» компанию



Современные технологии не стоят на месте, и вот уже на смену бумажным корпоративным брошюрам, каталогам, годовым отчетам, рекламным листовкам и пресс-релизам приходят... фильмы: корпоративные, презентационные, методические и учебные. Именно они просто и доступно рассказывают партнерам о компании и продукции, останавливают посетителя выставки у стенда, эффективно преподносят учебный материал.

Презентационный фильм - это фильм о компании, его называют «визитной карточкой». Он эффективно демонстрирует продукцию, услуги и компанию потенциальному потребителю.

Не секрет, что видеофильм воздействует одновременно почти на все каналы человеческого восприятия (вижу - слышу - чувствую), т.е. влияет на визуалов, аудиалов и кинестетиков. И все же, согласно принципу Парето, 80% информации, которая поступает в человеческий мозг, приходится на визуальный канал, 20% - на все остальные. Да и наибольее распространенная стратегия освоения новых объектов - это так называемая стратегия ВЧ (вижу - чувствую).

К тому же в процессе просмотра видеофильма формируется свой контекст (то, что позволяет наиболее точно выявить основное послание, закладываемое авторами фильма). А его можно использовать в собственных целях: показать себя в успешном контексте, включить в него символы и образы, которые вызывают доверие. Вот пример: представьте себе два одинаковых по содержанию интервью директора, только одно дается на фоне ухоженных производственных цехов, а вто-

рое - во дворе, где на заднем плане проглядывается запущенный междвор. Как вы думаете, какая картинка даст более позитивный эффект? Естественно, первая.

ЖАНРОВОЕ МНОГООБРАЗИЕ

Видеофильмы удобнее группировать по целям и задачам, которые они должны выполнять. Так, **презентационный фильм** - это фильм о компании, его называют «визитной карточкой». Он эффективно демонстрирует продукцию, услуги и компанию потенциальному потребителю. Кроме того, он может быть посвящен определенному событию или акции (презентация фирмы или нового направления деятельности, открытие нового объекта и т.д.). Его основной аудиторией являются потенциальные потребители.

Благодаря своей информативности и длительности (5-20 мин) фильм может выполнять функции *промофильма, имиджевого и выставочного ролика*. Первый, или PR-фильм продвигает бренд и продукцию на рынок. Второй - расставляет акценты в позиционировании компании на рынке и призван укрепить ее корпоративный дух. Выставочный ролик зачастую делается даже без звука, но с яркой запоминающейся картинкой, красивой графикой и нестандартной подачей материала.

Корпоративный фильм формирует имидж компании и дает представление о ней, формулирует и наглядно показывает основополагающие принципы организации, ее миссию, подходы, цели и задачи, создает корпоративный дух организации и отношения внутри коллектива, демонстрирует производственный и научный потенциал, выпускаемую продукцию, показывает структуру компании и предприятий, входящих в ее состав.

Он предназначен для аудитории как вне компании (клиенты, потенциальные потребители продукции и услуг компании, деловые партнеры компаний, инвесторы, госучреждения, чиновники), так и внутри ее (сотрудники и персонал компании, акционеры). Средняя длительность корпоративного фильма - около 10 мин.

Возможных форматов корпоративного видео в зависимости от интересов бизнес-сообщества множество: *фильм-«фантом»* для консалтинга, рекламы, PR, медицины и др.; *фильм-«лаковая картинка»* для авиакомпаний, портов, производства, отелей, ресторанов, судоходных компаний; *фильм-*

«отчет» рекомендуется предприятиям финансового сектора, крупным ОАО, компаниям с большими долями иностранного капитала; фильм-«репортаж» как образный и подробный рассказ о событии (сюда относятся и фильмы-«юбилеи», посвященные корпоративным праздникам); фильм-«доверительный разговор», или фильм-«сопровождение» годится для любого бизнеса, поскольку всякое публичное действие, поддержанное видеорядом, приобретает дополнительную силу.

Особое место занимают малобюджетные, но информативные, яркие и очень эффектные слайд-шоу (слайд-фильм) и товарный видеокаталог. Последний - это прямой аналог привычных всем красочных бумажных каталогов, но благодаря присутствию в нем видео и звука гораздо эффективнее представляет потенциальным клиентам любые продукты или услуги. Хронометраж такого фильма может быть очень большим и зависит от количества позиций товара или услуг. Слайд-шоу содержит фрагменты компьютерной графики: логотип компании или различные диаграммы, схемы, графики, динамичную музыку и профессиональный голос диктора. Из-за небольших объемов информации его можно размещать на корпоративном сайте.

Обучающий фильм помогает правильно использовать продукт, демонстрирует его в работе, показывает методы эксплуатации, объясняя сложные моменты доступным и понятным языком.

Учебный фильм снимают в основном для повышения квалификации сотрудников, что экономит время и средства на их обучение. Но целевой аудиторией могут быть и клиенты компаний, и ее партнеры. Например, учебные видеофильмы являются необходимой частью многих западных образовательных программ, разработанных для повышения квалификации персонала и руководителей предприятий.

Видеофильмы получили чрезвычайно широкое распространение благодаря реалистичности сюжетов, игровой форме подачи материала, что во многом упрощает и повышает эффективность восприятия информации обучаемыми. Специальные исследования влияния учебного видео на действия при пожаре, проведенные совместно Академией ГПС и Университетом Ольстера (Великобритания), подтвердили: люди, которые смотрели учебные видеофильмы даже много лет назад, ведут себя правильнее с точки зрения пожарной безопасности, чем те, кто его не смотрел.

НА «КУХНЕ» ТВОРЧЕСТВА

Число людей, которые привлекаются к творческому процессу, варьируется в зависимости от заказа. Небольшой и прос-

той видеоматериал вполне «потянут» три человека: автор-текстовик, оператор и монтажер.

Стандартная схема производства презентации такова: вначале определяются цель и аудитория, оговаривается продолжительность фильма. Затем разрабатывается концепция, собирается материал и пишется сценарий. Все перечисленные этапы обязательно согласуются с заказчиком. После этого осуществляется раскладировка всего фильма с хронометражем, которые утверждаются заказчиком; затем идут непосредственно съемочный период (2-3 дня), монтаж, цветокоррекция, наложение фильтров, многослойный монтаж, создание 2D-/ 3D-графики и анимации (начальные «заставки», «перебивки», титры), озвучка, музыкальное сопровождение, шумовые звуковые эффекты и кодировка, запись DVD-Video диска с многоуровневым или анимированным меню и сдача фильма заказчику.

Создание сценария и переговорный процесс занимают примерно половину всего времени работы над фильмом. Стоимость малобюджетного ролика составляет 2-8 млн. руб., а минута хорошего фильма в среднем обойдется заказчику от 1 до 5 млн. На цену влияют сложность и количество съемочных дней, используемое оборудование, вознаграждение дикторам, актерам, композиторам, аренда реквизита, графика и др. Кстати, о компьютерной графике, она тарифицируется посекундно: до 100 долл. за секунду, и порой может «съесть» 10-15% общей стоимости проекта.

Срок выполнения фильма обычно колеблется от 1 до 1,5 месяца. Хотя, как показывает практика, работа может затянуться, если, например, ответственные за фильм сотрудники фирмы-заказчика уходят в отпуск или не больничный, уезжают в командировки или, что еще хуже, начинают соперничество друг с другом за право быть первым и лучшим в глазах своего руководителя.

Самое сложное в работе с заказчиком - это когда он не знает четко, чего же он на самом деле хочет. Распространенный, к сожалению, подход: «Чтобы красиво и нравилось всем» - в создании фильма не оправдан, в лучшем случае он будет пытаться на полке, в худшем - отправится в утиль. А ведь на создание фильма были потрачены немалые деньги! Поэтому обязательно поинтересуйтесь портфолио исполнителя, соберите информацию о фильмах зарубежных конкурентов и четко определитесь с целями и аудиторией. Тогда и быстрая отдача, и оккупаемость видеофильма не будут заоблачной мечтой.

*Самое сложное
в работе с
заказчиком -
это когда он не
знает четко,
чего же он на
самом деле хочет.*

*Распространен-
ный, к сожалению,
подход: «Чтобы
красиво и
нравилось всем»
- в создании
фильма не
оправдан, в
лучшем случае
он будет
пытаться на
полке, в худшем
- отправится в
утиль.*



Новое в законодательстве

Системный дайджест документов с 4 по 29 января 2010 г.¹

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Закон Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г. №113-З «Об электронном документе и электронной цифровой подписи» (Рег.№ в НРПА 2/1665 от 12.01.2010)

Закон вступает в силу через год после его официального опубликования.

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26 января 2010 г. №98 «Об утверждении Положения о республиканском конкурсе инновационных проектов» (Рег.№ в НРПА 5/31162 от 28.01.2010)

ГРАЖДАНСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г. №1719 «Об утверждении Положения о порядке регистрации товарного знака и знака обслуживания и о внесении изменений в некоторые постановления Совета Министров Республики Беларусь» (Рег.№ в НРПА 5/30992 от 31.12.2009)

Постановление вступает в силу с 25.01.2010 г.

Указ Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2009 г. №674 «О внесении дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 19 февраля 2008 г. №100» (Рег.№ в НРПА 1/11283 от 11.01.2010)

Изменением, внесенным в Указ Президента от 19.02.2008 г. №100 «О некоторых вопросах владельческого надзора», предусмотрено, что позиция представителя государства в органах управления хозяйств, в уставных фондах которых более 50% акций (долей) принадлежит Республике Беларусь, по вопросам отчуждения находящихся в собственности таких обществ объектов недвижимости, стоимость каждого из которых превышает 10 тыс. БВ, определяется Совмином по согласованию с Президентом на основании предложений госорганов и иных госорганизаций, уполномоченных управлять акциями (долями в УФ) таких хозяйств.

Указ вступает в силу с 1.01.2010 г.

Постановление Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь от 30 декабря 2009 г. №70 «О внесении изменений и дополнений в постановление Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь от 28 декабря 2006 г. №63» (Рег.№ в НРПА 8/21810 от 19.01.2010)

Уточняются вопросы отчетности представителей государства в органах управления хозяйств, акции (доли в УФ) которых принадлежат Республике Беларусь.

ХОЗЯЙСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 29 декабря 2009 г. №1732 «Об утверждении Положения о порядке учета контролирующими (надзорными) органами выданных предписаний на проведение проверок» (Рег.№ в НРПА 5/31003 от 4.01.2010)

Положение определяет порядок учета предписаний, выданных на проведение проверок госорганами (их структурными подразделениями, территориальными органами, подчиненными организациями) и иными госорганизациями, уполномоченными на осуществление контроля (надзора) за деятельностью проверяемых субъектов и включенными в перечень контролирующих органов и сфер их контрольной деятельности.

Постановление вступает в силу с 1.01.2010 г.

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г. №1721 «О Государственной программе поддержки малого предпринимательства в Республике Беларусь на 2010-2012 годы» (Рег.№ в НРПА 5/31019 от 6.01.2010)

Приказ Комитета государственного контроля Республики Беларусь от 4 января 2010 г. №1 «Об утверждении Инструкции о методах и способах осуществления проверок органами Комитета государственного контроля Республики Беларусь» (Рег.№ в НРПА 7/1173 от 6.01.2010)

ФИНАНСОВАЯ, БАНКОВСКАЯ, СТРАХОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 11 декабря 2009 г. №146 «Об утверждении Инструкции о некоторых вопросах выпуска и государственной регистрации ценных бумаг» (Рег.№ в НРПА 8/21797 от 18.01.2010)

Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 23 декабря 2009 г. №207 «О внесении изменений и дополнений в Инструкцию о порядке доведения информации об условиях кредитования и полной процентной ставке за пользование кредитом» (Рег.№ в НРПА 8/21818 от 21.01.2010)

Установлено, что банк и небанковская кредитно-финансовая организация обязаны предоставлять информацию об условиях кредитования и полной процентной ставке за пользование кредитом.

Инструкция дополнена положениями о сроках уплаты платежей по кредиту, порядке сбора информации об условиях кредитования и полной процентной ставке за пользование кредитом, порядке изменения условий кредитного договора, влекущих изменение суммы (размера) денежных обязательств кредитополучателя и (или) срока их уплаты.

Постановление вступает в силу через месяц после его официального опубликования.

Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 24 декабря 2009 г. №209 «Об установлении формы реестра обязательств банка перед физическими лицами и утверждении Инструкции о

¹ По дате регистрации в Национальном реестре правовых актов Республики Беларусь.

порядке формирования реестра обязательств банка перед физическими лицами» (Рег.№ в НРПА 8/21821 от 22.01.2010)

Инструкция разработана в соответствии со ст.26 Банковского кодекса, ст.16 Закона от 8.07.2008г. «О гарантированном возмещении банковских вкладов (депозитов) физических лиц» и определяет порядок формирования реестра обязательств банка или не-банковской кредитно-финансовой организации перед физическими лицами.

Постановление вступает в силу с 1.04.2010 г.

Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 22 января 2010 г. №69/1 «О процентных ставках при предоставлении банками кредитов для приобретения автомобильных транспортных средств по договорам финансовой аренды (лизинга)» (Рег.№ в НРПА 5/31134 от 26.01.2010)

Постановление вступает в силу с 3.01.2010 г.

Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 11 января 2010 г. №2 «Об утверждении форм бухгалтерской отчетности страховых организаций, Инструкции о порядке составления, представления и публикации бухгалтерской отчетности страховых организаций и внесении изменений и дополнений в некоторые постановления Министерства финансов Республики Беларусь» (Рег.№ в НРПА 8/21857 от 29.01.2010)

Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 14 января 2010 г. №3 «О внесении изменения в постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 7 февраля 2003 г. №16» (Рег.№ в НРПА 8/21858 от 29.01.2010)

Утвержден норматив:

- по договору добровольного страхования (сострахования, перестрахования) иного, чем страхование жизни, за исключением договора страхования экспортных рисков с поддержкой государства, в размере 20% от собственного капитала страховой организации, рассчитанного в соответствии с законодательством;
- по договору страхования экспортных рисков с поддержкой государства, в размере 5% от собственного капитала страховой организации, рассчитанного в соответствии с законодательством.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

Постановление Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, Национального статистического комитета Республики Беларусь от 23 января 2010 г. №4/6/6/7 «О внесении изменений и дополнений в постановление Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 19 апреля 2007 г. №55/60/59/38» (Рег.№ в НРПА 8/21855 от 28.01.2010)

В новой редакции излагается Книга учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпри-

нимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения.

Постановление вступает в силу после его официального опубликования.

Декрет Президента Республики Беларусь от 28 января 2010 г. №1 «О внесении изменений и дополнений в Декрет Президента Республики Беларусь от 30 июня 2000 г. №15» (Рег.№ в НРПА 1/11351 от 29.01.2010)

Внесены изменения и дополнения в Декрет №15 «О порядке проведения переоценки имущества и обязательств в иностранной валюте при изменении Национальным банком курсов иностранных валют и отражения в бухгалтерском учете курсовых разниц» - коммерческим организациям предоставляется право списывать курсовые разницы на финансовые результаты их деятельности в полном объеме.

Указ Президента Республики Беларусь от 28 января 2010 г. №51 «О внесении изменений в некоторые указы Президента Республики Беларусь» (Рег.№ в НРПА 1/11353 от 29.01.2010)

Предусматривается исключение из себестоимости продукции (работ, услуг) безвозмездной (спонсорской) помощи, а также финансовой и иной помощи, оказываемой при реализации Госпрограммы возрождения и развития села на 2005-2010 годы, с включением такой помощи в состав внераализационных расходов, учитываемых при налогообложении.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О ТРУДЕ И СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЕ НАСЕЛЕНИЯ

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 8 января 2010 г. №16 «О внесении изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 августа 2000 г. №1359» (Рег.№ в НРПА 5/31043 от 13.01.2010)

Уточняется, что руководителям (в т.ч. руководителям сельскохозяйственных организаций) и специалистам с высшим и средним специальным образованием, прибывшим на работу в сельскохозяйственные организации по направлениям высших учебных заведений и учреждений, обеспечивающих получение среднего специального образования, и продолжающим по истечении двух лет со дня заключения с ними трудового договора работать в сельскохозяйственных организациях, в течение последующих трех лет производятся доплаты к их заработной плате в размере одной тарифной ставки первого разряда, установленной Правительством для работников бюджетной сферы, за счет средств республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки, если иное не предусмотрено Президентом.

Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 22 декабря 2009 г. №153 «О внесении изменений в постановление Министерства труда Республики Беларусь от 21 января 2000г. №6» (Рег.№ в НРПА 8/21784 от 14.01.2010)

Уточняются условия оплаты труда работников организаций ЖКХ, финансируемых из бюджета.

Кроме того, корректировки внесены в таблицу соотнесения приложений к постановлению №6 с основными видами экономической деятельности организаций согласно Общегосударственному классифи-

катору Республики Беларусь ОКРБ 005-2006 «Виды экономической деятельности», условия оплаты труда работников которых установлены данными приложениями.

Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 31 декабря 2009 г. №160 «О введении корректирующих коэффициентов к тарифным ставкам (окладам) работников организаций, финансируемых из бюджета и пользующихся государственными дотациями» (Рег.№ в НРПА 8/21785 от 14.01.2010)

Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 24 декабря 2009 г. №156 «О внесении изменений и дополнений в постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 20 сентября 2002 г. №122» (Рег.№ в НРПА 8/21793 от 15.01.2010)

Корректируется Инструкция о применении Положения об условиях оплаты труда руководителей государственных организаций и организаций с долей собственности государства в их имуществе

Указ Президента Республики Беларусь от 18 января 2010 г. №23 «О внесении изменений в Указ Президента Республики Беларусь от 23 января 2009 г. №49» (Рег.№ в НРПА 1/11317 от 19.01.2010)

Действие Указа Президента Республики Беларусь от 23.01.2009 №49 «О некоторых вопросах стимулирования реализации продукции, товаров (работ, услуг) в 2009 году» распространено и на 2010 г. Соответствующие изменения внесены в название и текст самого документа. Напомним, Указом №49 руководителям организаций предоставлено право устанавливать персональные условия оплаты труда отдельным работникам.

Указ вступает в силу с 1.01.2010 г.

ТАМОЖЕННОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Закон Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г. №93-З «О внесении изменений и дополнений в некоторые законы Республики Беларусь по вопросам перемещения отдельных видов товаров через таможенную границу Республики Беларусь» (Рег.№ в НРПА 2/1645 от 4.01.2010)

Изменения касаются ввоза и вывоза архивных документов, семян, средств защиты растений, наркотических средств и психотропных веществ, отходов, историко-культурных ценностей.

Закон вступает в силу через десять дней после его официального опубликования.

Постановление Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 29 декабря 2009 г. №84 «О внесении дополнений и изменений в постановления Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 28 июня 2007 г. №67 и от 29 июня 2007 г. №70» (Рег.№ в НРПА 8/21827 от 22.01.2010)

Уточняются вопросы порядка оформления таможенных документов, представления таможенных и иных документов таможенным органам и порядок регистрации таких документов.

Постановление вступает в силу через два месяца после его официального опубликования.

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 21 января 2010 г. №56 «О Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности» (Рег.№ в НРПА 5/31084 от 23.01.2010)

Решено в качестве Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь применять единую Товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности таможенного союза, утвержденную Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества (высшего органа таможенного союза) на уровне глав государств от 27 ноября 2009 г. №18 «О едином таможенно-тарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации».

Решения о классификации товаров в соответствии с единой Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности таможенного союза принимают таможенные органы.

Постановление вступает в силу с 1.01.2010 г.

Постановление Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 4 января 2010 г. №1 «О внесении изменений и дополнений в постановление Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 27 июня 2007 г. №66» (Рег.№ в НРПА 8/21848 от 26.01.2010)

Излагается в новой редакции Инструкция о порядке совершения таможенных операций при процедуре временного хранения товаров.

Инструкция определяет порядок заполнения уведомления о размещении товаров в зоне таможенного контроля, а также форму и порядок выдачи уполномоченными должностными лицами таможенных органов разрешения на временное хранение товаров и разрешений на совершение отдельных операций с товарами, помещенными под таможенную процедуру временного хранения.

Постановление вступает в силу с 1.02.2010 г.

Указ Президента Республики Беларусь от 28 января 2010 г. №52 «О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 13 июля 2006 г. №443» (Рег.№ в НРПА 1/11354 от 29.01.2010)

В соответствии с изменениями, внесенными в Указ от 13.07.2006 г. №443 «О таможенных сборах», исключена норма, предусматривающая взимание таможенными органами таможенных сборов за выдачу марок, идентификационных знаков или иных знаков для обозначения товаров в целях подтверждения операций таможенного оформления либо принятого таможенным органом решения в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу Республики Беларусь.

Уточняется, что сборы за таможенное оформление не уплачиваются при таможенном оформлении товаров, не только ввозимых в Республику Беларусь, но и вывозимых из Республики Беларусь с применением карнета ATA, при условии их полного освобождения от обложения таможенными пошлинами, налогами. Кроме того, сборы за таможенное оформление не уплачиваются при таможенном оформлении товаров, помещаемых под таможенный режим эксппорта.

Совмину поручено в шестимесячный срок внести предложения о целесообразности взимания в дальнейшем таможенных сборов за таможенное оформление

ление товаров, помещаемых под таможенный режим экспорта.

Указ вступает в силу через тридцать дней после его официального опубликования

ТОРГОВЛЯ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ, ОБЩЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ

Закон Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г. №95-З «О внесении изменений в Закон Республики Беларусь «О рекламе» (Рег.№ в НРПА 2/1647 от 4.01.2010)

Установлено, что рекламная игра - это деятельность организаций или индивидуальных предпринимателей, осуществляемая ими в целях стимулирования реализации товаров (работ, услуг) и обеспечивающая розыгрыш выигрышей между участниками рекламной игры, за исключением деятельности, не относящейся к рекламным играм в соответствии с актами Президента РБ.

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 4 января 2010 г. №2 «О Концепции развития рекламного рынка в Республике Беларусь на период до 2014 года и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь по вопросам рекламной деятельности» (Рег.№ в НРПА 5/31025 от 6.01.2010)

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12 января 2010 г. №23 «О продлении срока действия постановлений Совета Министров Республики Беларусь от 1 декабря 2008 г. №1834 и от 9 декабря 2008 г. №1903» (Рег.№ в НРПА 5/31050 от 14.01.2010)

Срок действия постановлений Совмина от 1.12.2008 г. №1834 «Об утверждении Положения о порядке реализации за пределы Республики Беларусь продукции по ценам, определяемым с учетом конъюнктуры мирового рынка» и от 9.12.2008 г. №1903 «Об утверждении Положения о порядке реализации товаров (работ, услуг) по ценам (тарифам), определяемым с учетом конъюнктуры рынка на территории Республики Беларусь» продлен до 1.01.2011 г.

Постановление вступает в силу с 1.01.2010 г.

ЖИЛИЩНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, СТРОИТЕЛЬСТВО И СДЕЛКИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 декабря 2009 г. №1748 «Об утверждении технического регламента Республики Беларусь «Здания и сооружения, строительные материалы и изделия. Безопасность» (TP 2009/013/BY)» (Рег.№ в НРПА 5/31029 от 12.01.2010)

Технический регламент вводится в действие с 1.08.2010 г.

До его введения в действие в отношении строительных материалов и изделий, подлежащих согласно законодательству обязательному подтверждению соответствия в части их безопасности, применяются правила, установленные Национальной системой подтверждения соответствия Республики Беларусь.

Постановление Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь от 23 декабря 2009 г. №69 «О внесении изменений и дополнений в постановление Комитета по земельным ресурсам, геодезии и картографии при Совете Министров Республики Беларусь от 28 июля 2004 г. №39» (Рег.№ в НРПА 8/21782 от 13.01.2010)

Изменения и дополнения внесены в Инструкцию о порядке проведения технической инвентаризации и проверки характеристик капитальных строений (зданий, сооружений), незавершенных законсервированных капитальных строений, изолированных помещений.

Постановление Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г. №30 «Об установлении размеров отчислений в инновационный фонд Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь на 2010 год» (Рег.№ в НРПА 8/21819 от 21.01.2010)

ТРАНСПОРТ

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г. №1716 «Об утверждении Положения о порядке расчета размеров арендной платы при сдаче в аренду находящихся в республиканской собственности железнодорожных транспортных средств, предназначенных для перевозки грузов и багажа» (Рег.№ в НРПА 5/30997 от 4.01.2010)

Постановление вступает в силу с 1.01.2010 г.

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 11 января 2010 г. №18 «О внесении изменений и дополнений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 4 декабря 2008 г. №1855» (Рег.№ в НРПА 5/31044 от 13.01.2010)

Изменения и дополнения вносятся в технический регламент Республики Беларусь «Автомобильный бензин и дизельное топливо. Безопасность» (TP2008/011/BY).

Технический регламент вводится в действие с 1.07.2010 г.

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 13 января 2010 г. №24 «О внесении изменений в Положение о порядке государственной регистрации и государственного учета транспортных средств, снятия с учета и внесения изменений в документы, связанные с регистрацией транспортных средств» (Рег.№ в НРПА 5/31053 от 18.01.2010)

Положение приводится в соответствие с Указом Президента РБ от 17.12.2009 г. №634 «О внесении изменений и дополнений в Правила дорожного движения».

Напомним, что в соответствии с Указом №634 с 17.12.2009 г. разрешено участие в дорожном движении всех транспортных средств с заводской тонировкой задних и задних боковых стекол без нормирования степени их светопропускания.

Постановление Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь от 31 декабря 2009 г. №106 «Об установлении размеров отчислений в инновационный фонд Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь на 2010 год» (Рег.№ в НРПА 8/21842 от 23.01.2010)

Издержки, связанные с рассмотрением дела в хозяйственном суде



Виктор КАМЕНКОВ,
председатель
Высшего
хозяйственного суда
Республики Беларусь,
председатель
ОО «Белорусский
республиканский
союз юристов»,
доктор юридических
наук, профессор,
заслуженный юрист
Республики Беларусь

При рассмотрении дел в судах осуществляются определенные затраты. Но судебными издержками являются только те, которые упомянуты в законодательстве.

В соответствии со ст. 126 Хозяйственного процессуального кодекса Республики Беларусь¹ (далее - ХПК) к издержкам, связанным с рассмотрением дела (судебным издержкам), относятся:

- денежные суммы, подлежащие выплате экспертам, специалистам, свидетелям и переводчикам;
- расходы по производству осмотра доказательств в месте их нахождения;
- иные расходы, признанные хозяйственным судом необходимыми.

Таким образом, ХПК относит к числу судебных издержек и те расходы, которые хозяйственный суд признает необходимыми, поскольку они связаны с рассмотрением дела.

В частности, Пленум Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь (далее - ВХС) в своем постановлении разъяснил, что нужно понимать под такими расходами². «В качестве иных расходов, связанных с рассмотрением дела хозяйственным судом, можно рассматривать расходы по хранению вещественных доказательств (часть четвертая ст. 87 ХПК), расходы, связанные с истребованием доказательств (ст. 101), расходы на оплату услуг адвокатов и иных лиц, оказывающих юридические услуги (ст.ст. 22, 77), расходы, связанные с переводом на язык судопроизводства представленных в хозяйственный суд письменных доказательств, составленных на иностранном языке (ст. 243), а также другие расходы, признанные хозяйственным судом необходимыми» (п. 8). Признание хозяйственным судом расходов не-

обходимыми должно быть мотивировано в судебном постановлении.

Такая же практика и в арбитражных судах Российской Федерации, что может представлять интерес и для белорусских субъектов хозяйствования. «Аналогичное мнение высказано, например, в Постановлении ФАС Московского округа от 12.10.2005 г., 05.10.2005 г. №КА-А40/9839-05: «Предусмотренный АПК РФ перечень судебных издержек не является исчерпывающим, в связи с чем лица, участвующие в деле, вправе ходатайствовать перед судом о возмещении понесенных ими расходов в связи с рассмотрением дела в арбитражном суде. Судебные расходы, понесенные лицами, участвующими в деле, в пользу которых принят судебный акт, взыскиваются арбитражным судом со стороны».

Например, в составе судебных расходов и арбитражных сборов можно учесть расходы на перевод и нотариальное удостоверение, расходы по взаимоотношениям с иностранными контрагентами, поскольку в соответствии с п. 1 ст. 12 АПК РФ судопроизводство в арбитражном суде ведется на русском языке - государственном языке Российской Федерации, а согласно п. 5 ст. 75 АПК РФ к представляемым в арбитражный суд письменным доказательствам, исполненным полностью или в части на иностранном языке, должны быть приложены их надлежащим образом заверенные переводы на русский язык³.

В отличие от государственной пошлины судебные издержки не являются обязательным платежом, вносимым в бюджет. Они имеют иное целевое назначение: компенсировать реальные затраты участникам процесса и суду. В отличие от государственной пошлины размер судебных издержек определяется исходя из фактически понесенных затрат при рассмотрении и разрешении конкретного дела.

За лицом, вызываемым в качестве свидетеля, эксперта, специалиста, переводчика, понятого, в соответствии со ст. 131 ХПК сохраняется средний заработка по месту его работы за все время, затраченное им в связи с выполнением обязанностей при разрешении споров, возникающих при осуществлении предпринимательской деятельности.

¹ Кодекс Республики Беларусь от 15.12.1998 № 219-З (ред. от 15.06.2009 г.) Хозяйственный процессуальный кодекс Республики Беларусь, Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 06.09.2004, №138-139, 2/1064.

² Постановление Пленума Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь от 18.12.2007 г. №13 «О применении Хозяйственного процессуального кодекса Республики Беларусь при распределении издержек, связанных с рассмотрением дела в хозяйственном суде», Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 09.01.2008 г., № 4, 6/696.

³ Лермонтов Ю.М. Расходы организаций: оптимизируем расчет налогов. Экономико-правовой бюллетень, 2008, №8.

тельской и иной хозяйственной (экономической) деятельности.

Поэтому экспертам, специалистам, свидетелям и переводчикам возмещаются расходы по проезду, найму жилого помещения, понесенные ими в связи с явкой в хозяйственный суд, и выплачиваются суточные.

Эксперты и специалисты получают вознаграждение за выполненную ими по поручению хозяйственного суда работу, если она не входит в их служебные обязанности. При выполнении экспертом, специалистом или переводчиком своих обязанностей в порядке служебного задания расходы, связанные с явкой к месту проведения процессуальных действий и обратно, и иные предусмотренные законодательством расходы на выполнение их функций авансируются организацией, в которой они работают. Хозяйственный суд возмещает организации расходы, понесенные в связи с выполнением ее работником функций эксперта, специалиста или переводчика.

Оплата труда переводчиков и возмещение понесенных ими расходов в связи с явкой в хозяйственный суд производятся из средств республиканского бюджета.

Свидетели, не состоящие в трудовых отношениях, получают компенсацию за отвлечение от обычных занятий исходя из фактических затрат времени и в соответствии с минимальной заработной платой, установленной законодательством, за счет средств, находящихся на соответствующем счете хозяйственного суда.

Суммы, причитающиеся экспертам, специалистам и переводчикам, выплачиваются после исполнения ими своих обязанностей за счет средств, находящихся на соответствующем счете хозяйственного суда (ст. 131 ХПК).

Денежные суммы, подлежащие выплате экспертам, специалистам и свидетелям, а также необходимые расходы по делу предварительно вносятся на соответствующий счет хозяйственного суда стороной, заявившей ходатайство, или третьим лицом, заявившим самостоятельные требования. Если ходатайство заявлено обеими сторонами либо вызов специалистов и свидетелей, назначение экспертизы и иные действия, подлежащие оплате, проводятся по инициативе хозяйственного суда, необходимые денежные суммы вносятся сторонами в равных частях на соответствующий счет хозяйственного суда, если иное не предусмотрено законодательными актами (ст. 132 ХПК).

Указанные расходы возмещаются при наличии совокупности условий:

- наличие явки названных лиц в хозяйственный суд;
- подтверждение того, что расходы реально понесены;
- только после выполнения свидетелями, экспертами, переводчиками соответствующих обязанностей.

Порядок выплаты и размеры денежных сумм, подлежащих выплате лицам, указанным выше, устанавливаются постановлением правительства⁴.

Возмещение расходов на наем жилого помещения, суточных свидетелям, экспертам, специалистам, переводчикам, понятым за дни явки по вызову к месту проведения процессуальных действий и обратно, включая время в пути, выходные, государственные праздники и праздничные дни, установленные и объявленные Президентом Республики Беларусь нерабочими, производится в порядке, установленном законодательством для возмещения командировочных расходов. Расходы на наем жилого помещения возмещаются в размере, не превышающем стоимости одноместного номера в гостинице 2-го разряда.

Возмещение расходов на наем жилого помещения производится в тех случаях, когда вызванное лицо находилось вне места жительства (места пребывания) более одних суток либо менее суток, но в ночное время.

Суточные не выплачиваются, если у свидетеля, эксперта, специалиста, переводчика и понятого имеется возможность ежедневно возвращаться к месту жительства (месту пребывания).

Свидетелям, экспертам, специалистам, переводчикам, понятым, не имеющим постоянного заработка, основного места работы либо не являющимся рабочими или служащими, за отвлечение их от обычных занятий выплачивается вознаграждение исходя из средней заработной платы в данной местности, а свидетелям, не состоящим в трудовых отношениях, при разрешении споров, возникающих при осуществлении предпринимательской и иной хозяйственной (экономической) деятельности, - компенсация исходя из фактических затрат времени и в соответствии с минимальной заработной платой, установленной законодательством.

Размер вознаграждения перечисленным специалистам, которые выполняют свои функции не в порядке служебного задания, устанавливается хозяйственным судом в размере 5% тарифной ставки первого разряда, устанавливаемой Правительством Республики Беларусь, за один час работы.

Суммы, подлежащие выплате свидетелям, экспертам, специалистам, по делам, возникающим при осуществлении предпринимательской и иной хозяйственной (экономической) деятельности, предварительно вносятся на соответствующий

В отличие от государственной пошлины судебные издержки не являются обязательным платежом, вносимым в бюджет. Они имеют иное целевое назначение: компенсировать реальные затраты участникам процесса и суду.

⁴ Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30.12.2006 г. №1775 Об утверждении Положения о порядке выплаты и размерах сумм, подлежащих выплате потерпевшим, гражданским истцам и их представителям, свидетелям, экспертам, специалистам, переводчикам, понятым. Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 11.01.2007 г., №6, 5/24478.

Стоимость экспертизы, а также исследований, которые проводятся по делам, возникающим при осуществлении предпринимательской и иной хозяйственной (экономической) деятельности, определяется по договоренности между организацией и заказчиком и состоит (складывается) из себестоимости проведенной работы, а также рентабельности в пределах 25%.

счет хозяйственного суда стороной, заявившей соответствующую просьбу (ходатайство), или третьим лицом по делам, возникающим при осуществлении предпринимательской и иной хозяйственной (экономической) деятельности, заявившим самостоятельные требования. Если указанная просьба (ходатайство) заявлена обеими сторонами либо вызов свидетелей, специалистов, назначение экспертизы и другие действия, подлежащие оплате, производятся по инициативе суда, то необходимые суммы вносятся сторонами в равных частях на соответствующий счет хозяйственного суда, если иное не предусмотрено законодательными актами.

Размер суммы, которая заранее вносится стороной (сторонами), определяется хозяйственным судом.

Окончательный расчет производится после выполнения свидетелями, экспертами, специалистами своих обязанностей по представлению ими или организациями, в которых они работают, соответствующих расчётов. Причитающиеся суммы выплачиваются независимо от взыскания их со сторон из бюджетных средств, выделяемых суду на эти цели.

Выплата сумм, причитающихся переводчикам, производится органом или судом из средств бюджета, выделяемых на эти цели.

Распределение судебных расходов осуществляется хозяйственным судом в соответствии со ст. 133 ХПК.

Стоимость экспертизы, а также исследований, которые проводятся по делам, возникающим при осуществлении предпринимательской и иной хозяйственной (экономической) деятельности, определяется по договоренности между организацией и заказчиком и состоит (складывается) из себестоимости проведенной работы, а также рентабельности в пределах 25%.

Порядок расходования организациями средств, полученных от такого рода деятельности, определяется законодательством.

Представляют интерес также другие возможные судебные издержки и принципы их определения.

Например, Европейский суд по правам человека сформулировал ряд правовых позиций относительно пределов разумности возмещения судебных расходов. «Преимущественно это касается возмещения расходов в части выплаты гонораров за услуги адвокатов. При этом Европейский суд по правам человека рекомендует учитывать объем работы, проведенный адвокатом (объем подготовленных документов, длительность рассмотрения дела, наличие устных слушаний, степень участия в деле); результаты работы адвоката

(степень удовлетворения судом претензий и состязательных документов); сложность рассмотрения дела (сложность определения фактического состава, решения правовых вопросов, социальная значимость дела, наличие или отсутствие аналогичного precedента, количество часов, затраченных адвокатом на работу, число адвокатов, необходимых для ведения дела)»⁵.

И в практике хозяйственных судов Беларусь долгое время оставался спорным этот же вопрос.

В указанном выше постановлении Пленума ВХС разъяснил следующее. «При рассмотрении вопроса о возмещении расходов по оплате услуг адвокатов либо лиц, оказывающих юридические услуги, следует исходить из того, что о возмещении таких расходов должно быть заявлено хозяйственному суду лицом, участвующим в деле, и представлены соответствующие доказательства в подтверждение фактически произведенных расходов и их необходимости. В качестве таких доказательств могут быть представлены: договор на оказание юридических услуг, акты приема-передачи выполненных работ, услуг, доказательства регистрации цен на услуги, документы, подтверждающие факт оплаты выполненных работ, услуг и другое.

Необходимость произведенных расходов по оплате услуг адвокатов либо лиц, оказывающих юридические услуги, является оценочной категорией, поэтому в каждом конкретном случае хозяйственный суд вправе принять во внимание обстоятельства, связанные с участием представителя в деле, свидетельствующие о том, что расходы стороны вызваны объективной необходимостью по защите нарушенного права и находятся в разумных пределах, в том числе соотнести размер расходов с характером спора и степенью сложности дела, принять во внимание объем подлежащего защите нарушенного права.

Наличие в штате юридического лица юридического департамента (управления, отдела), юрисконсульта не лишает указанное лицо права привлекать для представления своих интересов в хозяйственном суде адвоката или лицо, оказывающее юридические услуги, и не является безусловным основанием к отказу в возмещении расходов на оплату услуг привлеченного представителя как издержек, связанных с рассмотрением дела. Необходимый характер таких расходов в каждом конкретном случае подлежит оценке хозяйственным судом по общим правилам с учетом всех обстоятельств дела» (п.п. 9,10).

Судебная практика подтверждает, что названное постановление Пленума ВХС успешно применяется хозяйственными судами.

⁵ Фокина М.А. Юридические предположения в гражданском и арбитражном процессах. Современное право, 2009 г., №6.

Так, хозяйственный суд М-ской области в одном из решений указал: «...истец представил необходимые документы, подтверждающие факт оказания юридических услуг и их стоимость (договор об оказании юридических услуг, акт выполненных работ от 20.10.2008 г., платежное поручение от 15.09.2008 г., уведомление от 16.06.2008 г. о регистрации уровня тарифов). Согласно акту выполненных работ № 1 были оказаны услуги по подготовке искового заявления и представлению интересов в суде (продолжительность 0,625 часа). Стоимость юридических услуг 50000 руб. соответствует утвержденным тарифам. При таких обстоятельствах суд считает необходимым удовлетворить ходатайство истца и взыскать в его пользу 50000 руб. компенсации расходов за юридические услуги»⁶.

По другому делу из-за недостаточности обоснования хозяйственный суд М-ской области уменьшил требуемую сумму оплаты юридических услуг в два раза⁷. Дело в том, что лицо, требующее возмещения расходов на оплату юридических услуг, должно доказать их размер и факт выплаты, другая же сторона вправе доказывать их чрезмерность.

Может возникнуть вопрос: что должно учитываться при определении разумных пределов расходов на оплату юридических услуг? Примерный ответ можно найти у наших российских коллег.

«При определении разумных пределов расходов на оплату услуг представителя могут приниматься во внимание:

- нормы расходов на служебные командировки, установленные правовыми актами;
- стоимость экономных транспортных услуг;
- время, которое мог бы затратить на подготовку материалов квалифицированный специалист;
- сложившаяся в регионе стоимость оплаты услуг адвокатов;
- имеющиеся сведения статистических органов о ценах на рынке юридических услуг; продолжительность рассмотрения и сложность дела.

Доказательства, подтверждающие разумность расходов на оплату услуг представителя, должна представить сторона, требующая возмещения указанных расходов⁸.

Практика российских арбитражных судов подсказывает и другие нюансы, которые, возможно, следует учитывать субъектам хозяйствования и хозяйственным судам Беларусь.

«Чтобы не лишиться шанса возместить судебные расходы, в договоре на оказание юридических услуг необходимо четко разграничить суммы, затраченные на досудебное урегулирование спора, и непосредственно издержки, связанные с рассмотрением дела арбитражным судом. Такой со-

вет можно почерпнуть из недавно обнародованного постановления Президиума ВАС РФ от 9 декабря 2008 г. №9131/08.

В рассматриваемом деле, опираясь на ст.ст. 106 и 110 АПК, арбитры отнесли к расходам, не подлежащим возмещению, оплату юридической экспертизы документов, консультации с защитником по спорному договору купли-продажи, затраты на ведение переговоров с должником по досудебному урегулированию.

Положение компании-истца усугубил тот факт, что в договоре на оказание юридических услуг и в акте сдачи-приемки работ, заключенном с представителем, она имела неосторожность указать все выше-перечисленное заодно с расходами на оплату услуг по составлению искового заявления и подготовку процессуальных документов, которые относятся к судебным расходам. К тому же и рассчиталась фирма с представителем «одним махом» за все услуги - по одной квитанции. В результате судьи констатировали, что требования о взыскании судебных расходов не подтверждены надлежащим образом, и отказали в возмещении даже той суммы, на которую по праву мог претендовать победитель разбирательства»⁹.

Действительно, в постановлении Президиума Высшего арбитражного суда Российской Федерации от 9 декабря 2008 г. №9131/08 указано следующее: «Однако расходы компании на подготовку искового заявления и процессуальных документов не были выделены из общей суммы, выплаченной компанией предпринимателю. Оценив представленные документы, суды пришли к выводу, что проведение юридической экспертизы, консультационных услуг, переговоров по досудебному урегулированию спора к категории судебных расходов не относятся и возмещению не подлежат. Таким образом, требования истца о взыскании судебных расходов не были подтверждены надлежащими документами и, следовательно, обоснованно отклонены судами»¹⁰.

Подводя итог, можно с уверенностью предположить необходимость актуализации указанного выше постановления Пленума Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь о судебных издержках. А устоявшиеся правила и принципы нужно «переносить» и в ХПК.

Наличие в штате юридического лица юридического департамента (управления, отдела), юрисконсульта не лишает указанное лицо права привлекать для представления своих интересов в хозяйственном суде адвоката или лицо, оказывающее юридические услуги, и не является безусловным основанием к отказу в возмещении расходов на оплату услуг привлеченного представителя как издержек, связанных с рассмотрением дела.

⁶ КонсультантПлюс за 2008 г., дело №404-3/2008.

⁷ КонсультантПлюс за 2008 г., дело №365-6/2008.

⁸ Ефимова В.В. Арбитражное процессуальное право: Учебное пособие, Дащков и К, 2009 г.; Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 13.08.2004 г. №82 «О некоторых вопросах применения Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации», Вестник ВАС РФ, №10, 2004 г.

⁹ «Налоги» (газета), 2009 г., №11 (редакционный материал).

¹⁰ Постановление Президиума ВАС РФ от 09.12.2008 г. №9131/08 по делу №А57-14559/07-3 (Исковые требования о взыскании процентов за пользование чужими денежными средствами, судебных издержек по оплате услуг представителя правомерно удовлетворены частично, так как проведение юридической экспертизы, консультационных услуг, переговоров по досудебному урегулированию спора к категории судебных расходов не относятся и возмещению не подлежат). Вестник ВАС РФ, 2009 г., №4.

Субсидиарная ответственность учредителей (участников) и руководителей должника при банкротстве



Юрий ГРУШЕЦКИЙ,
юрист

Иск о привлечении к субсидиарной ответственности предъявляется после открытия ликвидационного производства в случае выявления недостаточности имущества должника для полного удовлетворения требований кредиторов

Установление в законодательстве Республики Беларусь субсидиарной ответственности направлено на защиту интересов участников гражданского оборота.

При субсидиарной ответственности в обязательстве имеется один (основной) должник, однако в силу закона или условий договора за него дополнительно (субсидиарно) отвечает другое (второе) лицо, т.е. кредитор сначала должен обратиться к первоначальному (основному) должнику и только при неудовлетворении его требования - к лицу, несущему субсидиарную ответственность.

В данной статье речь пойдет о привлечении к субсидиарной ответственности учредителей (участников) и руководителей юридического лица за действия, вызвавшие его экономическую несостоятельность (банкротство).

В ч. 3 ст. 105 Закона Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» установлено, что антикризисный управляющий предъявляет требования к третьим лицам, которые несут субсидиарную ответственность по обязательствам должника

в связи с доведением его до экономической несостоятельности (банкротства).

Исходя из п. 9 постановления Пленума, иск о привлечении к субсидиарной ответственности предъявляется после открытия ликвидационного производства в случае выявления недостаточности имущества должника для полного удовлетворения требований кредиторов, включенных в реестр требований кредиторов, в том числе после продажи имущества должника, и рассматривается хозяйственным судом до вынесения определения о завершении ликвидационного производства.

При этом субъектами права на иск являются: антикризисный управляющий, который действует от имени должника в интересах всех кредиторов, прокурор, а также государственные органы в случаях, предусмотренных законодательными актами. В свою очередь, кредитор может обратиться с иском о субсидиарной ответственности только после завершения ликвидационного производства (при условии, что антикризисный управляющий не сделал этого ранее).

Вместе с тем, как показывает судебная практика, приоритет в предъявлении иска отдается антикризисному управляющему. Это объясняется, во-первых, тем, что он имеет больше юридических и организационных возможностей для оценки оснований привлечения к субсидиарной ответственности лиц, вызвавших экономическую несостоятельность (банкротство), т.к. он проводит комплексный финансовый анализ платежеспособности, активов должника, анализирует сделки должника и т.д. Во-вторых, предоставление кредитору права на стадии ликвидационного производства обращаться с исками о привлечении к субсидиарной ответственности может повлечь злоупотребления со стороны кредиторов и нарушение очередности удовлетворения их требований.

Обязательным условием для подачи заявления о привлечении к субсидиарной ответственности является установление вступившим в законную силу решением хозяйственного суда факта экономической несостоятельности (банкротства) юридического лица.

Причинно-следственную связь между действиями субъекта субсидиарной ответственности и экономической несостоятельностью (банкротством) должника, как обязательный элемент любой гражданско-правовой ответственности, должен доказывать истец.

Судом оценивается факт уменьшения имущества юридического лица в результате действий ответчика, исследуются вопросы, является ли банкротство непосредственным следствием действий

ответчика или к банкротству привели какие-либо иные причины.

Размер требований к лицам, несущим субсидиарную ответственность на основании п. 3 ст. 52 Гражданского кодекса Республики Беларусь и ч. 1 подп. 1.35 п. 1 Указа Президента Республики Беларусь от 12.11.2003 г. №508 «О некоторых вопросах экономической несостоятельности (банкротства)» определяется суммой непогашенных (неудовлетворенных) требований кредиторов, исчисленной как разница между размером требований кредиторов, включенных в реестр требований кредиторов, и размером этих требований, удовлетворенных в рамках производства по делу о банкротстве.

Исходя из буквального толкования данного положения, размер ответственности может быть определен - а следовательно, иск может быть заявлен - только после фактической реализации имущества должника. Однако на практике встречаются примеры, когда суды несколько отходили от этого правила.

Так, решением хозяйственного суда от 24.01.2008 г., торговое частное унитарное предприятие «А» признано экономически несостоятельным (банкротом), открыто ликвидационное производство.

В связи с тем что в процессе ликвидационного производства установлена недостаточность имущества торгового частного унитарного предприятия «А», истец (антикризисный управляющий торгового частного унитарного предприятия «А») в поданном в хозяйственный суд исковом заявлении просил взыскать с Б. (учредителя и директора должника) 2 484 028 176 руб. (сумма определена с учетом размера субсидиарной ответственности в размере 6 816 272 176 руб. за вычетом 4 332 244 000 руб. (балансовая стоимость имущества должника)) в порядке привлечения к субсидиарной ответственности по долгам торгового частного унитарного предприятия «А».

В судебном заседании представителем истца было заявлено ходатайство об уточнении (увеличении) размера исковых требований - просит взыскать с ответчика 4 667 338 631 руб. в порядке привлечения к субсидиарной ответственности по долгам торгового частного унитарного предприятия «А».

Истец указывал, что согласно решению хозяйственного суда от 24.01.2008 г. должник (торговое частное унитарное предприятие «А») располагает имуществом на общую сумму 4 332 244 000 руб., однако в решении указана балансовая стоимость имущества.

После принятия решения о признании торгового частного унитарного предприятия «А» экономически несо-

стоятельный (банкротом) принадлежащее должнику имущество было оценено в соответствии с требованиями Закона Республики Беларусь от 18.07.2003 г. «Об экономической несостоятельности (банкротстве)». Итоговая стоимость объекта оценки составила 724 183 731 руб. Кроме этого, по состоянию на 15.12.2008 г. имелась дебиторская задолженность в размере 1 424 749 814 руб. (11 934 208 руб. по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 1 169 585 777 руб. по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 243 229 829 руб. по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»). Таким образом, по состоянию на 16.12.2008 г. торговое частное унитарное предприятие «А» располагало имуществом на общую сумму 2 148 933 545 руб.

На основании вышеизложенного истец считал, что с учетом стоимости имущества торгового частного унитарного предприятия «А» размер субсидиарной ответственности ответчика составляет 4 667 338 631 руб. (6 816 272 176 - 2 148 933 545).

В отзыве на исковое заявление, а также в судебном заседании ответчик и его представитель исковые требования не признали в полном объеме. Указали, что истцом не доказана причинно-следственная связь между использованием ответчиком своих прав и обязанностей (совершение действий (бездействия) в отношении юридического лица (торговое частное унитарное предприятие «А»), признаков ложного и (или) преднамеренного банкротства управляющим не установлено. Кроме этого, реализация имущества должника на сегодняшний день не завершена.

В соответствии с ч. 1 п. 3 ст. 52 Гражданского кодекса Республики Беларусь учредитель (участник) юридического лица или собственник его имущества не отвечают по обязательствам юридического лица, а юридическое лицо не отвечает по обязательствам учредителя (участника) или собственника, за исключением

Судом
 оценивается
 факт уменьшения
 имущества
 юридического
 лица в
 результате
 действий
 ответчика,
 исследуются
 вопросы,
 является ли
 банкротство
 непосредствен-
 ным следствием
 действий
 ответчика или
 к банкротству
 привели какие-
 либо иные
 причины.



случаев, предусмотренных законодательными актами либо учредительными документами юридического лица.

Согласно ч. 1 п. 1 ст. 370 Гражданского кодекса Республики Беларусь, если основной должник отказался удовлетворить требование кредитора или кредитор не получил от него в разумный срок ответа на предъявленное требование, это требование может быть предъявлена лицу, несущему субсидиарную ответственность.

В абзаце 2 ч. 1 ст. 8 Закона Республики Беларусь от 18.07.2003 г. «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» установлено, что должник обязан подать заявление должника в хозяйственный суд в случаях, когда удовлетворение требований одного или нескольких кредиторов приводит к невозможности исполнения денежных обязательств должника в полном объеме перед другими кредиторами либо прекращению деятельности должника - юридического лица.

Ч. 3 ст. 8 Закона Республики Беларусь от 18.07.2003 г. «Об экономической несостоятельности (банкротстве)», в частности, установлено, что в случаях, предусмотренных ч. 1 ст. 8 Закона Республики Беларусь от 18.07.2003 г. «Об экономической несостоятельности (банкротстве)», заявление должника должно быть подано в хозяйственный суд не позднее одного месяца с момента возникновения соответствующего основания.

В силу ч. 4 ст. 8 Закона Республики Беларусь от 18.07.2003 г. «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» неподача должником заявления должника в случаях и срок, предусмотренные ст. 8 Закона Республики Беларусь от 18.07.2003 г. «Об экономической несостоятельности (банкротстве)», влечет субсидиарную ответственность виновных в этом лиц, полномочных принимать или принимающих решение о подаче заявления должника по платежным обязательствам и (или) обязательствам, вытекающим из трудовых и связанных с ними отношений, возникшим по истечении срока, предусмотренного ч. 3 ст. 8 Закона Республики Беларусь от 18.07.2003 г. «Об экономической несостоятельности (банкротстве)».

Согласно бухгалтерскому балансу на 01.01.2006 г. размер кредиторской задолженности торгового частного унитарного предприятия «А» равен 11 620 006 000 руб. Стоимость активов составляла 9 500 332 000 руб., из которых 958 423 000 руб. - основные средства, обращение взыскания на которые делало невозможным продолжение деятельности должника. Стоимость чистых активов предприятия на 01.01.2006 г. имела отрицательную величину и составляла 1 904 776 000 руб. Значение коэффициента

обеспеченности финансовых обязательств активами на 01.01.2006 г. - 1,09.

Указанные обстоятельства свидетельствовали о том, что на 01.01.2006г. имелись основания, предусмотренные ч. 1 ст. 8 Закона Республики Беларусь от 18.07.2003г. «Об экономической несостоятельности (банкротстве)», для наступления обязательства по подаче заявления должника.

Вместе с тем предприятием, в лице его директора и учредителя Б., не было подано заявление об экономической несостоятельности (банкротстве), вследствие чего с 01.05.2006 г. и на дату открытия конкурсного производства (18.01.2007 г.) у торгового частного унитарного предприятия «А» возник ряд неисполненных обязательств перед 49 субъектами предпринимательской деятельности в размере 6 816 272 176 руб.

На основании вышеизложенного хозяйственный суд пришел к выводу о том, что ответчик, являясь учредителем и директором торгового частного унитарного предприятия «А», был или должен был быть осведомлен о финансовом положении предприятия, не предпринял никаких действий по подаче заявления об экономической несостоятельности (банкротстве).

В связи с этим на Б. возложена субсидиарная ответственность по обязательствам торгового частного унитарного предприятия «А» в размере 4 667 338 631 руб.

Не согласившись с вынесенным решением, Б. подал апелляционную жалобу, в которой ответчик просил решение суда изменить в части взыскания с него 5 020 357 руб., являющихся суммой признанной кредиторской задолженности УП «В», т.к. судом первой инстанции не учтено, что УП «В» одновременно является дебитором на сумму 5 887 187 руб. Также отметил, что финансовое состояние должника на 01.01.2007 (устойчивая неплатежеспособность) ему было известно. Однако заявление о банкротстве в тот период им не было подано по согласованию с кредиторами, т.к. с ними был решен вопрос о продолжении деятельности и впоследствии от них же был получен товар.

Апелляционная инстанция хозяйственного суда, оставляя в силе решение хозяйственного суда первой инстанции без изменения, а апелляционную жалобу Б. - без удовлетворения, отметила, что заявление о банкротстве было подано в хозяйственный суд 09.04.2007 г., в котором была указана сумма непогашенной кредиторской задолженности - 8 612 348 897 руб. В то же время, дебиторская задолженность - 1 495 306 708 руб., внеоборотные активы - 227 317 176 руб., основные средства - 646 614 739 руб., запасы - 103 609 054 руб., го-

**Учредитель
(участник)
юридического
лица или
собственник его
имущества не
отвечают по
обязательствам
юридического
лица, а
юридическое лицо
не отвечает по
обязательствам
учредителя
(участника) или
собственника,
за исключением
случаев,
предусмотренных
законодатель-
ными
актами либо
учредительными
документами
юридического
лица.**

товая продукция - 1 951 577 848 руб. в сумме составили 4 424 425 595 руб. Значение коэффициента КЗ определяемого как отношение (в числителе обязательства (Б стр. 590+690) минус резервы предстоящих расходов (Б стр. 640) в знаменателе – валюта баланса (Б стр. 300 или стр. 700) на 01.01.2007 составляло 1,22 (при норме не более 0,85).

Указанные обстоятельства свидетельствуют о том, что на 01.01.2006г. имелись основания, предусмотренные ч. 1 ст. 8 Закона Республики Беларусь от 18.07.2003г. «Об экономической несостоятельности (банкротстве)», для наступления обязательства по подаче заявления должника. Требования кредиторов не могли быть исполнены в полном объеме, обращение взыскания на активы предприятия делало невозможным продолжение его деятельности.

Материалами дела подтверждается, что Б., осведомленный о неплатежеспособности своего предприятия (по данным баланса на 01.01.2006 г.), заявление в срок до 01.05.2006 г. не подал, что влечет субсидиарную ответственность по возникшим впоследствии обязательствам.

Оснований для изменения решения суда и уменьшения взысканной суммы на 5 020 357 руб. не имелось, поскольку вся дебиторская задолженность, куда входят и 5 887 187 руб. долга УП «В», вычтена истцом из суммы иска. Для проведения управляющим зачета кредиторской и дебиторской задолженности оснований не имелось, т.к. это не предусмотрено планом ликвидации.

В кассационной жалобе Б. указал, что сумма в размере 5 020 357 руб. должна быть исключена из общего расчета субсидиарной ответственности, так как она подлежит зачету вследствие наличия дебиторской задолженности кредитора - УП «В» перед должником на основании ст 381. Гражданского кодекса Республики Беларусь.

Оставляя в силе обжалованные судебные постановления, а кассационную жалобу Б. без удовлетворения, Кассационная коллегия Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь отметила, что в ходе рассмотрения дела достоверно установлено, что бухгалтерский баланс должника по состоянию на 01.01.2006 г. уже свидетельствовал о недостаточности активов предприятия, невозможности удовлетворения требований кредиторов и необходимости в соответствии с требованиями ч. 3 ст. 8 Закона Республики Беларусь от 18.07.2000 г. «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» не позднее одного месяца с момента возникновения основания, т. е. в срок до 01.05.2006 г. подать соответствующее заявление в хозяйственный суд. Непода-

ча должником заявления влечет субсидиарную ответственность виновных в этом лиц по платежным обязательствам юридического лица.

Таким образом, исходя из фактических обстоятельств, правильно установленных и оцененных хозяйственным судом, и требований законодательства, учредитель и директор должника Б. правомерно привлечен к субсидиарной ответственности. Правильно, с учетом наличия и размера дебиторской задолженности и стоимости имущества, определен и размер субсидиарной ответственности Б.

Доводы Б. о возможности проведения зачета встречных взаимных требований должника и УП «В» на сумму 5 020 357 руб. и уменьшения тем самым субсидиарной ответственности не соответствуют положениям Закона Республики Беларусь от 18.07.2000 г. «Об экономической несостоятельности (банкротстве)», устанавливающим как порядок удовлетворения требований кредиторов, так и основания и порядок прекращения обязательств на стадии ликвидации.

В заключение необходимо отметить, что субсидиарную ответственность возможно минимизировать, если учредитель, создавший предприятие, будет контролировать деятельность назначенного им директора, интересоваться финансово-хозяйственной деятельностью своего предприятия, а директор - своевременно и полно информировать учредителя о состоянии дела на предприятии, а также о событиях, оказывающих влияние на «судьбу» предприятия.

Субсидиарную ответственность возможно минимизировать, если учредитель, создавший предприятие, будет контролировать деятельность назначенного им директора, интересоваться финансово-хозяйственной деятельностью своего предприятия, а директор - своевременно и полно информировать учредителя о состоянии дела на предприятии, а также о событиях, оказывающих влияние на «судьбу» предприятия.



Долги наши тяжкие...



Юрий КАРПИЦКИЙ,
пресс-секретарь
ЗАО «Пристав»

В условиях мирового финансового кризиса во многих странах спрос на коллекторские услуги существенно возрос. Объясняется это тем, что за бумом кредитования последовал вал просроченных задолженностей - как раз то, что мы сейчас наблюдаем и в нашей стране.

Объем проблемных активов белорусских банков в декабре 2009 г. достиг 3,7 трлн. руб., что в 4,2 раза больше, чем год назад. Проблемы во взаиморасчетах между юридическими лицами и их клиентами и, как следствие, - долги стали обратной стороной глобального экономического кризиса. Что же делать?

КАК «РАЗГРУЗИТЬ» ТЯЖЕЛУЮ КРЕДИТНУЮ ИСТОРИЮ?

Самый главный вопрос: как можно взыскать деньги с неплательщика? И обычно на него отвечают так: обратиться в суд.

Однако судебное решение еще не гарантирует полного и быстрого возврата средств. Процедуры могут растянуться на месяцы, и в конце концов окажется, что должник неожиданно для истца стал банкротом, а деньги выведены из-под надзора судебных исполнителей. Кредитору с этого - одни убытки.

Мировой опыт показывает, что лучше всего решить вопросы с погашением задолженности еще до суда. Сложившаяся практика говорит, что наиболее эффективным способом станет обращение к профессиональным сборщикам долгов - коллекторам.

ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА

Серьезное развитие коллекторский бизнес получил в 50-е гг. XX в. сначала в США, а потом уже и в Европе, когда американская модель «общества потребления» стала постепенно проникать на европейский континент.

В США, Великобритании, Германии, Японии, Литве, Польше, России, Украине коллекторские организации обеспечивают управление дебиторской задолженностью не только в банковском секторе, но и на рынке телекоммуникационных, страховых, лизинговых, жилищно-коммунальных услуг, а также в дистрибуции, ритейле и других сегментах, где присутствуют элементы кредитования клиентов и партнеров.

В условиях мирового финансового кризиса во многих странах спрос на коллекторские услуги существенно возрос. Объясняется это тем, что за бумом кредитования последовал вал просроченных задолженностей - как раз то, что мы сейчас наблюдаем и в нашей стране. Отдельные

законы о коллекторской деятельности имеются в Норвегии, Италии, Австрии и ряде других стран Западной Европы. Даже в государствах англо-саксонской системы права, для которых больше характерно прецедентное, нежели нормативное регулирование, регламентации коллекторской деятельности уделяется большое внимание.

Рынок коллекторских услуг в России и Украине за последние годы по своему развитию является одним из наиболее динамичных. Первые специализированные долговые компании появились там примерно пять лет назад и начинали с выполнения разовых заказов. Теперь объем оказываемых услуг в странах СНГ исчисляется миллиардами долларов.

КАК РАБОТАЮТ КОЛЛЕКТОРЫ?

Как правило, работа с должниками осуществляется в два этапа. На первом (soft-collection) проводится упреждающая работа. Основную роль играют письма и звонки. Личные встречи направлены на мирное урегулирование вопроса. Задача коллекторов при soft-collection - провести разъяснительную работу, выяснить причины неплатежей и наладить контакты с должниками. Если это не помогает, то агентства переходят ко второму этапу (hard-collection). Это - более жесткий способ давления на должников. Применяется hard-collection, как правило, в случае со злостными неплательщиками и уклонистами - теми, кто хочет любыми способами скрыться от коллекторов и кредиторов.

Самое главное - специалисты работают исключительно в рамках закона. Тем не менее, коллекторские агентства разработали и применяют на практике свои алгоритмы действий для успешного возврата просроченной задолженности, которые показали высокую эффективность на практике. В штате агентств, как правило, работают бывшие сотрудники силовых структур, которые владеют специализированными навыками в оперативно-розыскной деятельности.

Важно отметить, что сотрудничество с коллекторским агентством выгодно и должнику. Ведь как только долг передается агентству, прекращается начисление на него штрафных санкций. Кроме того, можно договориться с агентством и вы-

плачивать долг приемлемым для него способом: частями либо на других условиях, по любой схеме.

Эффективно организованная система коллекторской деятельности выгодна государству, всем его гражданам, а также субъектам хозяйствования: она способствует снижению ставок по кредитам, уменьшая количество невозвратенных денежных средств, способствует разгрузке судебной системы, так как большая часть задолженности погашается в досудебном порядке, повышает эффективность исполнительного производства за счет помощи, оказываемой коллекторскими агентствами судебным приставам.

ВАМ ПОРА К КОЛЛЕКТОРУ...

Среди основных клиентов коллекторов - банки, страховые, лизинговые компании, мобильные операторы и фирмы, занимающиеся прямыми продажами (direct mail). Перспективным сегментом для сборщиков долгов считается жилищно-коммунальное хозяйство.

Как выявить потенциального неплательщика? Существуют следующие признаки:

- молчание клиента в ответ на высланные уведомления о просрочке выплаты долга;
- невыполнение клиентом сроков и условий договора;
- необоснованные жалобы потребителя, направленные в адрес кредитора с целью затяжки времени;
- повторные «опоздания» с платежами, которые происходят, как правило, по причине частых изменений юридических адресов или рабочих мест;
- неправомерная передача или избавление от товаров, предоставленных в условном договоре.

Рынок коллекторских услуг в Беларуси находится в стадии формирования. В ближайшее время он обещает стать одним из наиболее динамичных из-за многократного роста объема проблемных долгов. Основными игроками являются компании «Лев Шерстнев и ПАРТНЕРЫ», ЗАО «ПРИСТАВ», юридическая группа «АргументЪ», «Юридические технологии бизнеса», «СВС-Консалтинг», «Никольский и партнеры», а также индивидуальные предприниматели Мирончик и Безбородова. Как правило, это юридические компании либо практикующие юристы, которые имеют достаточно широкую специализацию, но сконцентрировали свою деятельность на оказании коллекторских услуг.

Многие из нас знают о вреде самолечения. Бывает, что безобидное простудное заболевание при самостоятельном приеме эффективных, на взгляд дилетанта, лекарств, приводит к неожиданным побоч-

ным эффектам. Иногда простые таблетки от кашля, принятые не в меру ретивым пациентом, могут нанести большой вред, и тогда врачам приходится спасать не только его бронхи, но и печень. Так и с проблемными долгами. Решение этой задачи лучше поручить профессионалам, иначе подобное «самолечение» может проделать основательную дыру в вашем бюджете.

ПОЧЕМУ «ПРИСТАВ»?

Вне зависимости от сферы деятельности приставам всегда поручались дела особой важности, а на указанную должность назначались люди, способные грамотно и ответственно исполнить свою работу.

Закрытое акционерное общество «ПРИСТАВ» одним из первых вышло на белорусский рынок в сфере услуг по взысканию задолженностей. Сотрудники нашей компании прошли специальную подготовку и обладают глубокими познаниями в таких областях, как юриспруденция, социология, психология.

Название компании символизирует высокий уровень профессионализма, отличную организацию работы и преданность своему делу. Уважение к законам, традициям и богатый опыт, помноженные на современные технологии и методики, обеспечивают компании лидирующие позиции на рынке и позволяют нам гордо нести звание «современных приставов» - профессионалов, которым можно смело доверить решение любой проблемы.

Рынок коллекторских услуг в России и Украине за последние годы по своему развитию является одним из наиболее динамичных. Первые специализированные долговые компании появились там примерно пять лет назад и начинали с выполнения разовых заказов. Теперь объем оказываемых услуг в странах СНГ исчисляется миллиардами долларов.



Уважаемые читатели!

Редакция журнала «Директор» продолжает вести рубрику, в которой публикуется перечень должников, представленный службой судебных исполнителей хозяйственного суда г. Минска. В список включены только новые должники, а также те, кто погасил задолженность. Публикуемый перечень отражает состояние дел на 4 января 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 Брестской области и г. Бреста.

ИСПОЛНИЛИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

№	Название	УНП
1	«Автопеленг» ООО	190507964
2	«АГВМИ» ЧУП	100146276
3	«Арпес» ООО	100114890
4	«Белархпроект» ЧУП	100307235
5	«Белмедиапродакшин» ООО	190780488
6	«Биодар» ООО	190431302
7	«БонСонБел» Совместное предприятие	101527783
8	«Воксер» ОДО	100891521
9	«Волхв» ООО	100146554

10	«Джентелфуд» ЧУП	190253045
11	«Дорожник» ЧУП	100011748
12	«Еврологистик» ООО	690567622
13	«Кварц-авто» РУП	100089093
14	«Ладутько ИП	190096158
15	«Лимарт» ООО	190612030
16	«Ньюверсал» ОДО	190851257
17	«Оптизар-С» ООО	800016083
18	Ролев Г.П. ИП	690353213
19	«Сантарм» ОДО	190482443
20	«Соматехинфо» ООО	190510642
21	«Сотовичек» ОДО	190704009

22	«Стримлайнсервис» ОДО	190268993
23	«Твид и ССК» ЧУП	190937017
24	«ТД Узбектекстиль» ЧУП	190443307
25	«Тестр Акрополь» ЧУП	191111246
26	«Торговля и строительство» ОДО	190530513
27	«Трайпл Рентавто» ООО	190381625
28	«Трибель» ОДО	190415317
29	«Чистый след» ООО	190474018
30	«Эрстен» ОДО	190245551
31	«Янарис» ЧУП	190916178

НОВЫЕ ДОЛЖНИКИ

№	Название	УНП
1	Авалонбизнескраеатив ООО	190764357
2	Автолайттранзит ООО	101428039
3	Автостудия Пино ОДО	190751116
4	Автодцентр на инженерной ООО	191050333
5	Агафонов Анатолий Игоревич ИП	190337532
6	Алвиста групп ООО	191040689
7	Алсив ЧУП	190997814
8	Альгамиргрупп ООО	190821994
9	Альфамегастрой ООО	190579666
10	Артавтоол ООО	191111629
11	Арт-Флай ЧУП	191013215
12	Ассорти-люкс ЧУП	190774359
13	Бабкина Е.В. ИП	
14	Базисбел ООО	190981273
15	Банкетик А.И. ИП	190053682
16	Баумтрейд ОДО	190839798
17	Белагрометаллизация ЗАО	101350967
18	Белгазавтосервис ЗАО	100123046
19	Белгазнадзард ООО	100048378
20	Беллеген ЧУП	101242814
21	Белмантранс ООО	101381877
22	Белоусова Т.В. ИП	190132859
23	Белпортал ООО	190737718
24	Белпрофипринт ОДО	190806699
25	Белстронзит ЧУП	190478279
26	Белсантехмонтаж-2 ОАО	100212413
27	Белсистрой ООО	191014451
28	Белстройветурия ООО	102341070
29	Бендич	
30	Берестевич ЧУП	190933833
31	Борнин ЧУП	190513044
32	БосХим ЧУП	190999567
33	Броногор ООО	190587849
34	Валеро-сэrvис ОДО	190519481
35	Вальдар ЧУП	190915222
36	Виа-мебель ООО	190643351
37	Визбули ЧУП	101028527
38	Визма ООО	190087762
39	Винникова Любовь Ивановна	
40	Виноптторг ЧУП	190361767
41	Виолатранссервис ЧУП	190649107
42	Воронко Е.И. ИП	191047231
43	Герада климат ООО	190632325
44	Гиперкомм девелопмент ЧУП	101530594
45	Гlorия джинс ООО	190648090
46	Голограмма ОДО	100645422
47	Горда ОДО	190510231
48	Гортехстрой ОДО	190729974
49	Гот-Арт ОДО	190764635
50	Грин-трак ООО	101530341
51	Гулин И.А.	
52	Давидович О.С.	
53	Далонда ООО	3903901743
54	Данатори ООО	101128800
55	Делми ООО	190481475
56	Дильбер ЧУП	190759597

57	Дмигрикс ЧУП	191077209
58	Домашняя техника ЧУП	190652597
59	Дроздов Д.Б. ИП	190539870
60	Дубовик М.В. ИП	190855727
61	Дылейко И.И. ИП	190325474
62	Еврологистик-Минск ООО	800008441
63	Евромобиль УП	190794906
64	Еврохайд УП	190470515
65	Ефремова Алекса Викторовна ИП	190784534
66	Зайцева Е.Л. ИП	190491477
67	Залесский В.А. ИП	191010841
68	Затонский О.Н. ИП	101197026
69	Збирровская В.Б. ИП	
70	Земская экспедиторская компания	102296566
71	ИП Ладесов И.Н. ИП	
72	Игон ОДО	101380855
73	Калачев П.Г. ИП	190079020
74	Компания Тэт-проект ООО	191107176
75	Комстройгарант ОДО	190587083
76	Контаталис УП	191060853
77	Корзун С.А. ИП	190855913
78	Корина ООО	100149512
79	Корняков А.С. ИП	190798253
80	КредитТрейд ЧУП	191022833
81	Крина ЧУП	191081192
82	Кровельный центр Альбион ООО	190562777
83	Кроуксторг ЧУП	191022846
84	Круглик Владимир Иосифович ИП	190794416
85	Круткова С.В.	
86	Ксамакс плюс ЧУП	190813888
87	Кугач Александр Степанович ИП	190398249
88	Лайфстайл ЧУП	190523033
89	Ламбрекент ЧУП	191017371
90	Ланкрас ООО	191015672
91	ЛДМ ЧУП	101024151
92	Лизингинвест ООО	190209401
93	Лоренпласт ООО	808000066
94	Лучший дом ООО	190919468
95	Лысенко И.В. ИП	100414417
96	Мабитранс ООО	190542533
97	Миктран ЗАО	101056984
98	Минитрипсонт ЧУП	191069054
99	Миссия ОДО	100033930
100	Модерн трейд СООО	
101	Молочные технологии ЧУП	190448722
102	Молнабторг ЧУП	101450750
103	Мостстройинвест ООО	190867920
104	Настурция ЧУП	100491810
105	Неополис ЧУП	190855079
106	Ника маркет ЧУП	190904556
107	Нидсервис ООО	101163025
108	НН-инвест групп ООО	191116620
109	Олки ОДО	190504421
110	Оптстроймонтаж ЧУП	190774070
111	Петроламп ЗАО	101089685

112	Подкормежный И.И. ИП	190318905
113	Прачковский Д.А. ИП	190972040
114	Пуздов Валерий Филиппович ИП	191049275
115	Пукalo Д.Ф. ИП	100590743
116	Радекс-Сервис ООО	100929793
117	Резонанс ЧУП	100025732
118	Ремстройгарант ООО	190600077
119	Росич ЗАО	101170745
120	Рыбчиук Г.Ф. ИП	190946714
121	Свидинская Ирина Анатольевна ИП	190834515
122	Свободный стиль ЧУП	690026009
123	Семешкин В.Л. ИП	190799219
124	Сенега ООО	100369943
125	Сервисэлектросетьстрой ООО	190596658
126	Сибилийней Н.И. ИП	190153223
127	Ситилюксинвест ООО	191035515
128	Служба технической помощи ООО	190871064
129	Снежко Ирина Васильевна ИП	101358914
130	Ставросбел ЧУП	190835340
131	Стандартпродукт ЧУП	101189495
132	Стройпроектпрогресс ООО	191004396
133	Стройсинтез ООО	190431767
134	Стройторгстандарт ЧУП	190656412
135	Строк Е.И. ИП	190447940
136	Стелус ООО	100081421
137	СУ-155 Бэр ЧУП	191039311
138	Таника плюс ОДО	190612176
139	Телеком хостинг бел ООО	191081348
140	Термоконсалт ООО	191088342
141	Тета БелОИ УП	100128395
142	Технозащита ЧУП	190414683
143	Техпомощь-1 ПК	101378229
144	Томашевич Л.В. ИП	190325632
145	Трансвель ЧУП	800001355
146	Транспортная логистика ОДО	190977453
147	У моря ЧУП	690631928
148	Универсальные напольные покрытия ЧУП	190729959
149	Фланир УП	101356291
150	Форест дэн ЧУП	190716016
151	Халафайбер ЧУП	190619275
152	Химуран ЧУП	190180033
153	Хэвенс ЧУП	190875787
154	Центр развития современных технологий ЗАО	190844134
155	Центр финансовых инвестиций ЧУП	190670373
156	Экозар ООО	100641534
157	Эколайн - сервис ОДО	190209521
158	Экономторгмаш ЧУП	191037653
159	Экспо Бай ООО	190715780
160	Электрет ООО	600044731
161	Элита фиш ОДО	190476010
162	Эльвира ЗАО	100289025
163	Эниорнис ЧУП	101497579
164	Эскупотторг ЧУП	191034759
165	Юнгос ООО	100024394
166	Юрадрес ЧУП	190908801

Перечень субъектов хозяйствования Республики Беларусь, с которых взыскивается задолженность свыше трех месяцев (Брестская обл. и г. Брест)

№	Название	УНП
1	Аверьянов Виктор Евгеньевич ИП	290665699
2	«Авиценна-фарма» ЧПТУП	290357772
3	«Автомобили-запчасти» ЧПТУП	290087970
4	«Автормакс» ЧПУП	290854209
5	«Автоскания» ЧПТУП	290701432
6	«Автостарт» Частное учреждение образования	290477082
7	«Агрорин Плюс» ООО	290426791
8	«Агропродуктконтракт» ЧПТУП	290496753
9	«Агротехнология» ОДО	290157771
10	«АгроФирма Петкович» ООО	290442547
11	Аксененко Федор Владимирович ИП	290850719
12	«Активрейт-Пинск» ЧПТУП	290566301
13	«А-Лори» ЧПТУП	290744176
14	Альбиновский Сергей Марьянович ИП	290462778
15	«Андреал-вай»	290313131
16	«Андриким плюс» ЧПТУП	290500700
17	«Белдекор» ЧПТУП	290389316
18	«Белрос-бекон» ООО	290481895
19	«Белтрансэнерго» ЧПТУП	290215047
20	Борсук Елена Васильевна ИП	290698731
21	«Бремакс» ООО	200577526
22	«Бигпредсервис» ОДО	290459012
23	Василюк Олег Павлович ИП	290786069
24	Величко Владимир Павлович ИП	290857726
25	Вирченко Юрий Георгиевич ИП	290047705
26	Володько Регина Густавовна ИП	290256714
27	«Газавтодель» ЧПТУП	290854104
28	«Газтехносервис» ЧПТУП	290451080
29	«Галастрой» ОДО	290491843
30	«Гализан» ЧПТУП	290482266
31	Гасанов Тимур Велиевич ИП	290140351
32	Герасимук Сергей Владиславович ИП	200218512
33	Глушук Татьяна Анатольевна ИП	200603814
34	Головко Алексей Викторович ИП	200649360
35	«Гранд Лорд» ЧПТУП	290856028
36	Гайдук Евгений Васильевич ИП	290379368
37	Данилевич Александр Павлович ИП	200391163
38	«Дар-Арго» ЧПУП	290473138
39	«Два солнца» ЧПТУП	200045681
40	Дедович Галина Николаевна ИП	200569596
41	Дериплазов Анатолий Михайлович ИП	290884735
42	«Диамарк» ЧПТУП	290830225
43	«Диларплюс» ЧПТУП	290618405
44	Долюк Татьяна Павловна ИП	200143883
45	Донских Виктория Геннадьевна ИП	290171710
46	Дудусова Мария Григорьевна ИП	290464040
47	«Е-30 сервис» ОДО	290480383
48	Евкович Сергей Николаевич ИП	200684006
49	«Евростекло» СООО	8090000341
50	Емельянчик Людмила Петровна ИП	200380060
51	Жданок Андрей Григорьевич ИП	290461889
52	Жидко Константин Григорьевич ИП	290465473
53	Жук Сергей Николаевич ИП	290640997
54	«Завод ЖБИ №20» ООО	290480620
55	«Загородский консервный завод» ОАО	200572404
56	«Загрантурсервис» ЧПТУП	200304776
57	Запорожских Галина Евгеньевна ИП	290400761
58	Зданевич Виталий Анатольевич ИП	200691223
59	«Зевспротсервис» ЗАО	290382842
60	«Зиманс» ЧПТУП	290651464
61	«Золотой итсен» ЧПТУП	290853945
62	Иванова Людмила Валентиновна ИП	290601702
63	«Иваново-Торг» ЧПТУП	290444685
64	Иннатюк Александр Сергеевич ИП	290435360
65	Илоншин Валентин Геннадьевич ИП	290345581
66	«ИНДА» ОДО	200179555
67	«Интербалкан» ЗАО	290391889
68	«Интертурсервис» ООО	290240584
69	«Ирбиссервис» ОДО	290489748
70	«ИРОН» ООО	290010894
72	«Калеост» ЧПТУП	290616706
73	Капацевич Александр Леонидович ИП	290390719
74	Карпишев Виталий Александрович ИП	290644142
75	Кашник Татьяна Ивановна ИП	200312747
76	Кечко Виталий Александрович ИП	290426153
77	Клеминюк Оксана Викторовна ИП	290279467
78	«Ковалевопродсервис» ООО	290344598
79	Ковалчук Ирина Иосифовна ИП	290348580
80	Козинская Светлана Ивановна ИП	290397491
81	Козлов Виктор Иванович ИП	200508440
82	Колб Николай Васильевич ИП	290461187
83	Колядко Татьяна Всееволовна ИП	290137221
84	Кондратенко Анатолий Иванович ИП	290347104
85	Коновалова Наталья Николаевна ИП	290438941
86	Коробко Наталья Александровна ИП	290298104
87	«Кости» совместное предприятие ООО	200701064
88	Кошель Наталья Олеговна ИП	290214025
89	Кравченя Ирина Владимировна ИП	290828819
90	Краглик Светлана Яковлевна ИП	290741626
91	«Крупш Л.Л.» Фермерское хозяйство	290320703
92	Кудрявцева Наталья Юрьевна ИП	20057852
93	Кузьминский Анатолий Станиславович ИП	290416973
94	Кунцкий Александр Николаевич ИП	200476139
95	Кутило Марина Владимировна ИП	290459543
96	Кутуева Виктория Борисовна ИП	290231099
97	Кухарчук Вячеслав Григорьевич ИП	290251740
98	Кухта Сергей Алексеевич ИП	200448414
99	Кухта Татьяна Алексеевна ИП	290428513
100	Кучко Тамара Игоревна ИП	290686949
101	Куцнер Николай Николаевич ИП	290181327
102	«КЭЙСИ» ООО	290478474
103	Лазюк Елена Ширвановна ИП	200318666
104	«Ланскрайтрейд» УП	290474119
105	«Леопродукт» ЧПТУП	290700372
106	«ЛИНГВА-АРТ» ОДО	290479838
107	«Линовский крахмальный завод» ОАО	200601518
108	«Лирик» ЧУСП	00370587
109	«Лирис» ЧПУП	290564789
110	Литвинюк Александр Александрович ИП	290422607
111	Линкевич Екатерина Ивановна ИП	200467606
112	Лукьянинич Людмила Леонидовна ИП	290270324
113	Луневская Тамара Владимировна ИП	290851664
114	Лысокий Владимир Евгеньевич ИП	200686356
115	«Лясянд» ЧПУП	290618474
116	Мазько Елена Петровна ИП	290450852
117	«Максим» ОДО	290134605
118	Мамедов Салим Худи Оглы ИП	290078258
119	Мамлин Вадим Борисович ИП	290410975
120	«Мангофрут» ОДО	290387247
121	«МАНН» ООО	200394254
122	«Марвин» ЧРСУП	200716175
123	Маргевич Ирина Леоновна ИП	2005192416
124	«Мари и К» ООО	800013957
125	Марчук Александр Павлович ИП	290055972
126	«МДС-маркет» ООО	290654587
127	«Мегатроттор» ОДО	290342222
128	«Мегастильплюс» ЧПУП	290784819
129	Медведев Юрий Владимирович ИП	200560027
130	Мелянчук Андрей Федорович ИП	290542328
131	«Металлстройпрофиль» ЗАО	201007179
132	«Мидарсия» ОДО	290349760
133	«Мідстрайт» ЧПУП	290314615
134	«МИР» ЖСК	200044950
135	«Міриада-сервис» ЧПТУП	290408072
136	Мироновская Раиса Герасимовна ИП	200415330
137	Мироновский Александр Николаевич ИП	290389237
138	«Модуль» ОАО	200121315
139	Морецкая Алла Викторовна ИП	290386728
140	Моштык Николай Васильевич ИП	290256025
141	Муровицкая Светлана Владимировна ИП	200618647
142	«Місомолкомплект» ОДО	290084147
143	«Натаком» ЧПУП	290492985
144	«Начавчанка» ЧПУП	290861957
145	«Наш регион» ЧРСУП	290363383
146	Небелюк Геннадий Константинович ИП	290351297
147	Ненсева Галина Николаевна ИП	200570164
148	Нестерук Людмила Владимировна ИП	290098384
149	«Нівекс-М» ЧПУП	290481349
150	Новикова Ирина Викторовна ИП	290774911
151	Новикова Оксана Васильевна ИП	290175836
152	Оксентюк Наталья Ивановна ИП	290359060
153	«Оптымус-Мед» ООО	290477478
154	Осетров Владимир Викторович ИП	200277836
155	Остапович Юрий Николаевич ИП	200310716
156	«Офицер Сервис» ЧПТУП	290482664
157	Офицеров Вадим Владимирович ИП	290223975
158	Офицерова Валентина Николаевна ИП	290384291
159	«Пакрис» ЧПТУП	290853973
160	Панасюк Елена Петровна ИП	290414279
161	Панурин Сергей Георгиевич ИП	290772921
162	Парпичук Андрей Яковлевич ИП	290641077
163	Пахальчук Эдуард Марынович ИП	200408486
164	Пивник Татьяна Анатольевна ИП	290043980
165	Пивоварчук Сергей Владимирович ИП	200169831
166	Пинскс РАЙПО	200111660
167	«Пионер-Брест» СООО	290478898
168	Пискунова Анна Филипповна ИП	290338882
169	«ПКГ-Трайд» ЧПТУП	290420908
170	Подвеско Ирина Ивановна ИП	29036545
171	«Поместье» Фермерское хозяйство	290418325
172	Потрубчук Владимир Владимирович ИП	290214890
173	Поух Елена Аркадьевна ИП	290786069
174	«Пролтранс» ЧПУП	290702745
175	«Промдальта» ЧПУП	290477728
176	«Промстраймонтаж» ЗАО	200444102
177	«Промстрайнергосбезжелезе» ЧПУП	290460854
178	«Промтовары» ОАО	200116582
179	«Промтовары-Пинск» ОАО	200181862
180	Протосовицкий Андрей Валерьевич ИП	290231112
181	«Профилитизн» ООО	290473352
182	Пытль Вера Владимировна ИП	290379342
183	Радченко Валентина Николаевна ИП	290599852
184	«Рашек-сервис» ООО	290384766
185	«Регион Плюс» ЧПТУП	290710001
186	«Резон» ЧПТУП	200061983
187	«Ресторан-Брест» ОАО	200216402
188	«РЛВ-Сервис» ЧПТУП	290489260
189	Романовский Олег Иванович ИП	290373423
190	Романук Вероника Анатольевна ИП	200270221
191	«Ромб» ЧПУП	200215725
192	«Ростянко» ОДО	290307214
193	Русак Михаил Николаевич ИП	200582130
194	«Руслан» ЧПТУП	200000016
195	Рыбакова Галина Владимировна ИП	200703531
196	Савонь Наталья Марьяновна ИП	200270221
197	Савчук Светлана Сергеевна ИП	290570295
198	«Саймникс» ЧПУП	290431855
199	«САМ БРС» ООО	290715269
200	Самчук Екатерина Сергеевна ИП	290858485
201	Сахацник Алексей Николаевич ИП	290916598
202	Сачковский Николай Федорович ИП	290246077
203	Седлецкая Елена Иосифовна ИП	290378823
204	Селеверстова Ольга Юрьевна ИП	290251738
205	Семенюк Сергей Викторович ИП	290264859
206	Семерник Светлана Михайловна ИП	200516067
207	«Серебряный город» ЧПУП	290359683
208	Сирикнов Анатолий Сергеевич ИП	200391454
209	«Сидим» ЧПТУП	290442695
210	Скиба Петр Владимирович ИП	200587530
211	Скребец Мария Николаевна ИП	290894658
212	Слаутич Виктор Петрович ИП	290315984
213	Смирнов Сергей Александрович ИП	290352714
214	Собровенко Александр Валерьевич ИП	290650521
215	Соболева Эльвира Игоревна ИП	290612964
216	Солдников Дмитрий Иванович ИП	200674349
217	Сосиников Иван Федорович ИП	200309395
218	«Софалсервис» ЧПУП	290744865
219	«Союзметал» ОДО	290429999
220	«Специнженерпроект» ЧМПУП	290473181
221	«Спецтрансиструмент» ЧПТУП	290473791
222	Станкевич Иван Анатольевич ИП	290555280
223	Стажайко Мария Николаевна ИП	200191680
224	«Стрил Буг» ЧПУП	290474234
225	«Стройматизделие» ЧПТУП	290476032
226	«Стройтермотехнология» ЧПУП	290460895
227	Сутко Дмитрий Брониславович ИП	200569688
228	Суханова Светлана Ивановна ИП	200456148
229	«Така» ЧПТУП	200456148
230	Тарасюк Валентина Владимировна ИП	200724345
231	«Тетра» ООО	290250134
232	«Техинвестпром» ОДО	290024411
233	«Титан Компани» ЧСУП	290652578
234	«Титан Строй Компани» ООО	290666123
235	Титов Иван Антонович ИП	290347081
236	Тишук Ирина Владимировна ИП	290421230
237	Тишук Святослав Олегович ИП	200294685
238	Ткачева Светлана Алексеевна ИП	290463600
239	«Торговый дом Бус» ЧПТУП	290747190
240	«Торговый дом Мак» ЧПТУП	290484682
241	«Трансвалери» ЧПУП	290697962
242	«Трансторгс» ООО	290479298
243	«Трикотажная мануфактура» ОАО	190646470
244	Уласюк Валентин Николаевич ИП	200469667
245	«Фабрика картонной упаковки» ООО	290414942
246	Фалеева Елена Юрьевна ИП	290431735
247	Фалеева Елена Юрьевна ИП	290431795
248	Федорук Татьяна Михайловна ИП	290435544
249	«Фермерское хозяйство «Федоровых» ЧСУП	200347586
250	Филиппчик Марина Анатольевна ИП	200654756
251	«Флавия-Люкс» ООО	290475064
252		

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ФИНАНСОВЫЕ НОВОСТИ



НОВОСТИ КОМПАНИЙ

Границы новых рынков

По заказу российских партнеров в 2009 г. УП «Гомельское ПО «Кристалл» освоило уникальную форму огранки бриллиантов в стиле ретро под названием «Роза». Уже изготовлено несколько партий товаров на сумму 60 тыс. долл. Кроме того, в прошлом году предприятие выпустило 4 коллекции ювелирных изделий и освоило выпуск дорогостоящих ювелирных изделий премиум-класса с достаточно крупными бриллиантами - до 2 карат.

Кроме того, ПО «Кристалл» отправило в США первую партию бриллиантов стоимостью около 200 тыс. долл. Напомним, что алмазообрабатывающее УП экспортирует свыше 90% бриллиантов и более 10% ювелирных изделий. Предприятие получило сертификат Госстандарта Беларусь на право самостоятельно сертифицировать бриллианты.

Энергия для соли

В 2009 г. ОАО «Мозырьсоль» вложило в техническое перевооружение производства 7,3 млрд. руб., что на 68% больше, чем в 2008 г.: на предприятии реализуется инвестиционный проект по внедрению генерирующих мощностей на базе газопоршневого агрегата в отделении сушки. Установка оборудования полностью обеспечит предприятие дешевой электроэнергией, а также повысит конкурентоспособность продукции и снизит ее себестоимость.

Независимость от внешних источников будет достигнута за счет ввода в эксплуатацию двух когенерационных установок мощностью 1,6 МВт каждая. Они будут одновременно вырабатывать электроэнергию и тепло. Первый подобный агрегат уже установлен в прошлом году, а после сдачи в эксплуатацию второй установки (в 2010-2011 гг.) предприятие будет продавать примерно 25% производимой электроэнергии.

GPS-система для транспорта

Опытную партию систем диспетчеризации транспорта в количестве 800 единиц выпустило ОАО «Минский часовой завод». Терминал информационный связной (ТИНС 02) предназначен для информационно-навигационного обеспечения автотранспортных средств. Электронная система компактна, ее габариты - 15x12 см. При помощи радиосигналов спутниковой GPS-системы она позволяет определять координаты, скорость автотранспортного средства и его маршрут. Все эти данные отображаются у диспетчера. У водителя есть связь с диспетчером, тревожная кнопка.

Разработка создавалась с целью предоставить пользователям мощный инструмент, который позволит эффективно контролировать и управлять парком автотранспортных средств. По расчетам специалистов, установка навигационного терминала ТИНС может сэкономить от 5 до 20% топлива за счет более тщательного мониторинга маршрутов.

У СОСЕДЕЙ

Россия

Снова карточки?

Предложение ввести социальные продовольственные карты для малообеспеченных россиян направил в Министерство сельского хозяйства РФ Российской зерновой союз. На такие карточки государство начисляет средства, которые могут рассматриваться как субсидии на покупку отечественных продовольственных товаров первой необходимости, включенных в специальный перечень. Опрос ВЦИОМ, проведенный в марте 2009 г., показал, что 62% россиян поддерживают идею введения таких карточек.

Штраф вместо сертификата

Своего рода компенсацией за отмену обязательной сертификации некоторых видов продукции станут штрафы за низкое качество, которые будут увеличены в десять раз: их диапазон от 5 до 500 тыс. руб. Ожидается, что соответствующие поправки будут внесены в Кодекс об административных правонарушениях до 1 апреля 2010 г.

С 15 февраля в России была введена система «декларирования соответствия» на значительную часть продукции, в частности, продукты питания, косметику и алкоголь. Предприятия теперь самостоятельно заполняют сертификаты, а ранее обязанность тестировать продукцию лежала на сертификационных центрах.

Оружие всегда в цене

На уровне 10 млрд. долл. в ближайшие несколько лет будет находиться ежегодный экспорт российских вооружений и военной техники. Сегодня текущий портфель заказов на эту продукцию составляет 34 млрд.

По данным британской Организации по обороне и безопасности, первое место в мире по экспорту вооружений на протяжении последних пяти лет занимают США, второе - Великобритания, третье - Россия. Наибольшим спросом на мировом рынке пользуются

зуется российская авиационная техника. На втором месте - средства противовоздушной обороны, на третьем - вооружение для сухопутных войск.

Вся информация - в одном месте

Информация о всех аукционах по федеральному имуществу России будет с 2011 г. размещаться на едином сайте. Исключение составят приватизируемые объекты.

В марте 2010 г. в тестовом режиме будет запущен сайт torgi.gov.ru. На нем организаторы торгов будут обязаны размещать информацию об аукционах на право заключения договоров с федеральным имуществом (владение и пользование, включая долгосрочную аренду). В 2011 г. планируется публиковать и данные о торгах в регионах и муниципалитетах.

Следует также отметить, что в России уже действует единый сайт для госзакупок - zakupki.gov.ru.

Украина

Чем хороша арабская картошка?

Дефицит картофеля на внутреннем рынке и его низкое качество вынудили Украину пойти на закупки в Саудовской Аравии и Египте. По некоторым данным, увеличение импорта может составить в этом году 40%. Украинские компании прогнозируют, что цены на привозную картошку будут на 20-30% выше, чем на местную. По оценкам экспертов, жители страны потребляют около 4-4,5 млн. т картофеля в год, а производится - 16-18 млн. Однако значительная часть урожая приходит в негодность, не успевая достичь конечного потребителя.

Брэнд - на продажу

Известный украинский алкогольный брэнд Nemiroff может поменять владельцев. Поиском потенциального покупателя на контрольный пакет холдинга занимается киевский офис ING Bank. По мнению экспертов, компания оценивается более чем в 320 млн. долл. Основанная в 1992 г., она, согласно данным международного рейтинга World Millionaires Club британского журнала Drinks International, в 2008 г. входила в тройку крупнейших международных производителей водки, уступая по продажам лишь корпорациям Smirnoff и Absolut. На Украине Nemiroff занимает первое место по доле рынка в стоимостном выражении (17,6%), а в России - третье (3,4%).

Литва

Работай - сколько хочешь

Правительство Литвы намерено осуществить либерализацию в сфере использования рабочего времени. Как ожидается, будет узаконено право государственных и коммунальных предприятий устанавливать для своих сотрудников укороченную рабочую неделю, а также вводить индивидуальные графики работы отдельных служащих. По последним данным, уровень безработицы в Литве составил 13,3%.

Латвия

Расширяются «воздушные ворота»

Новый пассажирский терминал в рижском аэропорту планирует построить латвийская авиакомпания AirBaltic. На эти цели будет инвестировано 90 млн. евро, а само сооружение намечено ввести в строй к 2013 г. Это позволит увеличить пропускную мощность

аэропорта до 12,7 млн. пассажиров в год. В прошлом году здесь обслужили 4,1 млн. пассажиров: данный показатель вырос по сравнению с 2008 г. на 10,2%.

Польша

Сети для «мелкой рыбешки»

Небольшие магазины исчезают с польского рынка. В прошлом году их число уменьшилось на 5,5 тыс. Это происходит из-за того, что предприятия не выдерживают конкуренции со стороны крупных торговых сетей. Входящие в них супер- и гипермаркеты в 2009 г. увеличили товарооборот на 20%. В условиях кризиса конкуренция обострилась, поскольку многие покупатели в поисках более низких цен переориентировались с небольших магазинов, расположенных неподалеку от дома, на крупные торговые предприятия. Процесс ликвидации «лилипутов», скорее всего, продолжится. Сейчас торговые сети контролируют 40-50% товарооборота, в то время как в большинстве западных стран этот показатель достиг 70%.

ЯЗЫКОМ СТАТИСТИКИ

Производство падает, отрицательное сальдо - растет

По данным Белстата, в январе 2010 г. объем производства на белорусских предприятиях машиностроения и металлообработки снизился на 10% и составил 1882,8 млрд. руб. Значительный спад отмечен по многим видам машиностроительной продукции: металлорежущие станки (на 29,4% меньше, чем в январе 2009 г.), грузовые автомобили (57,6), автобусы (31,1), подшипники (38,3), телевизоры (44,9), велосипеды (47,9). Но некоторые виды продукции вообще можно было бы не выпускать, так как на складах скопилось значительное ее количество. В частности, запасы металлорежущих станков вдвое превышают среднемесячный объем их производства, кузнечно-прессового оборудования - в 1,5 раза, подшипников качения - в 4,6, автобусов - в 3,5, грузовых автомобилей - в 5,5, бытовых часов - в 34,1 раза. По итогам работы в 2009 г. убыточным было 91 предприятие отрасли (15,4%). Общая сумма убытка составила 121 млрд. руб. В 2008 г. нерентабельными были 47 предприятий (8%), сумма убытка составляла 70 млрд. руб.

В 2009 г. сальдо внешней торговли товарами и услугами сложилось отрицательным и составило 5,55 млрд. долл. Объем внешней торговли товарами и услугами упал до 55,2 млрд., что на 29,9% меньше, чем в 2008 г. В том числе экспорт - 24,8 млрд. (на 33% меньше), импорт - 30,4 млрд. (на 27,1% меньше). Согласно прогнозу социально-экономического развития, по итогам 2009 г. отрицательное внешнеторговое сальдо не должно было превысить 1,5 млрд. долл.

Основным источником формирования отрицательного сальдо внешней торговли товарами Белстат называет экспортно-импортные операции с промежуточными товарами (энергоносители, сырье, материалы и комплектующие). За 2009 г. в страну ввезено такой продукции на 20,8 млрд. долл. (на 28,1% меньше, чем в 2008 г.). Экспорт составил 15 млрд., что в 1,6 раза меньше уровня 2008 г. В отличие от энергетических товаров внешняя торговля продовольственными товарами в 2009 г. характеризовалась положительным значением сальдо, величина которого достигла 593,8 млн. долл. По сравнению с 2008 г. она увеличилась на 456,5 млн., или в 4,3 раза.

Наркотик без рецепта



Невозможно представить, чтобы немец, француз или англичанин, у которого прихватило сердце, тянулся за пузырьком с такими каплями. Там люди знают: это крайне опасно!

Существует лекарство, которое, наверное, есть в аптечке у каждого второго. Его принимают при волнении, сердечных неполадках, бессоннице. Это привычный многим корвалол, у которого есть немецкий «брать»-аналог - валокордин. Чего проще - отмерил 15-20 капель и порядок!

Это и делают многие, если возникает необходимость быстро справиться с названными состояниями. Даже специальных опросов по этому поводу не нужно проводить. Зайдите к любому пожилому человеку. Уже у дверей ощутите сладковатый запах сердечного лекарства - корвалола или валокордина. Старики всегда держат под рукой эти препараты, считая их легкими и быстрыми помощниками при многих неприятностях. И мало кто знает (а некоторые действительно не любят читать инструкции к лекарствам!), что в состав этих препаратов входят не только экстракт валерианы, настойка хмеля, боярышника и ревеня, но еще и психотропный фенобарбитал, внесенный во многих странах в список наркотических веществ.

- Невозможно представить, чтобы немец, француз или англичанин, у которого прихватило сердце, тянулся за пузырьком с такими каплями. Там люди знают: это крайне опасно! - вводит в курс дела заведующий кафедрой психиатрии и наркологии Белорусской медицинской академии последипломного образования профессор Роман ЕВСЕГНЕЕВ. - А уж тем более трудно вообразить, чтобы в европейской стране рекламировали по телевидению вещество, входящее в список наркотических средств. А у нас это в порядке вещей! Вспомните рекламу: «Валокордин - доверьтесь классике!». Это, простите, то же самое, что «Покурите марихуану, и она успокоит ваше сердце!» Хотя, замечу: названный наркотик реже вызывает пристрастие и зависимость, чем фенобарбитал.

Профессор даже предостерег: ни в коем случае нельзя, отправляясь в Европу, брать с собой пузырек с корвалолом или валокордином. Пассажира с нашими «домашними» лекарствами ждут большие неприятности - его обвинят в перевозке наркотиков.

ЗАЧЕМ БОЯТЬСЯ ПСИХИАТРОВ?

В России и Беларуси строго регламентируется порядок применения ряда пси-

хотропных препаратов: врачам приходится выписывать каждый из них на отдельном рецепте, заверять печатью, отработан и режим списания таких лекарств в стационарах, где ведется учет буквально каждой таблетки. Да и в аптеке транквилизаторы - элениум, нозепам, тозепам и другие - без особого рецепта не купишь. Но все эти проблемы не распространяются на фенобарбитал - его, особенно в составе сложных препаратов, можно приобрести свободно.

По сравнению с ним транквилизаторы - меньшее зло, поясняет профессор. Современная медицина тоже использует фенобарбитал, но крайне редко - только для лечения эпилепсии. И все! От бессонницы, тревоги, раздражительности и неврозности во всем мире уже давно избавляются иначе.

Но у нас люди, как бы сказать мягче, побаиваются психиатров. Разве ходят к этим специалистам, если не отпускает тревога, донимает раздражительность, когда все труднее справляться со стрессами, депрессией и подавленностью? Большинство старается обойти стороной кабинет с табличкой «психиатр», считая, что есть опасность заметить ярлык душевнобольного на всю жизнь.

Со своими проблемами такие пациенты идут к участковому терапевту. Начинают объяснять, что чувствуют, но у доктора - под дверью очередь. И тут не до разговоров по душам! К тому же в поликлинике больше нацелены на поиски телесных заболеваний, а не душевных, о которых местные врачи знают все-таки мало, признает профессор Евсегнеев.

На все тревоги и легкие сердечные недомогания у многих участковых есть десятилетиями проверенный рецепт: попить все те же корвалол и валокордин. Доктора, по сути, поступают как малограмотный фельдшер в анекдоте: принимайте, мол, полтаблетки утром от головы, а вторую половину - вечером от жизни.

- Ни валокордин, ни корвалол не обладают никаким специфическим кардиологическим действием, - считает ведущий научный сотрудник РНПЦ «Кардиология», кандидат медицинских наук Игорь КОЗЛОВ. - Но поскольку среди пациентов кардиологов очень много больных с так называемой нейроциркуляторной

дистонией, которые обычно жалуются на повышенную возбудимость, тревожность и т.д., врачи порой назначают им такие препараты, но делают это крайне редко. Валокордин и корвалол считаются седативными средствами. Они обладают успокаивающим действием на регуляторную центральную и периферическую нервную систему. Однако чаще этот препарат назначают терапевты и неврологи.

ЛЮБУЮ БЕДУ РУКОЙ РАЗВЕДУ...

- В бывшем СССР сложились очень сильные традиции самолечения и крайне невысокое доверие к официальной медицине, следствием чего стало огромное потребление безрецептурных препаратов, содержащих фенобарбитал, - озабочен сложившейся ситуацией Роман Евсегнеев - Кроме упомянутых, это валосердин, барбовал, андипал и другие. Препараты, которые становятся первым средством при тревоге и депрессии. Они дешевы и есть в каждой аптеке. А вот то, что они довольно быстро вызывают привыкание и зависимость у большого числа людей, известно только специалистам.

Почитайте внимательно инструкцию к валокордину. В ней написано: «капли иногда могут вызывать чувство зависимости». На самом деле - не чувство, а саму зависимость! - подчеркивает профессор. В инструкциях по применению лекарств она приуменьшена, а про многие поражения органов вообще ни слова не сказано. Между тем, у очень многих людей происходит привыкание к фенобарбиталу. Вначале появляется психологическая, а потом психическая и физическая зависимость. Если после каждого стресса хвататься за пузырек с каплями, вскоре придется увеличивать дозу, чтобы достичь стартового эффекта.

А капли эти - вовсе не безвредный клюквенный сок! Они весьма токсичны: от них страдают печень, почки, сердце, мозг человека. К тому же фенобарбитал вызывает эйфорию. Через 10-15 мин после приема наступают расслабленность, вялость, легкое опьянение. И если раз за разом топить свои беды в рюмке с этими каплями, появляется заболевание, которое тяжелей самой тревоги. Когда с по-

мощью капель постоянно успокаивают сердце пожилые люди, они утрачивают способность познавать мир, у них слабеет память, а еще снижается координация движений и возрастает риск падений. Не потому ли стариков так часто преследуют травмы?

И это еще не все! Возникает своего рода «похмелье», как у больных алкоголизмом, которое запивают новой порцией фенобарбиталов. И поэтому отказаться от них для многих людей очень трудно.

ТОЛЬКО ПО РЕЦЕПТАМ!

Много ли у нас таких зависимых? Профессор Евсегнеев говорит, что речь идет о десятках тысяч людей, которые частенько снимали тревожные состояния валокордином и корвалолом. И это будет продолжаться до тех пор, пока такие небезопасные препараты будут свободно продаваться в аптеках.

Замечаю профессору, что все идет от незнания - многие принимают валокордин и корвалол как сердечное средство.

Тут все зависит от того, что понимать под благом, парирует Евсегнеев. От боли в сердце могут отвлечь десятки способов. Но прием валокордина и корвалола - это не лечение. Если у человека прединфарктное состояние и у него каждый день болит сердце, он должен лечиться под контролем кардиолога, а не убегать от болезни с помощью этих препаратов. Ведь слабый спазмолитический эффект корвалола не дает облегчения при стенокардии и, тем более, не предотвратит инфаркта миокарда, подчеркивает Роман Александрович. В таких случаях прием фенобарбиталов не только не имеет смысла, но это несет прямую угрозу здоровью.

- Фенобарбитал и другие барбитураты должны продаваться только по рецептам и использоваться исключительно по показаниям! - убежден профессор Евсегнеев. - Населению пора понять, что эти препараты даже не нужно начинать принимать. Ведь тот же алкоголь по сравнению с ними - меньшее зло. Приведу такой пример. Среди обычно пьющих мужчин - рюмку-другую в день - до алкоголизма допьется только 6%, т.е. шесть из ста станут зависимыми. Если же принимать валокордин регулярно, на крючок попадет, вероятно, половина. Так, например, в Беларуси в 2008 г. люди «накапали» и выпили 1-1,5 т безрецептурных фенобарбиталов, в то время как по рецепту получено всего 100 кг. Необходимо изъять данные препараты из свободной продажи. Вряд ли большинство людей, которые уже «подсели» на эти средства, пойдут к врачу, чтобы купить очередную бутылочку корвалола или валокордина. Так что проблема зависимости мало-помалу сама через какое-то время, как говорится, рассосется.

Почитайте внимательно инструкцию к валокордину. В ней написано: «капли иногда могут вызывать чувство зависимости». На самом деле - не чувство, а саму зависимость! В инструкциях по применению лекарств она приуменьшена, а про многие поражения органов вообще ни слова не сказано.



Высшая школа русского искусства



А.Антропов. Портрет
Петра I. 1770 г.

Новые тенденции в русском искусстве, способствующие разделению живописи на религиозную и светскую, стали заметными в первые десятилетия XVII в.

Новые тенденции в русском искусстве, способствующие разделению живописи на религиозную и светскую, стали заметными в первые десятилетия XVII в. Важнейшей в этом смысле была деятельность царских иконописцев Симона Ушакова и Иосифа Владимира, которые пришли к мысли, что условная форма русской иконописи не в состоянии передать все богатство окружающего мира. Симон Ушаков считал необходимым перенести приемы реалистической живописи и в церковное искусство, мотивируя это тем, что люди хотят видеть и Бога, и святых такими же, как «царские персоны», т.е. изображенными правдиво. Так русская живопись постепенно стала приобретать светские черты, апеллировать уже не только к божественному началу, сколько проникать в сущность человеческого облика, характера, значимость его положения в обществе. В связи с этим появилось понятие «парсуна» - изображение определенного лица, «персоны».

Поэтому вполне объяснимо, что ведущим жанром в искусстве России уже XVIII в. был портрет, причем преимущественно мужской.

Русский портретист **Иван Вишняков** один из немногих живописцев, не прошедших так называемую «художественную засталь» за границей, несмотря на то что многие талантливые художники по указу Петра I направлялись для обучения в Европу. Но это вызывало некую опасность преемственности, подражания европейскому искусству. Именно поэтому живопись Вишнякова и его учеников (А.Андропов, И.Аргунов) отличалась особым колористическим характером, уверенностью мазка, величественностью

Русское изобразительное искусство всегда занимало особое место в мировой культуре, поскольку хотя и поддавалось влиянию прогрессивных европейских идей, но все же шло по своему, можно сказать уникальному пути развития, опираясь в первую очередь на духовные, глубоко философские истины.

В то время как по всей Европе распространялись гуманистические идеи Возрождения (XIII-XVI вв.), на Руси приобретали все более очерченные рамки каноны иконописания, которые являются самостоятельным разделом живописи. Но все же русское искусство в колее происходящих исторических событий постепенно насыщалось новой философией «светскости», выраженной в первую очередь в понятии красоты, но не столько в рамках гуманистической направленности, сколько в первостепенной роли этого понятия в самом искусстве.

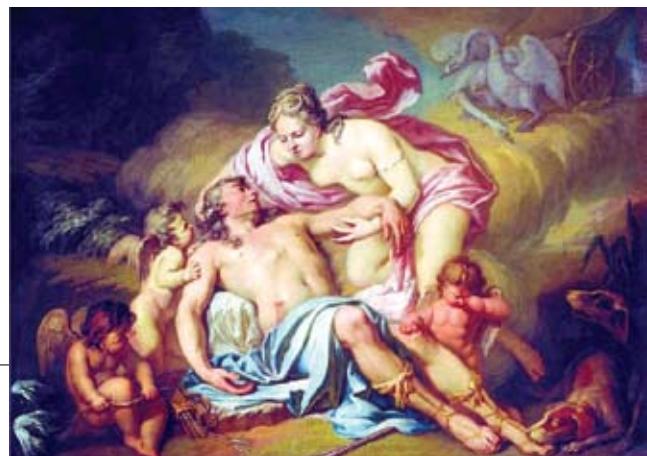
Новые тенденции в русском искусстве, способствующие разделению живописи на религиозную и светскую, стали заметными в первые десятилетия XVII в. Важнейшей в этом смысле была деятельность

образов. Все эти качества были свойственны сформировавшемуся в русском искусстве середине XVIII в. парадному портрету, который являлся своеобразным антиподом существовавшего одновременно с ним портreta камерного. Парадный портрет подчеркивал социальное положение личности, зрелость и представительность изображаемого человека (А. Антропов «Портрет Петра I»), а камерный ненавязчиво раскрывал его внутренний настрой.

Известный художник той поры **Федор Степанович Рокотов** на одинаково высоком уровне владел живописными приемами и парадного, и камерного портрета, но последний закрепился в творчестве художника в гораздо большей степени. Женские портреты Ф.Рокотова лишены четких контуров, в мягких, легких мазках кисти как бы из дымки возникает грациозная модель, открывая зрителю едва уловимую улыбку («Портрет Александры Струйской»). Изображения русских девушек на полотнах Ф.Рокотова до сих пор остаются для многих символом одухотворенной и трепетной девичьей красоты.

Творческие достижения Вишнякова, Антропова, Левицкого, Аргунова, Рокотова стали предтечей русской академической живописи. В 1757 г. при Московском университете была основана высшая школа мастеров русского искусства - Академия живописи, ваяния и зодчества или «Академия трех знатнейших художеств». А уже в 1764 г., по указу императрицы Екатерины II, Академия стала отдельным, самоценным образовательным учреждением, которое расположилось в центре художественной жизни России - Санкт-Петербурге.

Несомненно, первые шаги были сделаны с оглядкой на достижения мастеров европейского Возрождения, заимствовались некоторые темы и сюжеты, считавшиеся необходимым содержанием светской жив-



А.Лосенко. Смерть Адониса. 1760 г.

вописи. Но развиваясь в совершенно обособленной, просвещено настроенной исторической среде, русское искусство обогащалось своими внутренними законами, создавая все новые жанры, стили, имена.

Одним из самых известных художников академистов считается певец античного мира, основоположник исторического жанра в русском искусстве, представитель живописи барокко - **Антон Павлович Лосенко**. Кстати, именно барокко получило наиболее широкое развитие в России в середине XVIII в. Это был также и любимый стиль Екатерины II, поскольку в его вычурности и богатстве выражали помпезность и величие императорской особы. В живописи барокко были особенные приемы, которыми руководствовался и Лосенко. В первую очередь, это изображение идеальной в своих пропорциях обнаженной натуры - физически сильной и эстетически прекрасной. Мифологические герои, окруженные чередой пухленьких розовощеких путти (маленьких мальчиков с крыльями, которые, к слову, были излюбленным декоративным элементом в эпоху Возрождения), на полотнах мастера русского барокко ожидают в бесконечном движении ярких оттенков и эмоций.



Высшая школа русского искусства в первую очередь подразумевала точное знание техники рисования, законов анатомии, пропорций. Со временем эти требования ужесточались, поэтому уже ко второй половине XVIII в. помпезный стиль барокко совершенно оправданно заменил строгий и статический классицизм, который лишь в России получил эпитет «академический».

Известнейшая картина Александра Иванова «Явление Христа народу», вызвавшая множество парадоксов и разночтений, является ярчайшим примером академического классицизма. На холсте изображено одно из самых важных событий в истории христианства: Иоанн Креститель объявляет народу, что «идет Агнец Божий, который берет на себя грех мира». Этот момент нельзя изменить или исказить, он продуман художником в мельчайших деталях - поворот головы, взмах руки Иоанна, направление, в котором движется Христос. Художник работал над этим произведением двадцать лет, оно и сегодня считается образцом технически идеальной, глубокой и возвышенной живописи.

И если характерные для академического классицизма строгость и четкость линий,

продуманность и выверенность композиции в портретах подчеркивали значимость изображаемых особ, в историческом жанре - монументальность и важность событий, то в изначально романтической направленности пейзажа все эти качества открыли новую веху в мировой истории жанра. Героический, патетический, монументально-архитектурный пейзаж русских академистов стал образцом конструктивности мышления, логического осмысливания живописи.

Федор Михайлович Матвеев - родонаучник пейзажной школы академического классицизма. Как один из преуспевающих учеников Академии он много времени провел за границей, в основном, в центре античной культуры - Риме. Его пейзажи, возывающие эпоху Античности, полны вечной символики, незыблемости и великой ценности, главным посредником между которыми являются произведения искусства («Вид Рима. Колизей»). Один из последователей Матвеева, также именитый художник **Сильвестр Щедрин**, работая практически в той же тематике, сумел вдохнуть в историю жизнь и наполнить монументальные пейзажи воздухом настоящего.

Практически нога в ногу со строгими законами академического классицизма как бы в противовес образовался чувственно-поэтический романизм - стиль, выражающий уже несколько другой взгляд на природу, ассоциирующий зрителя с лирическими мотивами русских поэтов, ищащих в природе не монументальные символы, а душевный надрыв, сопоставляя ее с человеческими переживаниями. Ассоциативный ряд настроений человека и природы лучше всего выразился в романических пейзажах маринистов - целой ветви художников, посвятивших свое творчество теме моря, во главе которой стоял **Иван Айвазовский**. В постепенных переходах изображений - от задумчивого штиля до взъятованной бури чувствуется наступление перемен в природе, в душе человека и, как оказалось, в русском искусстве.

Бунт четырнадцати выпускников Академии художеств против «сухих» законов академической живописи, который произошел в 1863 г., дал начало новой эпохе - искусства не ради искусства, а искусства для народа. Наступило время «передвижников» - мастеров русского реализма. Академизм отступил на второй план. Но тема исторической значимости и колоссальности национального искусства, фундаментальные принципы изобразительности, положенные в основу академической живописи, остались неизменными на протяжении многих десятилетий, а масштабные полотна русских мастеров XVIII-XIX вв. до сих пор остаются образцами живописи, классикой мирового изобразительного искусства.



И.Айвазовский.
Кораблекрушение.
1856 г.

*Высшая школа
русского
искусства в
первую очередь
подразумевала
точное знание
техники
рисования,
законов
анатомии,
пропорций. Со
временем эти
требования
ужесточались,
поэтому уже
ко второй
половине XVIII
в. помпезный
стиль барокко
совершенно
оправданно
заменил строгий
и статический
классицизм,
который
лишь в России
получил эпитет
«академический».*

Ф.Рокотов. Портрет
Александры Стройской.
1772 г.



Закономерность, предопределенная случайностью



Юрий ИВАНОВ

Фотография обладает удивительным свойством воскрешать прошлое, создавать ощущение личной причастности к нему. Но создать «эффект присутствия» могут лишь подлинные мастера фотоискусства. За мгновения они раскрывают духовный мир своего героя и с удивительной точностью передают настоящий характер человека. В отличие от живописцев у них нет времени что-то доделать или поменять - есть только миг, чтобы объективом выхватить кусочек жизни и запечатлеть его в вечности.

«Фотография - это срез времени, подобный кольцам спиленного дерева» - так выражает свое отношение к профессии и жизни Юрий ИВАНОВ - человек, вошедший в число 100 мэтров фотожурналистики мира. Его персональные выставки (а их было около 30) обвездили полмира и всегда вызывали неподдельный интерес у зрителя.

-У меня был вообще потрясающий случай с одной фотографией, - вспоминает Юрий Сергеевич. - В перестроечные времена в Западной Германии выходил журнал Soviet Union Heute, где был напечатан мой очерк о простой женщине, почтальоне Домне Рогалевой из Лиозненского района. Она привела в порядок могилы погибших во время Великой Отечественной войны советских воинов, создала братское кладбище. Находя солдатские медальоны, писала письма родственникам павших бойцов и буквально заставляла местные власти ставить обелиски.

Через некоторое время из кельнского бюро журнала мне звонит заведующий

и говорит: «Какой-то сумасшедший немец назначил твоей героине пенсию в 150 марок, но при условии, что эти деньги будут вручаться ей лично». Пересыпал валюту тогда еще нельзя было, и этот немец, Хельмут Брандель из Нюрнберга, пригнал три фуры гуманитарной помощи для всех жителей деревни Пронское, где жила женщина. Тогда с режиссером Борисом Луценко мы сделали об этом фильм.

Но конец у этой истории невеселый: после отъезда немца односельчане Домны Рогалевой решили, что что-то тут неладное: наверное, она «подзахоронила» в братскую могилу какого-нибудь фашиста...

Как признается мэтр, ему многие задают вопрос, как он стал фотографом? Но, увы, четкого ответа у него нет до сих пор.

- Может быть, это случилось в Уральске, когда я, глядя на пересечение проводов в небе, пытался остановить картинку взглядом, - размышляет он. - Может быть, тогда, когда я задумался, а что останется после меня?

До войны мы жили в Феодосии. Отец работал на военном заводе, выпускавшем торпеды. В Уральске (западный Казахстан), где прошли мои детство и юность, мы оказались вместе с эвакуированным заводом. Мне было 9 лет, когда однажды в нашем дворе появился фотокорреспондент газеты «Приуральская правда». Мы, пацаны, окружили его. Один из нас, кто был побойче, спросил, где учится на корреспондента. Журналист объяснил, а потом сказал: «Пройдет время и, может быть, вот этот мальчик (он показал на меня) станет фотокорреспондентом «Огонька». Я до сих пор удивляюсь, что он, как в воду глядел: впоследствии «Огонек» много раз печатал мои фотоочерки.

Фотоаппарат, а точнее, два - «Любитель» и «Комсомолец» - Ю.Иванов вначале увидел в витрине магазина. По тем временам они стоили больших денег, но когда он поделился с отцом своим желанием, тот предложил ... копить деньги. И в 10 лет Юрий получил от отца тот самый заветный подарок: фотоаппарат «Любитель».



После окончания десятилетки Юрий оказался в Минске, куда перевели отца. Первый снимок Ю.Иванова с часового завода «Луч» опубликовала газета «Знамя юности» в 1962 г. С него и начался его путь профессионального фотожурналиста. Потом была работа в редакции газеты «Советская Белоруссия». А в апреле 1965 г. Юрия пригласили в Москву. Борис Бурков, председатель правления АПН, принял провинциального фотографа-корреспондента как равного. Он сказал:

- Мы утвершим вас собкором АПН по Белоруссии - и добавил: - если вы не возражаете.

Мог ли Юрий возражать, ведь перед ним распахнул двери практически весь мир. Потом, после раз渲ла СССР, была работа в газете «Культура», где он публикует снимки и сегодня.

Самое известное его фото - «Летучка». Вот что о ней рассказывает сам Юрий Сергеевич:

- В 1987 г. издательство Collins Publishers обратилось к Горбачеву, который согласился с предложением издать книгу-альбом «Один день из жизни Советского Союза». Редакторы отобрали 100 фотографов мира, причем конкурс был очень жестким: нужно было представить 5 своих фотографий, и, наверное, случайно я вошел в число счастливчиков.

В команде работали 50 европейских и американских профессионалов, 42 фотографа из Советского Союза и 8 - из соцстран. Все они разъехались по стране, а мне достался Минск. Съемки делались на специальной пленке, которую предоставили американцы. Негативы были отвезены в Москву, проявлялись в Испании, а фотографии печатались в Америке.

Несколько снимков нужно было сделать в течение суток. На моем фото изоб-

ром предприятия.

Кстати, американское издательство Time-Live вручило мне награду за «Летучку», а сам снимок вошел в список лучших фотографий мира за 10 лет (1980-1990 гг.). Меня же называли одним из 100 лучших фотографов мира.

Фотографии Ю.Иванова очень разнообразны по темам, жанрам, ракурсам и цвету. Его по праву считают прекрасным мастером портретных снимков, но сам он затрудняется назвать наиболее удачную работу - ему дорог каждый снимок и человек, запечатленный на нем. Взять, к примеру, портрет художественного руководителя хоровой капеллы имени Г.Ширмы Людмилы Ефимовой.

- Людмиле Борисовне он очень понравился, - поясняет фотограф. - И когда в 2007 г. я пригласил ее посетить мою выставку, которая проходила в Художественном музее Беларуси, она загадочно сказала, что придет не одна. И сдержала свое обещание: привела с собой 74 артиста хоровой капеллы, которые исполнили на открытии несколько произведений. То выступление я считаю самым высоким гонораром за свою работу.

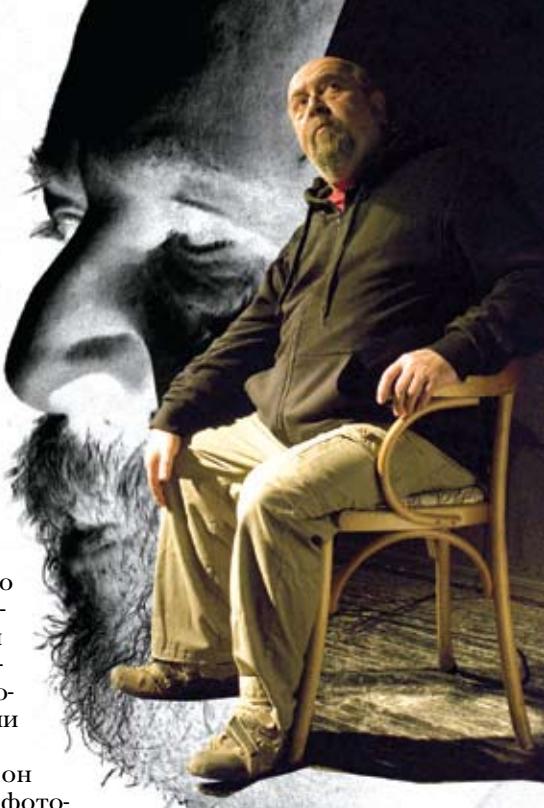
Героями его работ были Иван Мележ, Петр Климук, Андрей Макаенак, Александра Пахмутова, многие другие известные, а нередко и простые люди. Например, бабка Солоха из глубокого Полесья: она очень старая, все лицо ее испещено морщинами и, тем не менее, она красива и статна.

- Я попросил разрешения ее сфотографировать, она согласилась, и работать с ней было одно удовольствие, - вспоминает Юрий Сергеевич. - Когда я поинтересовался, сколько же ей лет, ответ был просто классическим: «Сколько лет, не помню. Помню, что первого мужа убили в Перовую мировую войну, а второго - во Вторую.

В памяти мастера остался и Петр Машеров. Когда тому исполнилось 60 лет, Иванов пришел к нему в кабинет, где сидел фотограф из ателье. О нем Машеров сказал, что «этот человек делает художественный снимок». А показав на Ю.Иванова, заметил: «А этот так, для газеты».

- Петр Миронович старался быть официальным, позировал, как для снимков Политбюро, - вспоминает фотомастер. - Но вот пришли его поздравить однополчане, и он моментально сбросил «маску», стал обычным живым человеком. У меня получился портрет, которым я искренне горжусь. Эта фотография Машерова в полный рост и сейчас хранится в музее истории Великой Отечественной войны в разделе, посвященном Петру Мироновичу.

О себе Юрий Сергеевич говорит, что он был свидетелем многих событий в жизни. И то, что видел, он и показывает в своих фотоснимках. И это ценно, поскольку любая фотография через минуту - уже прошлое, в которое всегда хочется заглянуть.



Юрий Иванов был свидетелем многих событий в жизни. И то, что видел, он и показывает в своих фотоснимках.

И это ценно, поскольку любая фотография через минуту - уже прошлое, в которое всегда хочется заглянуть.



ражены женщины в спецодежде и красных платочках, которые плотно обступили двух мужчин, обсуждая что-то важное. Американские критики посчитали, что фотография символизирует перестройку. Например, журнал Time напечатал его под названием «Диктатура пролетариата». На самом же деле фотография запечатлела «летучку» на тонкосуконном комбинате: работницы обсуждают производственные вопросы с директором и главным инжене-

Галстук как модный аксессуар мужской одежды



Ольга КОВТУНЕНКО

В середине XIX в. из шейных платков со свободно висящими концами возник галстук в его современном понимании. И чем более сдержаным и простым становился мужской костюм, тем большее внимание уделялось галстуку - его последнему украшению.

Галстук давно стал неотъемлемой частью мужского гардероба и его наличие в костюме делового человека совершенно незаметно для окружающих. В то же время отсутствие этого предмета в костюме во время важного делового совещания или встречи с партнерами может быть воспринято не только как нарушение правил делового этикета, но и как завуалированное оскорбление. Однако в современной моде галстук отнюдь не является атрибутом только лишь делового костюма. Мода сегодняшнего дня делает возможным ношение галстука практически всегда, лишь бы он сочетался по цветовой гамме с остальной одеждой.

Галстук (от немецкого Halstuch - «шейный платок») ведет свое начало от действительно шейных платков, которые носили еще римские легионеры. В 1660 г. хорватские воины после победы над австро-венграми прибыли в Париж. Там они были представлены королю Люи XIV, который слыл известным ценителем модной одежды. Офицеры военного подразделения носили на шее яркие шелковые платки, что являлось древней народной традицией.

Французскому монарху это очень понравилось, и новый аксессуар стал необычайно модным. Уже через 150 лет новинка приобрела популярность и в Англии, где любой уважающий себя джентльмен не выходил на улицу без шейного платка, порой самой причудливой формы.

В середине XIX в. из шейных платков со свободно висящими концами возник галстук в его современном понимании. И чем более сдержаным и простым становился мужской костюм, тем большее внимание уделялось галстуку - его последнему украшению. Именно в это время возникла целая наука по завязыванию галстука, по этой теме даже писали учебники. В XIX в. дизайн галстука много раз менялся. В 60-е гг. были популярны узкие кожаные и вязаные галстуки, в 70-е - бал правили буйные краски широких галстуков.

Сегодня классические деловые галстуки не предполагают оригинальности: этого от них не требуется. Рисунки их просты и незамысловаты. Для бизнесменов, как и для политиков, первостепенное значение имеет качество. Наиболее распространенный вид ткани, используемый для деловых галстуков круглый год, - это чистый шелк. Смесь шерсти и шелка и просто шерсть применя-

ются для галстуков, которые носят в холодную погоду. Синтетика не пригодна никогда, галстук из нее никогда не завязывается таким узлом, как из натуральных тканей.

Галстук подбирается к рубашке и костюму. Самыми распространенными рисунками галстуков являются:

- Мелкий горох - элегантный, авторитетный и официальный для деловых ситуаций. Чем меньше и светлее горох и темнее цвет галстука, тем он авторитетнее. Этот рисунок наравне с однотонным широко используется с наиболее консервативными костюмами.
- Фуляр - очень распространен в сочетании как с консервативными, так и с деловыми костюмами. Рисунок с регуляр-





Мода и стиль

пиджак 2-пуговичный, и большая открытая площадь не позволяет галстуку постоянно ровно лежать вдоль грудной клетки, а отсутствие жилета еще больше усугубляет эту проблему. Зажимы также необходимы для легких легких галстуков, которые легко раззываются от незначительного ветерка. В других случаях этот модный аксессуар является украшением, позволяющим своему обладателю придать одежде индивидуальность.

- Пряжки и застежки скрепляют оба конца галстука и слегка поддерживают узел снизу, что должно приниматься во внимание при завязывании галстука. Это относится к рубашкам, у которых застежка на воротнике выполнена в виде пуговиц или запонок.
- Браслеты для воротников «кент» и «варио» стягивают уголки воротников и слегка приподнимают узел галстука. В декоративном исполнении такой браслет в определенных случаях можно носить и без галстука.
- Галстучное кольцо применяется для галстуков-фуляров (шейные платки), которые обматываются 2 раза вокруг шеи, а их концы протягиваются сквозь кольцо.

Мода на галстуки напрямую зависит от общей мировой моды. Сегодняшний галстук убрал с себя мелкие детали, оставшись при этом довольно лаконичным. В современной мужской одежде стал наблюдаваться некий баланс: если костюм еще может быть ярким, то галстук к нему обязательно должен быть сдержаным. Рисунок и структура сорочки, пиджака или костюма должны либо в точности совпадать, либо соответствовать по стилистике галстуку. По статистике, в гардеробе преуспевающих западных коммерсантов в первой половине 90-х гг. было около 100 галстуков. Самыми модными производителями галстуков считаются Hugo Boss, Windsor, Duke, Ermano, Otto Kern и Joop. Особой элегантностью цветовой палитры отличаются изделия от Ben Barton, Guy Laroche и Jacques Ploenes. Разброс цен очень большой. В основном все зависит от материала, из которого изготовлен галстук. Цена наиболее интересных и качественных образцов может колебаться от 50 до 200 долл. и выше. На европейском рынке можно купить шелковый галстук за 10 долл., тогда как в Китае его же будут продавать и за 1 долл.

В современной моде нет четких правил, определяющих цвет, рисунок, форму и длину галстука. Критерием служат только стиль и цвет одежды, а также вкус владельца.



но повторяющимися символами на фоне однотонной ткани.

- Диагональная полоска (классика) создает деловой спокойный вид. Прекрасно используется в любой обстановке.
- Пейслейз - рисунок, напоминающий каплеобразную жемчужину - элегантный, прекрасно сочетается со всем ансамблем. При крупном рисунке создается особый модный образ.
- Клетка обычно используется в непринужденной, неделевой обстановке, прекрасно сочетается с фланелевыми костюмами, спортивными пиджаками, кардиганами.
- Клубный орнамент имеет регулярный рисунок клубного мотива (геральдика, животные, спорт). Рисунок должен быть мелким, если же он крупный, яркий, то галстук не является клубным.
- Геометрия включает все геометрические рисунки, создает более модный и расслабленный имидж.
- Выбирая галстук, лучше всего примерять его непосредственно с костюмом, с которым вы будете его носить. Ваше окончательное решение должно зависеть, во-первых, от стиля и цвета костюма или пиджака (например, если вы надели темно-синий пиджак и ярко-голубую рубашку, то к ним вполне можно подобрать желтый или оранжевый галстук, и такой выбор будет удачным, потому что холодный и теплый цвета в своем контрасте создают гармонию), во-вторых, от степени официальности или непринужденности обстановки, в-третьих, от времени года, в-четвертых, от вашего возраста, занимаемой должности и профессии.

Такие галстучные украшения как булавки и зажимы, пряжки и застежки, браслеты для воротников, а также галстучные кольца дают возможность проявить индивидуальность, а значит, создать свой имидж. Современный мужчина выглядит элегантно, если у него гармонично сочетаются пиджак, галстук, рубашка, воротник рубашки, галстучный узел и галстучное украшение.

- Галстучные булавки закрепляют длинные концы пластронов. Для длинного галстука используются в качестве украшения.
- Галстучные зажимы держат концы галстука в определенном положении, скрепляют его с сорочкой. Функциональность зажимы приобретают в случае, если

Людмила КОНОНОВА

Белорусское кино ждет частных продюсеров



**Виталий
ЧЕРВЯКОВ,**
директор Студии
игровых фильмов
киностудии
«Беларусьфильм»

*Проще с
окупаемостью
проектов,
которые
приобретает
телевидение.
Поэтому
наиболее
привлекательным
является
создание
телевизионных
сериалов.*

Кино, несмотря на мощную конкуренцию со стороны телевидения, продолжает оставаться, по выражению классика, «важнейшим из искусств». Это подтверждает и РУП «Национальная киностудия «Беларусьфильм», где в последнее время стало выходить больше лент, привлекающих внимание зрителей.

Каковы сегодня возможности отечественных «киношников»? На этот и другие вопросы отвечает директор Студии игровых фильмов киностудии «Беларусьфильм» Виталий ЧЕРВЯКОВ.

- Какие организации в Республике Беларусь являются основными производителями киновидеопродукции?

- Главный заказчик художественных, документальных, мультипликационных фильмов, а также телевизионных сериалов - государство в лице Министерства культуры. А основные производители - наша киностудия, имеющая все современные технологии и оборудование для оказания полного спектра услуг в киноиндустрии, РУП «Белвидеоцентр», который производит документальные фильмы, и три крупных телеканала: Первый национальный, ОНТ и СТВ. Существуют также частные студии, выполняющие заказы для республиканских телевизионных каналов или российских кинокомпаний.

- Всегда ли окупаются ваши кинофильмы?

- В классическом варианте доходы поступают сначала от проката в кинотеатрах, потом от показов по телевидению, затем - от распространения на DVD-дисках и других электронных носителях. Дополнительную выручку могут приносить песни из кинофильмов, ставшие шлягерами.

Замечу, что в нашей стране возместить затраты на производство фильма невозможно только в кинотеатрах: их в республике немногим более 140, и они могут приобрести максимум 7 копий кинофильма. А для полной окупаемости фильма средней стоимости нужно продать не менее 250-300. Это возможно только с учетом кинотеатров России, Украины и других стран, что вполне реально, если выпускаются добрые, так называемые кассовые ленты. Проще с окупаемостью проектов, которые приобретает телевидение. Поэтому наиболее привлекательным является создание телевизионных сериалов.

- Какие фильмы, выпущенные киностудией «Беларусьфильм» за последнее время, на ваш взгляд, самые удачные?

- Еще вчера мы не могли себе представить, что можно снять фильм, показывающий, как по деревне ездят розовый танк и на нем еще пашут землю. Такое можно увидеть в замечательной кинокомедии «Дастишь фанташишь» режиссера А.Канановича. В ней рассказывается о деревне, в которой живут веселые и трудолюбивые люди. У них свой, особенный юмор, они совершают оригинальные поступки. Уверяю, кинофильм не оставит зрителя равнодушным.

Вышли серьезные и глубокие кинофильмы «Инсайт» (режиссер Р.Грицкова), «Днепровский рубеж» (Д.Скворцов), «Волки» (А.Колбышев). Недавно в кинотеатрах прошел детский фильм-сказка «Новогодние приключения в июле» Е.Туровой.

Уже закончены съемки и скоро выйдет на экраны лента «Масакра» - своеобразный фильм ужасов, основанный на белорусском национальном фольклоре. Режиссер А.Кудиненко с юмором определил его жанр как «бульба-хоррор» (от английского horrorg - ужас).

Вышли телевизионные сериалы «Снайпер» и «Покушение» режиссера А.Ефремова о событиях Великой Отечественной войны, «Краповый берет» А.Голубева о современной армейской службе, «Пока мы живы» С.Сычева о жизни страны в 90-е гг., а также «Тень самурая» - детективная история, снятая мэтром И.Четвериковым.

Уже закончены съемки фильма «Брестская крепость». В течение весны 2010 г. его смонтируют. Эта лента создается по заказу Союзного государства России и Беларуси. Фильм снимался совместной съемочной группой на территории цитадели в городе над Бугом. Думаю, зритель придется в шок и восторг от реалистичных съемок и колossalных декораций Холмских ворот, магазина, клуба-церкви, моста через реку Буг, казарм и других сооружений, которые в натуральную величину построены строительными организациями

Бреста, за что им низкий поклон и большое спасибо.

Все выпущенные киностудией фильмы, в том числе документальные и мультипликационные, очень интересны. У каждого - свой зритель.

- Какова, по вашему мнению, судьба этой ленты и окупятся ли затраты на нее?

- Это целиком и полностью зависит от генерального подрядчика - телерадиокомпании Союзного государства (ТРО «Союз»). Премьеру фильма намечено провести 22 июня 2010 г. в 4 часа утра (момент начала Великой Отечественной войны) на большом экране на территории Брестской крепости, куда будут приглашены все жители города. Я надеюсь, что картину ожидает хорошая экранная судьба.

- Может ли киностудия «Беларусьфильм» при бюджете, скажем, в 100 млн. долл. снять фильм, по уровню и качеству не уступающий голливудскому?

- У нас есть все возможности достичь голливудского уровня, причем как минимум вдвое дешевле! Но надо понимать, что существует определенная специфика в создании «хитов». При бюджете 50 млн. более трети суммы будет стоить только одна звезда, например, Анжелина Джоли. И это оправданно: участие звезд мировой величины - прекрасная реклама фильма, поэтому в его раскрутку вкладываются огромные средства.

Немаловажно и техническое оснащение киностудии. Сейчас на «Беларусьфильме» ведется реконструкция, и после ее завершения наши возможности изменятся колоссально. Появятся новые производственные корпуса и павильоны для организации съемок, будут осуществлены капитальный ремонт и техническое переоснащение главного здания, перестроена гостиница-общежитие. Приобретено большое количество современного оборудования, в частности, кинокамеры, аппаратура для записи звука, в том числе и в формате Dolby, техника для монтажа, цветокоррекции, компьютерной графики и многое другое. Это значительно увеличивает наш потенциал. К примеру, фильм, снятый на видео, можем перевести на кинопленку и наоборот, причем без потери качества. Многие российские кинокомпании начали активно пользоваться полным спектром услуг, которые сегодня оказывает киностудия «Беларусьфильм».

Но мы наращиваем и собственное производство. Еще недавно были периоды, когда выпускалось всего 2-4 ленты в год, а сейчас ежегодно в работе находится 12-15 художественных кинофильмов и телевизионных сериалов, возросло количество мультипликационных и документальных картин.

- Какие проблемы вы считаете основными в белорусском кинематографе?

- К сожалению, в нашей стране существует только государственное финансирование кинопроизводства. Нет частных независимых продюсеров, которые могли бы инвестировать в эту сферу, продавать ленты за границу и зарабатывать для республики валюту, а также привлекать к созданию кинокартин известных актеров, режиссеров, сценаристов и т.д. В свою очередь, это помогло бы создать конкурентную среду и соответственно повысить качество выпускаемых лент.

Существует у нас и дефицит хороших сценариев. Его порождает действующий норматив оплаты авторских гонораров: мы можем заплатить 3-5 тыс. долл., в то время как российские продюсеры предлагают автору за тот же сценарий в несколько раз больше.

Не менее важная проблема в белорусской киноиндустрии - кадровая. Для ее решения необходимо усилить профессиональную подготовку специалистов. Сейчас ее осуществляют Белорусская государственная академия искусств и Белорусский государственный университет культуры. В России база обучения намного мощнее, в частности, действует Санкт-Петербургский институт киноинженеров, который готовит не только технических специалистов, но и продюсеров, всем известный ВГИК, а также Высшие курсы режиссеров и сценаристов. К сожалению, немногие белорусы учатся в этих заведениях.

- Как вы можете охарактеризовать взаимоотношения с Россией в области кинопроизводства? Это конкуренция или партнерство?

- На сегодняшний день большая часть продукции киностудии производится совместно с российскими телерадиокомпаниями, которые, как правило, имеют уже освоенный рынок сбыта и при запуске картины знают, сколько получат денег с ее проката и в какие сроки. Фильм «Снайпер», например, окупился с первого показа. Недавно созданная картина «Покушение» тоже уже приобретена для показа в России и Украине. Такое сотрудничество максимально оптимизирует затраты. Совместными усилиями фильмы гораздо легче продвигать и возвращать вложенные в их создание средства.



Кадр из фильма «Масакра»

На сегодняшний день большая часть продукции киностудии производится совместно с российскими телерадиокомпаниями, которые, как правило, имеют уже освоенный рынок сбыта и при запуске картины знают, сколько получат денег с ее проката и в какие сроки.



Съемки фильма «Покушение»

Несвижский клад оказался фальшивым



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

Важное место в каждой ратуше занимала казна, которая размещалась в основном в башне, что гарантировало определенную безопасность.

В прошлом номере журнала была опубликована статья, посвященная истории Несвижской ратуши и ее значению в жизни города. Продолжаем рассказ об этой интересной исторической постройке.

В зале суда Несвижской ратуши проходили суды двух коллегий магistrата. Бурмистровско-радецкая судебная коллегия, которую возглавлял бурмистр, рассматривала дела по гражданским искам: ремесленников и ремесленных цехов, кредитные сделки, претензии по недвижимому имуществу и споры по ним, дела о нарушении семейно-брачных отношений. Войтовско-лавническая коллегия, которую возглавлял войт, судила криминальные преступления, а также дела, в которых одна из сторон не находилась под городской юрисдикцией. И, кстати, именно этому суду принадлежало право первой апелляции на решения бурмистровско-радецкого суда.

Сегодня в зале суда представлены макеты судебников - своды

законов, используемые для вынесения приговоров преступникам: Статут ВКЛ 1588 г. и книга Павла Щербича «Права саксонские и магдебургские из латинских и немецких экземпляров собранные» (1581 г., Львов). Также демонстрируются предметы, применяющиеся для наказания преступников.

Интересен и так называемый зал заседаний, который находился всегда около зала суда: в нем, перед вынесением приговора, собирались войт и лавники. И, по утверждению некоторых исследователей, одновременно там размещался и городской архив. Сейчас здесь расположена экспозиция, посвященная истории развития ремесел. К сожалению, о ремесленниках Несвижа сохранилось мало сведений. В квитанциях налоговых сборов 1582-1583 гг. упоминается 50 ремесленников 14 профессий. Во второй половине XVI в. в городе насчитывалось 45 профессий, в первой половине XVIII в. указано уже 69 профессий.

Отрывистость и неполнота данных не позволяют установить точное количество цехов в Несвиже. В инвентарях и документах XVII - XVIII вв. есть сведения о портняжном, скорняцком, слесарном, гончарном, кузнецком, котлярском, плотницком, ткацком, сапожном и цехе каменщиков. Были и цеховые объединения ремесленников близких профессий. Магнатским привилеем в марте 1661 г. в Несвиже был создан купеческий цех.

Сравнительно небольшое количество цехов в городе объясняется существованием множества замковых ремесленников, а также тем, что Несвиж по количеству населения относился к средним городам.

Цехи в частновладельческих городах строились по принципу мастер - подмастерье - ученик. Поступивший к мастеру ученик должен был ему «служить и платить». После окончания срока обучения (3-5 лет) ученик делал взнос в цеховую казну, получал от мастера свидетельство подмастерья и мог поступать к любому мастеру. Переход в высшую группу ремесленников был сложным. Подмастерье должен был проработать у мастеров не менее 3 лет и совершив путешествие в один из крупных центров Речи Посполитой, «обучаясь еще лучше в этом ремесле». После возвращения из путешествия подмастерье получал право выдержать экзамен - изготовить образцовое изделие, а также внести установленный взнос в цеховую казну. Только после этого он становился мастером и полноправным членом цеха.

Процветала в городе и торговля. Так, в Несвиже были установлены сроки проведения ярмарок: одна - на Семуху, другая - перед Рождеством; каждая длилась 2 недели. С 1681 г. ежегодно на праздник св. Михаила (29 сентября) устраивалась Михайловская ярмарка. В этом же году король Ян III Sobieski утвердил статут купеческого цеха.

Важное место в каждой ратуше занимала казна, которая размещалась в основном в башне, что гарантировало определенную безопасность. В Несвижской ратуше символы городской власти, используемые во времена торжеств, и городская казна - «скрынка» - хранились на втором этаже башни.



Наше наследие

рат должен был выплачивать ежегодно «на Грамницы» по 100 золотых.

В скарбнице также демонстрируется клад монет, обнаруженный в Несвиже в 2002 г. археологом О.В. Иов. Специалистами было установлено, что деньги частично фальшивые.

В конце XVIII в. произошли разделы Речи Посполитой между Австрией, Пруссией и Российской империей. В основном вся территория вошла в состав России. По представленным в витринах музея денежным знакам можно ознакомиться с денежным обращением Российской империи: от времен Елизаветы Петровны и до периода правления Николая II.

Надо отметить, что во все времена работа казначея была очень ответственной. В этом можно убедиться, ознакомившись с документами, найденными во время реставрации ратуши. Документация XIX - начала XX в. обнаружена на чердаках. Сохранилось клятвенное обещание сборщика и помощника в Несвижское еврейское общество, которое датируется 11.06.1857 г.: «По ведению Всевышнего и по смыслу начальников приводящих меня к присяге, клянусь именем Бога Живаго, Егова, Бога Израиля в том, что я будучи призван для произведения балтировки на должность сборщика и его помощника в Несвижском еврейском обществе, обязан для общего блага своего общества и Государственной пользы, избирать в таковую должность по чистой совести людей способных качеством и поведением достойных и заслуживающих вполне доверие, без всякого со стороны моей пристрастия. В противном же случае, если я по слабости моей или по чему внушению, нарушу даваемую мною теперь клятву, сделаюсь отступником от своей веры, не должен буду называться иудеем, и проклятие да падет на мою душу, и да постигнет все мое семейство наказание Божье. Аминь».

Наиболее значимой фигурой в системе самоуправления был войт (от немецкого vogt - наместник). В привиле 1586 г. на Магдебургское право Николай Христофор Радзивилл «Сиротка» назначил войта сам и оговорил, что после смерти нынешнего войта горожане будут избирать две кандидатуры, войтом станет тот, на кого укажет жребий. Если же такая жеребьевка не определит кандидатуры, тогда князь сам примет решение. Видимо, позже жеребьевка была

Согласно
Магдебургскому
праву, вступая
на должность,
войт принимал
присягу, которая
обязывала
его во всем
содействовать
благополучию
города. Даже
когда Несвич
находился
в составе
Российской
империи, эта
обязанность
сохранилась.

Писарь в зале казны



Экспонат зала казны - сейф XIX в.

Из письма князя Доминика Радзивилла от 12.04.1806 г. известно, что он рекомендовал бурмистру Несвижа Гурину «чтоб в месте с городскими властями выбрали справедливого и уважаемого гражданина для заведывания городской кассы», который «должен для приходов и расходов аккуратную книгу, властями опечатанную, иметь».

Кроме этого, в ратуше (частично, возможно, в скарбнице) в больших сундуках хранилось имущество малолетних сирот до времени достижения ими совершеннолетия. Сохранилась «Отступная квитанционная запись», выданная братьями Франциском и Михаилом Миллерами войту Юрию Пацковскому и всем урядникам Несвижского магistrата 20.08.1771 г. «Запись» составлена по случаю получения братьями Миллерами, которые достигли совершеннолетия, отцовского наследства: 6 немецких книжек, 3 немецких календаря, слесарские инструменты и оборудование.

Сохранился интересный документ, касающийся сбора налогов: он напоминает письмо короля Августа II, направленное мещанам Несвижа. Выдано из канцелярии ВКЛ 10.12.1700 г., вписано в городские книги Новогрудского воеводства 17.12.1700 г., откуда сделана выписка и 17.04.1727 г. внесена в актовую книгу магистрата Несвижа. Письмо, написанное по просьбе Николая Нечая и всех членов магистрата, было адресовано местному плебану Павлу Александровскому. Плебан самостоятельно собирал с мещан мостовой налог за проезд от Несвижа до Свержения к пристани, что плохо оказывалось на торговле. Август II напоминает привилей своих предшественников, по которому Несвич от уплаты мостового налога освобожден. П. Александровскому и его помощникам запретили собирать налог.

15 января 1598 г. князь Николай Христофор Радзивилл «Сиротка» создал «фундуш вячысты» - так называемую кассу помощи, записав для этой цели 1 тыс. золотых, чтобы ежегодная прибыль с этой суммы (80 золотых) шла на приданое бедным девушкам-городянкам. Со временем эта помощь стала уменьшаться. Она была возобновлена Михаилом Казимиром Радзивиллом «Рыбоныкой». К тысяче по указу 1598 г. добавлялись еще две. С этих денег магист-



Кабинет войта

Подробнее узнать об истории городского самоуправления в Несвиже, можно в музее «Ратуша». Именно там, находясь в окружении множества интереснейших экспонатов выставки, проникаешься атмосферой Средневековья и понимаешь, что двигало стремлением любой достигать желаемого сообща.

рой. Кроме того, он получал долю от судебных доходов. В Несвиже в 1688 - 1689 гг. войт ежегодно получал 400 золотых дохода за судебную деятельность, имел участки земли в городе и за его пределами, не облагавшиеся городскими повинностями и налогами. Эти участки обычно были освобождены и от уплаты налогов в казну магната. Привилеем 1586 г. войту передавалось 6 волок земли, а также «всякие выгоды с города Несвижа согласно праву магдебургскому».

В XVI - XVIII вв. в частновладельческих городах Беларуси и Литвы в руках войта оставалась главная распорядительная власть. Он был не только главой магистрата, но и главой суда. Вначале власть войта была большей. По мере введения самоуправления по Магдебургскому праву власть его частично ограничивалась органами городского самоуправления. Войт имел право распоряжаться по всем делам города, но не по собственному усмотрению. Административные распоряжения и решения войта, не санкционированные общегосударственным законом и Магдебургским правом, рада могла оспаривать перед верховной властью.

Согласно Магдебургскому праву, вступая на должность, войт принимал присягу, которая обязывала его во всем содействовать благополучию города. Даже когда Несвич находился в составе Российской империи, эта обязанность сохранилась.

Значительную часть населения частновладельческих городов составляли евреи, которые в Беларуси в XVI - XVIII вв. были не только национальной группой, но и являлись отдельной сословно-религиозной общиной. Правовое положение евреев в ВКЛ основывалось на грамотах, данных Витовтом в конце XIV в. и подтвержденных в начале XVI в. Городское самоуправление на евреев не распространялось. Евреи были организованы в общины - кагалы - во главе со старшинами. По грамотам великих князей литовских евреям разрешалось заниматься торговлей, ростовщичеством, некоторыми видами ремесла.

Государственная власть Речи Посполитой поддерживала кагалы, коллективно сдававшие подати в государственную казну. Кагалы как религиозно-сословная организация в 1623 г. получили право собирать особый еврейский сейм - ваад - высший орган еврейской общины в Литве и Беларуси, который издавал постановления, обязательные для всех евреев, не только по

заменена утверждением князем войта из двух кандидатов, избранных мещанами.

Являясь доверенным лицом магната и представляя его интересы, войт имел определенные права и привилегии. В его пользу шла известная часть различных сборов натуры.

Кроме того, он получал долю от судебных доходов. В Несвиже в 1688 - 1689 гг. войт ежегодно получал 400 золотых дохода за судебную деятельность, имел участки земли в городе и за его пределами, не облагавшиеся городскими повинностями и налогами. Эти участки обычно были освобождены и от уплаты налогов в казну магната. Привилеем 1586 г. войту передавалось 6 волок земли, а также «всякие выгоды с города Несвижа согласно праву магдебургскому».

В XVI - XVIII вв. в частновладельческих городах Беларуси и Литвы в руках войта оставалась главная распорядительная власть. Он был не только главой магистрата, но и главой суда. Вначале власть войта была большей. По мере введения самоуправления по Магдебургскому праву власть его частично ограничивалась органами городского самоуправления. Войт имел право распоряжаться по всем делам города, но не по собственному усмотрению. Административные распоряжения и решения войта, не санкционированные общегосударственным законом и Магдебургским правом, рада могла оспаривать перед верховной властью.

Согласно Магдебургскому праву, вступая на должность, войт принимал присягу, которая обязывала его во всем содействовать благополучию города. Даже когда Несвич находился в составе Российской империи, эта обязанность сохранилась.

Значительную часть населения частновладельческих городов составляли евреи, которые в Беларуси в XVI - XVIII вв. были не только национальной группой, но и являлись отдельной сословно-религиозной общиной. Правовое положение евреев в ВКЛ основывалось на грамотах, данных Витовтом в конце XIV в. и подтвержденных в начале XVI в. Городское самоуправление на евреев не распространялось. Евреи были организованы в общины - кагалы - во главе со старшинами. По грамотам великих князей литовских евреям разрешалось заниматься торговлей, ростовщичеством, некоторыми видами ремесла.

Государственная власть Речи Посполитой поддерживала кагалы, коллективно сдававшие подати в государственную казну. Кагалы как религиозно-сословная организация в 1623 г. получили право собирать особый еврейский сейм - ваад - высший орган еврейской общины в Литве и Беларуси, который издавал постановления, обязательные для всех евреев, не только по

религиозным вопросам, но и по вопросам торговли и ремесла и т.д.

В Несвиже в 1825 г. действовало 5 костелов, 4 католических монастыря; в 1866 г. - костел, 2 монастыря, каплица, синагога (в 1879 г. - уже 6 синагог); в 1897 г. - костел, 2 церкви, синагога, 12 еврейских молитвенных домов.

Во время постоянно военных в Несвиже, а также армейских передвижений представителям магистрата нужно было следить за тем, чтобы груз расквартирования на горожан распределялся «в соответствии имущества жителя, чтобы богатый бедного не обижал».

Усиливалось контролирование со стороны владельца Несвижа городских расходов-приходов. Доминик Радзивилл распорядился ежегодно выплачивать 4000 золотых из своей казны в пользу города для покрытия расходов на ремонт мощенных улиц, ратуши и «частично за бедных налога Монаршего на зарплату городским слугам».

Ремонт старых жилых домов и строительство новых должны были осуществляться только по проектам, которые создавал архитектор Д. Радзивилла. Кроме того, князь отметил: «Поскольку в городе Несвиже как ради пожарной безопасности, так и ради общей безопасности имущества жителей никакой охраны не было, Я призываю, чтобы каждую ночь четыре стражника было по всем улицам и до утра».

Бурмистр должен был составить реестр лесоматериалов, необходимых для ремонта насыпи и ратушных лестниц, по которому владелец Несвижа разрешал бесплатную заготовку древесины в своей пуще. Внимательно отслеживались и цены на продукты питания в городе. Они ежеквартально должны были «ради всеобщей осведомленности на ратуше прибитые».

Как видим, Несвич уже в те далекие времена был вполне самодостаточным городом, со вполне сформировавшейся структурой управления и контроля. Владельцы и горожане совместно заботились об обороне, защите от пожаров, осуществляли судебную и финансовую деятельность в поселении.

Подробнее узнать об истории городского самоуправления в Несвиже можно в музее «Ратуша». Именно там, находясь в окружении множества интереснейших экспонатов выставки, проникаешься атмосферой Средневековья и понимаешь, что двигало стремлением людей достигать желаемого сообща. Возможно, и в наше нелегкое время, мы могли бы достигнуть большего, если бы заботились о наших городах так, как это делали наши предки.



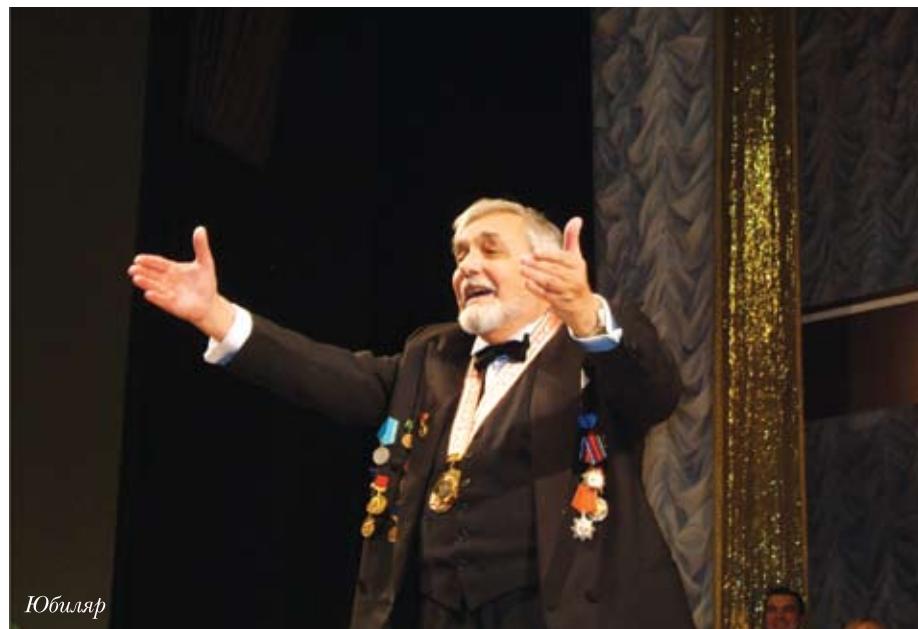
Экспонаты в кабинете войта

Елена МИНЧУКОВА

Две паузы Ростислава Янковского

5 февраля 2010 г. в Национальном кадемическом драматическом театре имени М.Горького состоялся юбилейный вечер народного артиста СССР, лауреата Государственной премии Республики Беларусь, лауреата премии «За духовное возрождение» и премии Союзного государства в области литературы и искусства Ростислава Ивановича Янковского. Юбиляру исполнилось восемьдесят. Из них более полувека - отданы сцене.

Этот статный седой человек вышел на подмостки. Его грудь была увешана орденами и медалями, среди которых - орден Франциска Скорины и орден Отечества III степени. Он старше театра, который помнит его гордого Антония («Антоний и Клеопатра»), резкого и властного Петра I («Христос и Антихрист»), неистового Макбета («Макбет»), упрямого и гордого Нагульнова («Поднятая целина»), трагичного Старцева («В сумерках») и многих других. Из созданных им образов можно составить родословную его ролей (что и было сделано: в холле театра развернулось огромное панно, выполненное в виде «древа жизни», на каждой из ветвей которого висели «плоды» - фотографии воплощенных артистом персонажей). Однако невзирая на возраст, мастер не намерен уходить на покой - уже 27-го марта зрители смогут увидеть его в новой роли. На сей раз Ростислав Иванович предстанет перед публикой в образе знаменитого Карла Станислава Радзивилла - так называемого «Панне Коханку», любителя женщин, забияки и чудака, о странных и остроумных выходках которого спустя многие годы продол-



Юбиляр

жали ходить красочные и захватывающие легенды. Янковский, как и всегда в таких случаях, отнесся к роли с присущими ему серьезностью и тщанием несмотря на ее ярко выраженную комичность. Впрочем, последнее неудивительно: по отзывам людей, близко знающих этого артиста и проработавших с ним бок о бок многие годы, он просто не может - не умеет по-другому. Глубокое погружение в психологию своего героя - до полного слияния с ним, поразительная ответственность и уникальное трудолюбие - вот визитная карточка Янковского. Об этом удивительном человеке было сказано немало, и все-таки всегда остается нечто недосказанное, незамеченное, неразгаданное. Поэтому сегодня своими воспоминаниями об уникальном белорусском артисте делится бывший главный художник НАДТ им. М.Горького, живописец, график, член СХ, СТД и Союза кинематографистов Беларуси, лауреат премии СХ РБ «Панорама искусств» Владимир ЧЕРНЫШОВ.

- На мой взгляд, настоящий актер - это всегда яркая личность. И в первую очередь это относится к Ростиславу Ивановичу Янковскому. Он неизменно выделялся среди других артистов - и не только фамилией и статью, но и своим мастерс-

Настоящий актер - это всегда яркая личность. И, в первую очередь, это относится к Ростиславу Ивановичу Янковскому.



Ведущие юбилейного вечера Анна Маланкина, Александр Суцковер, Оксана Лесная



Поздравление Бориса Луценко

твом. Он всегда был естественен - не играл, а жил как на сцене, так и перед камерой. А с годами появились еще большая легкость, филигранность и - потрясающее чувство зала. Человеческая память избирательна: она всегда выхватывает из прошлого какие-то отдельные фрагменты. Вот и я хочу поделиться воспоминаниями о двух случаях, имевших место в театральной жизни Ростислава Янковского.

В 1997 г. труппа НАДТ им. Горького выехала на Международный Шиллеровский театральный фестиваль в Мангейм. Мы повезли спектакль Бориса Луценко «Братья Моор». Роль графа Моора исполнял Ростислав Янковский, а влюбленную Амалию - Анна Пинкевич. Спектакль начинался камерно - из глубины сцены при свете канделябров выходила Аня и начинала петь песню «Красная роза, белая роза...» Эта песня в прологе как бы изначально задавала тон всей композиционной динамике спектакля. Борис Луценко настаивал, чтобы она начиналась негромко, как песня о вселенской любви, пропетая голосом из Вечности. На

Малой сцене в Минске все так и было. А вот в Мангейме... То ли артистка переволновалась, то ли расчет акустических возможностей зала оказался неверен, но песня вдруг зазвучала странным грудным голосом и потому неестественно громко. Разумеется, мы за кулисами просто места себе не находили. Но делать-то нечего - спектакль ведь не остановишь. И вот на сцену выходит Янковский. Ранее его Максимилиан Моор сразу же начинал говорить свой текст, однако тут дело обстояло иначе. Нужно было как-то подыграть Амалии, хотя о форсировании голоса не могло быть и речи. Мы гадали: как же поступит Янковский? Как он выкрутится из создавшегося положения? И он не подвел: сев в кресло, он, вместо того, чтобы говорить монолог, вдруг просто устремил взгляд в одну только ему ведомую даль и стал слушать тишину. Пауза длилась долго. Не только мы - весь зал затянул дыхание. Это было что-то потрясающее! И только дав Аниной песне раствориться в пространстве Мангеймской театральной площадки, Янковский заговорил. Причем спокойно-спокойно, тем самым убедив зрителя, что именно так все и было задумано. Нужно ли говорить, что эта пауза спасла спектакль! Более того: именно наша интерпретация знаменитой шиллеровской пьесы была признана лучшей. А после показа все без исключения зрители остались на пресс-конференцию, чего не было в предыдущих случаях. Короче говоря - успех полный! И все это - благодаря мудрости и невероятной чуткости Ростислава Ивановича.

Второй случай произошел два года спустя на Российском театральном фестивале «Голоса истории» в Вологде. Фестиваль проходил в городском театре драмы и прямо под открытым небом на большой зеленой лужайке возле Софийского собора. В некоторых сценах исторических спектаклей, показанных зрителям во время фести-

Сегодня Янковскому восемьдесят, но он по-прежнему бодр и полон энергии и в спектакле «Пане Коханку» вновь главная роль. Не сомневаюсь, что она станет новой вехой в творчестве любимого всеми нами актера.



Ростислав Янковский в кругу семьи

валя, актеры использовали и сам храм. Это придавало и значительность, и достоверность действию. Мы привезли спектакль «В сумерках» Алексея Дударева. В афишном ряду крупными буквами были написаны названия пьес и фамилии российских режиссеров, а наш театр значился где-то в конце. Скромно, мелким шрифтом было набрано имя автора и название - «В сумерках». Местные СМИ пристрастно рекламировали столичные МХАТы, Театр у Никитских ворот, театры Пскова, Вологды, Санкт-Петербурга. И - ни слова о нас! Но, как говорится, начал и наш час. В день спектакля на репетицию первым пришел не режиссер-постановщик Борис Луценко, как это всегда бывало, а Ростислав Янковский, исполнявший роль полковника Старцева. Я работал на сцене, доводил до толка передний план на авансцен-



Поздравляет Анатолий Ярмоленко

не, и, наблюдая установку декорации, находился в середине пустого зала, потому Ростислав Иванович не сразу заметил меня. Зато я его увидел. Янковский ходил по сцене взад-вперед, проверял реквизит, поручни лестничного марша декорации... Талантливая пьеса Алексея Дударева требовала особого подхода к ней как в актерской игре, так и в изобразительном решении декорации. В этом спектакле все роли были Главными! Старцев - Ростислав Янковский, Леонов - Олег Корчиков, жена Леонова - Зоя Асмоловская, их дочь - Анна Маланкина, их внук - Валентин Середа.

Заметив меня, он первым делом попросил как можно скорее укрепить поручни в лестничном марше и добавил: «Как-то неспокойно у меня на душе». Его волнение передалось и мне. Сразу же оговорюсь, что по части сценографического оформления спектакля в мою задачу входило не только грамотно вписать декорацию в размеры сцены Вологодского театра, отработать штанкетные подъемы фрагментов декораций, поставить свет на актерские мизансцены, акцентировать отдельные моменты. В нашем спектакле мы использовали кружасиющиеся осенние листья, специально заготовленные с осени... Я попросил установщиков, чтобы листья ложились точно на авансцену уже в отработанных моментах актерской игры. Листья придавали спектаклю особую тональность, настроение, поэтому реквизиторы заранее заготовили несколько ящиков натуральных, оттюженных кленовых листьев. Эффект парения кружасиющихся листьев подчеркивал музыкальность игрового момента и нравился зрителю. Спектакль прошел на одном дыхании несмотря на волнение перед показом... Обычно актеры держат паузу. А здесь, в Вологде, на фестивальном просмотре эту паузу взял на себя весь зал вместе с жюри. Не помню как, то ли по команде свыше, но весь зал до единого неожиданно разом встал. Актеры тоже застыли на месте. Это был миг шоковой терапии. Мгновение... И буря! Нет, не буря, а оглушительный шквал несмолкающих аплодисментов. Слезы на глазах не только зрителей, но и у растерявшихся поначалу актеров. В этом спектакле они не играли, они жили на сцене. Вместе с ними вне времени и пространства, полностью отключившись жил и весь зал и все фестивальное жюри, справедливо отдав пальму первенства нашему спектаклю почти во всех номинациях.



*Министр культуры
Павел Павлович
Латушко*

ления спектакля в мою задачу входило не только грамотно вписать декорацию в размеры сцены Вологодского театра, отработать штанкетные подъемы фрагментов декораций, поставить свет на актерские мизансцены, акцентировать отдельные моменты. В нашем спектакле мы использовали кружасиющиеся осенние листья, специально заготовленные с осени... Я попросил установщиков, чтобы листья ложились точно на авансцену уже в отработанных моментах актерской игры. Листья придавали спектаклю особую тональность, настроение, поэтому реквизиторы заранее заготовили несколько ящиков натуральных, оттюженных кленовых листьев. Эффект парения кружасиющихся листьев подчеркивал музыкальность игрового момента и нравился зрителю. Спектакль прошел на одном дыхании несмотря на волнение перед показом... Обычно актеры держат паузу. А здесь, в Вологде, на фестивальном просмотре эту паузу взял на себя весь зал вместе с жюри. Не помню как, то ли по команде свыше, но весь зал до единого неожиданно разом встал. Актеры тоже застыли на месте. Это был миг шоковой терапии. Мгновение... И буря! Нет, не буря, а оглушительный шквал несмолкающих аплодисментов. Слезы на глазах не только зрителей, но и у растерявшихся поначалу актеров. В этом спектакле они не играли, они жили на сцене. Вместе с ними вне времени и пространства, полностью отключившись жил и весь зал и все фестивальное жюри, справедливо отдав пальму первенства нашему спектаклю почти во всех номинациях.

Сегодня Янковскому восемьдесят, но он по-прежнему бодр и полон энергии и в спектакле «Пане Коханку» вновь главная роль. Не сомневаюсь, что она станет новой вехой в творчестве любимого всеми нами актера.

*Он неизменно
выделялся
среди других
артистов - и не
только фамилией
и статью,
но и своим
мастерством.*

*Он всегда был
естественен - не
играл, а жил как
на сцене, так и
перед камерой.*

Нравы и жизнь в русских средневековых монастырях



**Священник
Андрей
САВРИЦКИЙ**

Земные поклоны, предписываемые за какие-либо провинности, настраивали душу на исправление, смирение и молитву и в то же время помогали смирять взбунтовавшееся тело.

Издревле в поисках идеала чистоты и святости русский народ обращает свои взоры к иноческим обителям, которые во все времена являлись оплотом правой веры и благочестия. Монашество есть тяжелый подвиг внутренней борьбы и молитвы, но вместе с тем оно имеет и определенную внешнюю жизнь, определенную дисциплину.

Каковы же были нравы и быт средневекового русского монастыря? Говорить об этом можно на основании сохранившихся древних памятников. В этой статье мы обращаемся к одному из таких источников - рукописному уставу Троице-Сергиевой Лавры, хранящемуся в Отделе рукописей Российской Государственной библиотеки (№247, фонд 304.І). Рукопись датируется XVI в. и представляет собой свод наказаний за нарушение монашеской дисциплины. Внимательно изучая эти предписания, мы можем судить о строгости нравов и образе жизни средневекового монашества.

К службе братия монастыря созывалась звоном колоколов или стуком бил. Как только раздавался звон, наследники обители должны были немедленно оставить все и «с тщанием» стремиться в церковь. Богослужение XVI в. значительно отличалось от современного. Оно было очень долгим,

сидеть разрешалось лишь в определенные моменты. В молитвенные чинопоследования вплеталось чтение назидательных поучений, которые давали обильную пищу для размышлений. Для тех, кто опаздывает на богослужение, спит или сидит во время него, без повеления выходит, разговаривает или смеется, устав предписывает такие дисциплинарные взыскания как стояние на паперти с поклонами и просьбой о прощении, стояние на трапезе, отлучение от братии на один день, сухоядение, земные поклоны перед алтарем.

Следует отметить, что земные поклоны, предписываемые за какие-либо провинности, настраивали душу на исправление, смирение и молитву и в то же время помогали смирять взбунтовавшееся тело.

Среди дисциплинарных указаний помещены выписки из творений преп. Анастасия Синайского и св. Иоанна Златоуста о том, как часто нужно приобщаться Святых Христовых Таин.

Монастырская трапеза является продолжением богослужения. Храм и трапезная палата - две параллели: в одном мес-те преподается пища духовная, в другом

- телесная, на употребление которой по-нуждает естество. В некоторых монастырях торжественный обед в дни великих церковных праздников совершался непосредственно в храме, о чем свидетельствуют сохранившиеся «трапезные» храмы: в Троице-Сергиевой Лавре, в Новодевичьем, Полоцком и других монастырях. По традиции во время трапезы в обителях читались поучения, настраивающие ум и сердце на молитву. По уставу полагалось принимать пищу совместно со всеми братьями в определенное время. Исключение делалось лишь для тех, кто в этот час был занят на тяжелых монастырских послушаниях. В монастыре строго осуждалось тайноядение, чрезмерное пристрастие к пище. Посещение же людских трапез, брачных застолий и соборных пиров монахам строго запрещалось.

Управлял монастырем игумен, которому оказывалось беспрекословное послушание. Часто он был и духовным лидером обители, как, например, преподобный Сергий. Игумену вменялись воспитание и забота о вверенной ему братии. Воспитывать свою паству он должен был примером своей жизни, словом и молитвой. Телесные наказания были недопустимы: за это на настоятеля могла быть наложена епитимия (духовное и телесное упражнение, направленное на борьбу с грехом - поклоны, воздержание в еде, молчание) сроком на 3 года. Все в монастыре совершалось по благословению игумена. Выходить разрешалось только с его позволения, не иначе как «с говением и молитвою».

Тем, кого игумен отправлял на далекую монастырскую службу, по возвраще-

ний он умывал ноги «яко Христос апостолом». Осуждение игумена воспринималось как хула на Бога и могло быть наказано отлучением на неделю. Перед отходом ко сну все братия должны были кланяться игумену со словами: «Господи благослови, отче». Нарушивший это правило должен был одну ночь стоять, ни на что не опираясь, и поститься 40 дней, ежедневно полагая по 200 поклонов.

Основные храмовые послушания несли уставщик и пономарь. Первый призван наблюдать за порядком и благочинием в храме, следить за аккуратностью при пользовании богослужебными книгами, чтобы не загрязнить их маслом от кадила, свечным воском и даже потом от рук. Он назначает чтецов, указывает певцам, что нужно петь за богослужением.

О другом церковном послушании памятник сообщает, что пономарь должен следить за чистотой в алтаре, за горением светильников, не жечь понапрасну угли и масло, не забывать чистить кадила. Если же он прольет масло, допустит чрезмерное горение огня, должен сотворить 30 поклонов. В случае, когда пономарь разбивал кадило, на него налагалась епитимия.

Монастыри были центрами культуры и просвещения. Там находились самые крупные рукописные мастерские (скриптории) и библиотеки. Возглавлял скрипторий старейшина, которому подчинялись каллиграфы. Он следил за тем, чтобы в мастерской было все необходимое для работы. Его власть не была абсолютной, в случае превышения своих полномочий или лицеприятного отношения к подчиненным он подлежал строгому взысканию. Книги писались на пергаменте или бумаге. Работа каллиграфа XVI в. более походила на рисование и требовала внимательности, аккуратности и терпения. Тому, кто «со гневом сломит трость», полагалось наказание 30 поклонов. Каллиграф не имел право брать чужую тетрадь, переписывать из книги что-либо для себя лично, читать книги, которые переписывали другие мастера.

Валаамский монастырь



Соловецкий монастырь

Дошедшие до нас древние книги, как правило, имеют хороший деревянный оклад, обшитый кожей. Этим в мастерской занимались переплетчики. От них устав требовал бережного отношения к рабочим инструментам: за поломку иглы или ножа, повреждение книжных «риз» он должен был совершить 50 или 60 поклонов.

Библиотека для историка, пожалуй, самое интересное место в монастыре. Древние рукописные книги, входящие в различные собрания, - это главным образом фонды монастырских библиотек. Библиотекарем (или как говорит древний устав, книгохранителем) мог стать только духовноопытный и начитанный человек. Он должен следить за внешним порядком в книгохранилище, которое нельзя было оставлять надолго открытым, не давать книги тем, у кого не вымыты руки, смотреть, чтобы на страницы не капал воск свечей и даже слюна и пот читателей.

Монастырь питался трудами братии и подаянием. Подсобное хозяйство обители включало: огород, хлев, кузницу и хлебницу (т.е. пекарню). Из жития преподобного Сергия мы знаем, что он любил трудиться в огороде. Монастырский огород в уставе называется «райем Господним», хранитель этого рая должен добросовестно работать и стараться угодить братии.

Был в монастыре и хлев, где содержались

Библиотека для историка, пожалуй, самое интересное место в монастыре. Древние рукописные книги, входящие в различные собрания, - это главным образом фонды монастырских библиотек.



Утро в монастыре

Монашество - есть чистое целомудренное житие, и рукопись упоминает о строгих мерах наказания для тех, кто преступает эту заповедь.

лись животные. Тот, кто ухаживал за ними, должен с любовью относиться к подопечным, не бить, не злословить, не нагружать чрезмерно и хорошо кормить. Если же скотник вовремя не напоил или не накормил животных, не поменял подстилку, допустил в хлеву грязь, он должен был совершить 100 поклонов.

В древних обителях устраивались и собственные кузницы, а также пекарни, которые в уставе именовались хлебницами, а пекари - хлебарями. Они следили за тем, чтобы хлеб не был сырым и не подгорал, за эти и другие проступки полагалось совершить 100 поклонов.

Среди всех монастырских трудов послушание трапезника занимает особое место. К нему чаще всего редактор устава обращает свое слово. На страницах рукописи сохранился такой обычай получения хлебов для братии: трапезник приходил в хлебницу и говорил: «Благослови, брате, хлеб», получив утвердительный ответ, брал хлебы и удалялся.

Для плотника в древнерусском языке есть особое слово - древодел. В рукописном памятнике отмечены названия его инструментов: тесло, рало, пила, секира и сверло.

Ворота древнерусский обители XVI в. затворялись на ночь, чтобы никто не мог войти или выйти из монастыря. Если вратарь (сторож у ворот) забывал о своих обязанностях, его ждало строгое взыскание: отлучение на один день или 100 поклонов.

В каждом монастыре была своя больница. Устав предписывает быть гостеприимным и принимать странников, со смирением омывая им ноги и давая постель. К каждому недужному старцу был приставлен слуга «на приношение пищи и в бани, на устроение постелям и на прочая служения».

Обстановка монашеской кельи была крайне скучной. Устав упоминает об одре, которое должно быть застелено служебными одеялами, в противном случае грозило сухоядение. Спал монах в своих одеждах, препоясавшись, свидетельствуя о постоянной готовности к борьбе со грехом. Если инок снимал свой пояс, его ждало наказание - 50 поклонов.

Одежда чернечев была простой и скромной, но каждую субботу и накануне великих праздников они облачались в чистые ризы ради воскресного дня. Одежды недужных старцев стирали благочестивые женщины, вдовствующие и в целомудрии живущие. За свои труды они получали от монастыря уголь и дрова на зиму.

В русских монастырях устраивались бани, однако устав не дает сведений о том, как часто можно было ими пользоваться. В период великого поста монахам запрещалось мыться, за исключением больных. Недужных положено было мыть 2 раза в месяц.

Одним из монашеских обетов является нестяжение - преодоление любви к материальным благам, неге и роскоши, смиление плоти, умение довольствоваться малым. Нестяжение является противоположной чертой сребролюбия.

Монашество - есть чистое целомудренное житие, и рукопись упоминает о строгих мерах наказания для тех, кто прступает эту заповедь. Так, чернечу непозволительно никого приветствовать целованием, только родную мать в воскресенье.

Рукописный устав указывает на то, что иноческая жизнь должна была протекать в молитве и труде, в благодушии и мире с братьями, во внутренней тишине и покое, в смирении и простоте.

Древние рукописные уставы позволяют фрагментарно представить нравы и обычай далекого монастырского прошлого. Жизнь обители XVI в. проникнута не только молитвой, но и суровой строгостью. Несмотря на различные условия, в которых подвизаются современные монахи и древние иноски XVI в., основой аскетической практики во все времена является послушание, которое, по словам преподобного Иоанна Лествичника, «есть гроб собственной воли и воскресение смирения».

Удивительно строгую и суровую жизни вели те, кто отрекался от мира ради Христа. Умерщвляя свою плоть, они обретали духовную свободу, становясь тихой пристанью для многих мирян. К ним прибегали за советом и помощью, за благословением и молитвой. Они стояли на страже благочестия и нравственной жизни. Пример их жизни утверждал в вере, укреплял надежду и учил жертвенной любви. Поэтому один древний автор воскликнул: «Свет монахов суть Ангелы, а свет для всех человеков - монашеское житие».





**ОАО
«ТБЗ ДИТВА»**

МЫ ПРОИЗВОДИМ:



УГОЛЬ ДРЕВЕСНЫЙ

Древесный уголь из древесины лиственных пород. Используется для приготовления пищи в грилях, мангалах, барбекю и т.д., а также для топки печей и каминов. При сгорании не образует сажи, копоти.



БИОГУМУС

Натуральное органическое удобрение «Биогумус» - высокоэффективное удобрение на основе торфа и навоза. Применяется для повышения плодородия всех типов почв, содержания гумуса, подкормки цветов, способствует повышению урожайности картофеля, овощных и плодово-ягодных культур.



БРИКЕТЫ ТОПЛИВНЫЕ

Брикеты являются экологически чистым видом топлива, нетоксичны, при нормальных условиях пожароизрывобезопасны, соответствуют требованиям СанПиН. Брикеты транспортируются любым видом транспорта согласно действующим правилам перевозок с соблюдением мер, не допускающих воздействия на них атмосферных осадков.

УНН – 500051993
231300,
Лидский район,
пос. Дитва,
Гродненская обл.,
Республика Беларусь



Телефоны:
(01561) 77-1-33;
(01561) 77-2-36;
(01561) 77-4-59
Факс:
(01561) 77705

e-mail: yp_ditva@mail.ru

**ЗАО
«ПРИСТАВ»**
Услуги по возврату
задолженности



г. Минск, 220028, а/я 13

Тел: (017) 223-23-13,

(029) 113-23-23

e-mail: info@pristav.by

www.pristav.by

Почему «ПРИСТАВ»?

- Независимо от сферы деятельности приставам всегда поручались дела особой важности, а на эту должность назначались люди, способные грамотно и ответственно выполнять свою работу.
- Закрытое акционерное общество «ПРИСТАВ» одним из первых вышло на белорусский рынок в сфере услуг по взысканию задолженностей. Сотрудники нашей компании прошли специальную подготовку и обладают глубокими познаниями в таких областях, как юриспруденция, социология, психология.
- Название нашей компании символизирует высокий уровень профессионализма, отличную организацию работы и преданность своему делу. Уважение к законам, традициям и богатый опыт, помноженные на современные технологии и методики, обеспечивают компании лидирующие позиции на рынке и позволяют нам гордо нести звание «современных приставов»-профессионалов, которым можно смело доверить решение любой проблемы.

**РУП
«Бобруйский завод тракторных деталей и агрегатов»
ПО «Минский тракторный завод»**



**Крупнейший в Республике Беларусь
производитель запасных частей и комплектующих
к всемирно известным тракторам «Беларус»**



Производит и предлагает:

**Малогабаритные тракторы «Беларус 320»
и его модификации:
уборочно-погрузочные «Беларус 320 МК»,
«Беларус 320 МУП», «Беларус 320 П04»;
«Беларус 322», «Беларус 422», «Беларус 622»,
детали и узлы мобильной техники.**



**Тракторы способны выполнять весь комплекс сельскохозяйственных, строительных, коммунальных и транспортных работ.
Они надежны в эксплуатации, просты и удобны при проведении технического обслуживания, экономичны и комфортны, обеспечивают высокопроизводительную работу при любых нагрузках в самых неблагоприятных условиях.**



Система менеджмента качества производства тракторов соответствует требованиям ИСО 9001-2001.



**А также
широкий спектр навесного
и прицепного оборудования для коммунальных
сельскохозяйственных и других предприятий.**



Более подробная информация на сайте www.bztda.com

**Республика Беларусь
213805, Могилевская область,
г. Бобруйск, ул. Бахарова, 225**

**Тел.: (+375 225) 46-91-65,
48-54-98, 48-55-44**

e-mail: bztdatatractor@mail.ru

