

ШЕФ

ПЕРВЫЕ ЛИЦА

ЭКОНОМИКА

ПОЛИТИКА

БИЗНЕС

апрель 2016

ВЗЯТЬ КЛИЕНТА УДОБСТВОМ ПРОЖИВАНИЯ

Доходный дом
как бизнес

ИПОТЕКА ДЛЯ СТРОИТЕЛЯ И ПОТРЕБИТЕЛЯ

Как увеличить спрос
на недвижимость

УТИЛИЗАЦИЯ ВЗАМЕН ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Чем обернётся
новый сбор
за старую технику

Оксана АЛФЁРОВА

руководитель
компании
«Стандарт-Аудит»

АУДИТ – ДЕЛО ТОНКОЕ



*Лучшая российская мебель,
вдохновленная итальянскими мастерами*



*Благородство
и уникальный стиль,
роскошь, утонченные линии,
в которых оживают итальянские традиции*

ракурс. шеф

Взять клиента удобством проживания

Татьяна ДАВЫДОВА

На воронежском рынке строительства жилья пока видимого кризиса не ощущается. Однако заглядывающие на шаг вперед застройщики уже продумывают действия в случае нарастания перепроизводства. Один из вариантов – не только продавать недвижимость, но и сдавать ее в аренду

В Воронеже – город-облагодетель. В этом году он получил статус «города-победителя» в номинации «Лучший город-облагодетель» в России. Это значит, что в этом городе созданы все условия для комфортного проживания. В Воронеже есть все, что нужно для жизни: качественное жилье, развитая инфраструктура, высокий уровень жизни. В Воронеже есть все, что нужно для жизни: качественное жилье, развитая инфраструктура, высокий уровень жизни.

В Воронеже – город-облагодетель. В этом году он получил статус «города-победителя» в номинации «Лучший город-облагодетель» в России. Это значит, что в этом городе созданы все условия для комфортного проживания. В Воронеже есть все, что нужно для жизни: качественное жилье, развитая инфраструктура, высокий уровень жизни. В Воронеже есть все, что нужно для жизни: качественное жилье, развитая инфраструктура, высокий уровень жизни.



Управляй водой профессионально

СанРемО

ВСЕГДА НИЗКИЕ ЦЕНЫ

САНТЕХНИКА
ВСЁ ДЛЯ
• ВОДОСНАБЖЕНИЕ
• ОТОПЛЕНИЕ
• КАНАЛИЗАЦИЯ

ЛЕНИНГРАДСКАЯ, 82А
+7 (473) 239-47-94
WWW.SANREMO-RU

Ипотека
для строителя
и потребителя



Утилизация
взамен
промышленности



4	персона
	Оксана Алфёрова
	бизнес
14	На пониженной передаче
18	Аристократ в интерьере
	формат
20	ЕГАИС в ресторанном бизнесе
	гость. шеф
24	Олег Цой
	ретро
28	Военнопленные в Воронеже

слово редактора



Сейчас многие предприниматели стараются сохранить объёмы выручки за счёт снижения качества товаров/услуг, сокращения издержек, оптимизации бюджета, смены формы собственности, ухода на «теневую сторону силы» и т.п. И лишь немногие способны снизить свою прибыль с целью удержания и расширения аудитории, используя самый простой и эффективный способ выжить при росте себестоимости услуги. Но можно ли получить от него максимум возможностей?

Недавно мы беседовали с одним московским бизнес-тренером на эту тему. В итоге нашей беседы мы пришли к выводу, что настало время для бизнес-патриотизма. И здесь дейст-

вительно есть над чем задуматься. Ведь каждый, кто готов пожертвовать своим доходом ради клиентов в трудные времена, проявляет социальную позицию. Такие руководители, отметил наш собеседник, должны обязательно декларировать сей факт и стараться превратить его из бытового в имиджевый, распорядиться им со стратегической точки зрения.

Город должен знать, что сейчас предприниматель – вместе с людьми. Секрет в том, что русский человек всегда отзывчив и благодарен за такие жертвы, и после кризиса бизнес «жертвователя» начнёт расти первым, потому что люди будут помнить его добро. Это в будущем станет его конкурентным преимуществом.

ШЕФ

П Е Р В Ы Е Л И Ц А № 3 (18) АПРЕЛЬ

WWW.IDSOCIUM.RU

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА

Главный редактор: Игорь Борисович Шукшов
Дизайн и вёрстка: Наталья Свиридова
Рекламная служба: Владимир Сидоров (8-910-282-30-36)
Анна Макушина (8-903-025-63-87)
Корректор: Виктор Гришин Фото: Аким Свиридов

УЧРЕДИТЕЛЬ: ШУКШОВ И. Б.

Все рекламируемые в издании товары и услуги подлежат лицензированию и обязательной сертификации. Ответственность за достоверность информации, содержащейся в рекламных объявлениях, несёт рекламодатель. Все цены, указанные в рекламных материалах, действительны на момент подписания издания в печать. Претензии принимаются в течение двух недель со дня выхода издания.

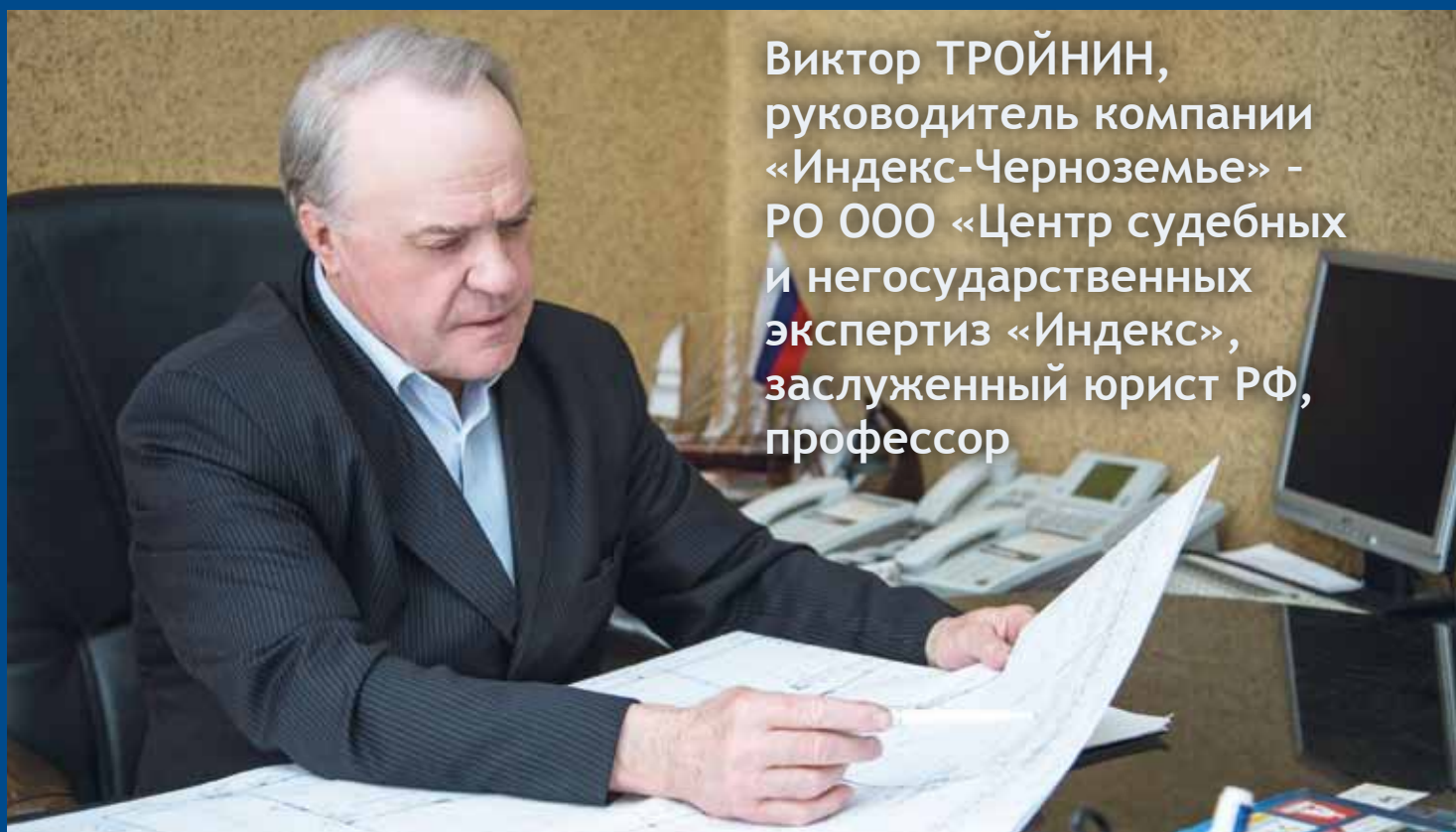
Мнения редакции и авторов статей могут не совпадать. Перепечатка информации только с разрешения редакции.
Информационно-консультационное издание зарегистрировано в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Воронежской обл. Рег.ПИ № ТУ 36-00390 от 23 мая 2013 г.
Издание предназначено для лиц старше 18 лет.

АДРЕС РЕДАКЦИИ

394026, г. Воронеж, Московский пр-т, 11 Б
тел./факс: (473) 239-25-33

Отпечатано в типографии: ООО ИД «Социум», 394026, г. Воронеж, Московский пр-т, 11 Б
тел.: (473) 239-25-33, 239-25-30, факс: (473) 239-25-33, e-mail: shef@idsocium.ru

Подписано в печать: 14.04.2016 г. Заказ № 078. Тираж 3000 экз. Цена свободная.



Виктор ТРОЙНИН,
руководитель компании
«Индекс-Черноземье» -
РО ООО «Центр судебных
и негосударственных
экспертиз «Индекс»,
заслуженный юрист РФ,
профессор

В Воронеже на протяжении шести лет функционирует компания «Индекс-Черноземье» – Региональное отделение ООО «Центр судебных и негосударственных экспертиз «Индекс» – со стажем работы в строительной сфере 21 год.

В основе работы компании лежит принцип «одного окна», т.е. всё, что необходимо для строительства любого объекта, независимо от сложности, начиная от межевания и получения разрешения на строительство, изыскательских работ до проектирования, экспертизы проектной документации, технического надзора и сдачи объекта в эксплуатацию, можно получить в одном месте, а также заказать подрядную организацию, отвечающую вашим запросам. Специалисты регионального отделения «Индекс-Черноземье» оказывают следующие виды услуг:

- инструментальные обследования объектов капитального строительства с целью дальнейшего принятия заказчиком решения о проведении ремонтных и других работ;
- судебная строительно-техническая экспертиза;
- землеустроительные и кадастровые работы;
- разработка проектно-сметной документации на выполнение строительно-монтажных работ;
- проектирование и монтаж внутренних сетей;
- экспертиза проектной документации и результатов инженерных изысканий;
- выполнение строительно-монтажных работ;
- строительный контроль за выполнением строительно-монтажных работ;
- энергоаудит;
- оценка недвижимости, машин, оборудования, транспортных средств.

Всего специалистами компании выполняется более 72 видов работ. По всем видам указанных работ наша

головная организация является ведущей с правом выдачи экспертного заключения как на территории РФ, так и за её пределами.

За 21 год деятельности выполнены десятки тысяч экспертиз и оценок различных объектов. Среди клиентов такие компании, как: РАО «Газпром», РАО «ЕЭС», ОАО «РЖД», ОАО «Сбербанк», ОАО «ВТБ», ОАО АКБ «Росбанк», а также государственные заказчики: Росимущество, Российский фонд федерального имущества; Минобороны РФ и многие другие.

Региональным отделением «Индекс-Черноземье» за последние 2 года выполнено более 20 комплексных экспертиз проектной документации, более 50 экспертиз результатов инженерных изысканий как на территории Воронежской области, так и в Московской, Орловской, Пермской областях и на Дальнем Востоке. Проведены около 50 обследований зданий и сооружений, строительный контроль на пяти крупных объектах Воронежской области и в других регионах, также выполнены экспертизы по определениям арбитражных судов и судов общей юрисдикции. Все работы проведены в договорные сроки и с необходимым качеством.

Наша организация – Региональное отделение «Индекс-Черноземье» – надёжный партнёр и помощник для вас!



«Индекс-Черноземье»
РО ООО «Центр судебных
и негосударственных экспертиз «Индекс»
394006, г. Воронеж, ул. Куколкина, д. 9, оф. 405
Тел./факс: (473) 271-37-74
e-mail: chernozem@indeks.ru
www.chernozem.indeks.ru

персона. шеф

Аудит – дело тонкое

Аудит – это одновременно и политическая игра, в которой выживает сильнейший, и деликатная работа с заказчиком, где нужно быть дипломатом, серым кардиналом и психологом. О перспективах российского аудита и условиях существования на этом рынке мы побеседовали с Оксаной АЛФЁРОВОЙ – молодым, амбициозным руководителем компании «Стандарт-Аудит».



ШЕФ: Оксана Васильевна, в аудиторской деятельности постоянно происходят внутренние информационные изменения. А как внешнее явление под названием «кризис» влияет на ваш бизнес?

ОКСАНА АЛФЁРОВА: Может, это прозвучит нескромно, но наша компания особенно не чувствует влияния кризиса. Скажу больше: темпы развития увеличиваются в геометрической прогрессии. В условиях нестабильной экономики предприятиям живётся сложнее, однако для аудиторского бизнеса работы не убавляется, скорее наоборот. Ведь за решением проблем обращаются не в Налоговую инспекцию или Пенсионный фонд, а к нам – за рекомендациями и советом, поскольку мы знаем, как грамотно провести аудит и как скорректировать финансовую деятельность заказчика, чтобы оградить его от фискальных рисков.

Кстати, клиент сегодня тоже изменился. Если раньше заказчик рассуждал с позиции «ничего страшного, штраф за непроведение аудита небольшой, заплатим», то сейчас собственники и руководители осознанно обращаются к аудиторам. Во-первых, постоянно вносятся поправки в законодательство, и разобраться с ними самостоятельно достаточно трудно, а штрафы за нарушения значительно увеличились, во-вторых, владельцы предприятий хотят знать, что в действительности происходит в их бизнесе, то есть оценить работу топ-менеджмента.

ШЕФ: Интересно, а как быть аудитору с точки зрения этики, если необходимо раскрыть глаза собственнику на недобросовестные действия сотрудников?

О. А.: Это тонкий момент. Мы всегда пытаемся обсудить возникающие проблемы с обеими сторонами. Однако надо помнить, что аудит – это услуга, предназначенная, прежде всего, для собственников.

ШЕФ: Какие ключевые цели и направления ставит перед собой аудит как услуга?

О. А.: Многие собственники компаний уже оценили пользу и необходимость аудита. Ведь результаты проверки позволяют устранить выявленные нарушения в области бухучёта, налогообложения и права, определить достоверность финан-

совой отчётности. Из опыта работы «Стандарт-Аудита» могу подтвердить, что стоимость аудита многократно окупается за счёт снижения налоговой нагрузки и предупреждения рисков. Рекомендации даются в письменном виде и носят конфиденциальный характер. Данная информация является аудиторской тайной по закону, и клиент имеет право не представлять её по требованию в налоговые органы.

Направления деятельности нашей компании позволяют охватить все сферы экономики: оборонно-промышленный комплекс, машиностроение, сельское хозяйство, обрабатывающие производства, пищевую промышленность, строительство, торговлю и пр. Поэтому квалификация и универсальность аудиторов имеют важнейшее значение.

ШЕФ: Соответственно, встаёт вопрос дефицита квалифицированных аудиторов.

О. А.: Безусловно. Сегодня кадры – ключевая проблема аудиторского рынка. Количество аттестованных аудиторов неизменно снижается. Лишь единицам удаётся пройти сложную процедуру аттестации, установленную Минфином. К сожалению, наше законодательство в этом направлении ужесточается. И сегодня сложно получить аттестат, новых аудиторов мало – одна попытка сдать экзамен стоит 30 000 рублей, кроме того, введены ответственность и штрафы для аудиторов.

ШЕФ: С чем связаны такие ужесточения?

О. А.: Причина та же, что и раньше – политика. Государство – главный собственник, инвестор и регулятор, и оно будет определять все правила игры на российском рынке аудита. Интересный момент – во главе Департамента по аудиту при Минфине РФ стоит бывший партнёр компании АКГ (Аудиторско-консалтинговая группа) PricewaterhouseCoopers (PwC) Л. Шнейдман. Крупные иностранные аудиторские компании (BIG4) желают вытеснить российский аудит, чтобы захватить рынок. Но силы сопротивления есть. Межрегиональный профсоюз аудиторов, бухгалтеров и финансовых работников, который возглавляет Леонид Блинков, активно борется с ситуацией и поддерживает отечественных аудиторов. Мне уже предложили возглавить

данное направление в Воронежской области. И в наши планы не входит отдавать аудит в руки иностранных компаний. Согласитесь, парадоксально, что аудитором АО «Газпром» долгое время была АКГ PricewaterhouseCoopers (дочка британской международной компании), которая с 2016 г. будет проводить аудит Сбербанка России, а ПАО «ВТБ 24» с государственной собственностью проверяет АКГ Ernst@Young (основатели аудиторской организации – братья из Кливленда, США), которая до этого 8 лет аудировала Сбербанк. И это не единичные случаи. Понимаете, аудитору открывается сердце предприятия: финансы, отчетность, контракты, все показатели хозяйственной деятельности, планы развития. Я считаю, это риск утечки секретной и стратегически важной информации, и необходимо поднимать вопрос об ограничении доступа зарубежных компаний к аудиту наших банков, оборонно-промышленных предприятий и предприятий с долей государства. Кстати, в Воронежской области только две аудиторские компании имеют Лицензию ФСБ на работу с гостайной, в том числе наша компания «Стандарт-Аудит». Это даёт нам право проверять государственные режимные объекты.

ШЕФ: Если мы говорим о ценности кадров, как вы мотивируете сотрудников?

О. А.: Это не только денежные премии, но и представление чётких перспектив развития сотрудника в случае успешного прохождения испытательного срока в нашей компании, и, конечно, обучение и получение бесценного опыта. Практика – лучшее обучение. Я стараюсь прикреплять новичков к «специалистам-рентгенам», как я их называю (*смеётся*. – **Ред.**). Это такие аудиторы, которые могут с первого взгляда на документы понять, где есть ошибки.

ШЕФ: На что вы обращаете внимание при приёме на работу?

О. А.: Поскольку я сама училась на «отлично», мне всегда интересны награды человека, участие в олимпиадах, медали, красный диплом. Для меня стремление человека быть лучшим говорит о многом. Я считаю, что аудит – для амбициозных людей, которые хотят многого добиться в жизни. Люблю принимать молодых людей, прямо со студенческой скамьи, их легче обучить, подстроить под свои задачи.

ШЕФ: Есть ли в вашей компании правила, которым должен следовать каждый сотрудник?

О. А.: Да. Можете считать меня жёсткой, но я заставляю сотрудников выучить наизусть Закон и Положения по бухгалтерскому учёту, Налоговый кодекс. Поскольку, когда мы выходим на объект, там нет времени на раздумья, надо молниеносно принимать решение. Кроме того, мы должны выглядеть в глазах заказчика как настоящие эксперты, и наше мнение внутри компании должно быть едино.

ШЕФ: А каким главным качеством должен обладать аудитор помимо знаний?

О. А.: Он должен всегда быть «на гребне волны» и уметь переключаться, ведь аудит аудиту рознь, и каждый раз объект разный. Если две недели назад сотрудник проверял кондитерскую фабрику, то завтра это может быть сельское хозяйство или военная промышленность. В каждом аудите своя специфика. Безусловно, аудитор обязан быть толерантным, корректным, не допускать общения в назидательном тоне. Ведь мы – помощники, если можно так выразиться, «врачи», которые диагностируют и лечат болезни. Подчеркну, что аудитор – это представитель общественности. В центре профессионального внимания по-прежнему остаются независимость и непредвзятость при проведении проверки.

ШЕФ: Судя по всему, эффективная команда в вашей деятельности – это половина успеха.

О. А.: Да. Я горжусь нашей дружной командой профессионалов. Для меня как для руководителя крайне важно, чтобы сотрудники делились информацией между собой, помогали в трудные моменты, не скрывали знаний. Часто бывают сложные ситуации, и мы собираемся на мозговой штурм. Более того, у нас нет иерархии, у нас все – коллеги. Основа нашей корпоративной

культуры – видеть в каждом сотруднике личность, а не винтик в механизме. Специфика нашего бизнеса такова, что здесь важны человеческие отношения, а не сумма активов. Скажу с уверенностью – мы процветаем благодаря нашим специалистам.

ШЕФ: Ваши планы и задачи на будущее?

О. А.: Расширение и развитие бизнеса, постоянное улучшение качества работы и обучение.

ШЕФ: Какие услуги вы ещё оказываете, помимо классического аудита?

О. А.: Мы предоставляем своим клиентам консалтинговые услуги. Востребованы, конечно, услуги по МСФО: трансформация финансовой отчетности в формат международных стандартов, аудит отчетности по МСФО, консультирование по правилам и практике применения МСФО. Эти услуги будут нужны тем предприятиям, чья доля капитала принадлежит иностранцам или которые обязаны консолидировать по закону финансовую отчетность.

Среди наших постоянных клиентов немало компаний, относящихся к оборонно-промышленному комплексу. Для них мы оказываем консультирование по наиболее сложным темам: «Организация раздельного учёта по 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе», «Открытие и использование специальных счетов», «О контрактной системе в сфере закупок».

Учитывая заинтересованность населения в независимых ревизиях ТСЖ, ЖСК, СНТ, ГСК, членами которых они являются, мы проводим инициативные аудиты таких некоммерческих организаций. По результатам проверки мы выявляем нецелевое использование средств, нарушение уставной деятельности и жилищного законодательства, а в некоторых случаях – хищение, присвоение и растрату, мошенничество. Зачастую председатель правления забывает, что является просто исполнительным органом, и начинает единолично распоряжаться совместным имуществом как своим – сдавая в аренду, продавая его, минуя официальную кассу.

Также стоит отметить, что с 1 июля 2016 г. Приказом Минтруда России вводится в действие профессиональный стандарт бухгалтера. После майских праздников наша компания совместно с УМЦ и СРО НП «Аудиторская палата России» будет проводить обучение с выдачей аттестата профбухгалтера. В качестве преподавателей приглашены налоговые инспекторы, практикующие аудиторы, специалисты 1С. Приглашаем всех желающих.

ШЕФ: С какими проблемами чаще всего обращаются клиенты?

О. А.: С самыми разноплановыми. Всё зависит от должности. Если говорить про главных бухгалтеров, то это вопросы учёта сложных операций, исправление ошибок в бухучёте, документооборот, налогообложение, процедура налоговых проверок. Много обращений собственников и руководителей компаний, когда они подозревают недобросовестное использование денежных средств сотрудниками, например, должна быть прибыль, а по факту компания находится в убытках. Это происходит потому, что зачастую основатель бизнеса – хороший специалист своего дела, профессионал. К примеру, директор агрофирмы – высококлассный агроном, основатель научно-производственного объединения – учёный, «технарь от Бога», создатель IT-компаний – талантливый программист, опытный адвокат возглавляет юридическую контору, а прекрасная творческая девушка открывает салон красоты. Но им всем очень не просто определить финансовый результат, посчитать налоги, избежать штрафов и не остаться обманутыми в вопросах бухгалтерии. Соответственно, они обращаются к нам.

ШЕФ: Поделитесь своим мнением о перспективах развития рынка аудита.

О. А.: Если рассуждать объективно, то чем сложнее законодательство, тем чаще компании будут обращаться к аудиторам. Однако, учитывая нелёгкие времена и трудности в профессии аудиторов, на рынке останутся только стабильные, сильные компании с безупречной репутацией, и я уверена, что мы будем в их числе!

Взять клиента удобством проживания

Текст: Роман ДАРИНИН

На воронежском рынке строительства жилья пока видимого кризиса не ощущается. Однако заглядывающие на шаг вперёд застройщики уже продумывают действия в случае нарастания перепроизводства. Один из вариантов – не только продавать недвижимость, но и сдавать её в аренду

ДОХОДНАЯ ИСТОРИЯ

Всё новое – хорошо забытое старое. В России обширный рынок доходных домов сформировался к концу XIX века. Причём он представлял собой как элитную недвижимость, где проживали состоятельные люди, так и недорогие дома эконом-класса для тех, кто имел ограниченные доходы. В таких городах, как Санкт-Петербург, в арендованных квартирах проживали около 80 процентов горожан. В качестве наглядной иллюстрации можно привести и влачащего жалкое существование Раскольникова из романа Ф.М. Достоевского «Преступление и наказание», и булгаковского профессора Преображенского, сетующего на убранный ковёр в парадном после революции 1917 года.

До сих пор ещё в центре Воронежа сохранились старинные здания, которые некогда были доходными домами. Элитная недвижимость располагалась, конечно, на Большой Дворянской улице (нынешнем проспекте Революции). Напротив гостиницы «Бристоль» находился гостиничный комплекс купца Д.Г. Самофалова. Он выкупил дома с 42 по 46 и устроил в них и традиционную гостиницу, и доходные дома.

Большинство доходных домов появились в начале XX века и располагались на центральных улицах города. Зачастую это были роскошные особняки, в которых можно было поселиться на какой угодно срок. Например, на Никитинской, 29 стоял доходный дом титулярного советника Клигмана. В Бауманском переулке до сих пор ещё сохранилось здание под номером 39, которое некогда именовалось доходным домом крестьянина Фирюпкина. В 2015 году, в рамках реализации региональной программы проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах в Воронежской области, выдано задание на проведение работ по сохранению объекта культурного наследия «доходный дом Мануйлова» (г. Воронеж, ул. Дзержинского, 3, построен в 1914-1917 гг., сейчас – жилой дом с встроенными помещениями).

Последовавшая после 1917 года национализация многоквартирного жилищного фонда с уплотнениями превратила коммерческие доходные дома в дотируемое социальное жильё. Практически все они пережили процесс перепланировки и стали коммунальными квартирами или общежитиями.



Управляй водой
профессионально



ЦЕНА КОМФОРТНЫХ УСЛОВИЙ

Сегодня в России доходных домов практически не существует. Есть отдельные проекты – удачные и неудачные – в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Екатеринбурге и некоторых других городах. Считается, что первый в современной России доходный дом был построен в 2003 году в Москве в Большом Николоворобинском переулке. В нём 47 квартир: шесть – двухкомнатных, 19 – трёхкомнатных, 21 – четырёхкомнатная и одна семикомнатная двухуровневая квартира площадью 300 кв. м. Стоимость аренды жилья в таком доме начинается от 100 тысяч рублей, что рассчитано, прежде всего, на иностранцев, которые приехали работать в Россию на длительное время. Позднее в Москве были построены ещё несколько доходных домов, но они тоже предназначены явно не современным Раскольниковым.

Первому и пока единственному опыту создания доходных домов в Воронеже уже почти 5 лет. Многоквартирный жилой комплекс «Фараон» для сдачи жилья в аренду был построен на улице Красных Зорь на месте бывшего хлебозавода.

Как мы выяснили, проект существует и сегодня, правда, в несколько изменённом формате. Это апарт-отель, сочетающий в себе гостиницу и доходный дом, что предоставляет определённые преимущества. К примеру, в счёт проживания в таких квартирах входят уборка, туалетные принадлежности и завтрак. Менеджер Наталья, отвечая на наши вопросы по телефону, сообщила, что предлагаются однокомнатные (42 тыс. руб. в месяц) и двухкомнатные (48 тыс. руб. в месяц) меблированные квартиры. При этом проживающие получают бесплатно коммунальные услуги и Интернет. А вот на вопрос о «населённости» такого жилого комплекса ответ был уклончивым. Вроде бы можно выбирать («с видом на дорогу или во двор»), но в то же время голос из трубки порекомендовал «забронировать квартиру заранее».

Воронежский риелтор Артём Федин пока не видит будущего у доходных домов в областном центре. Он считает, что сегодня рынок аренды жилья отличается довольно высоким предложением. При этом большинство сдающих квартиры внаём делают это из-за нежелания продавать их по текущим рыночным ценам или невозможности продать по семейным обстоятельствам. Уровень доходности аренды для них не критичен (мотивация в том, чтобы получить хоть какие-то деньги!), и при появлении конкуренции со стороны доходных домов они будут готовы снижать цены. Возможно, что на таком фоне всё-таки появятся доходные дома, которые будут предлагать некий эксклюзивный комплекс услуг, как тот же «Фараон». Но это довольно узкий сегмент рынка. Артём Федин уверяет, что есть и другая важная составляющая – низкая мобильность населения. Доходные дома появляются там, где граждане готовы менять место жительства, вплоть до переезда в другой конец страны, с целью получить выгодную работу, удобную среду для проживания. У нас ещё в советские времена подозрительно относились к тем, кто часто меняет место работы и жительства, а в рыночных условиях бесконечными приватизациями государство приучает людей, что собственность – это главное. И люди, у которых нет своего участка владения, рассматривают вариант съёма жилья только как этап перед его покупкой, а те, у кого собственные квадратные метры имеются и есть свободные деньги, предпочитают купить ещё одну квартиру, иногда – даже в другом городе. Одновременно большинство жильцов по своей психологии являются всё же арендаторами, а не собственниками. Незаконные квартиранты, злостные неплательщики, испачканные стены в подъезде, фанера вместо стекла в окне на лестничной клетке – не правда ли, не такая уж редкая картина?! Сознательному хозяину следовало бы навести в таком доме порядок.



ВСЕГДА
НИЗКИЕ
ЦЕНЫ

САНТЕХНИКА

Всё для

- ВОДОСНАБЖЕНИЕ
- ОТОПЛЕНИЕ
- КАНАЛИЗАЦИЯ

ЛЕНИНГРАДСКАЯ, 82А

+7 (473) 239-47-94

WWW.SANREMO-V.RU

СТЕНЫ ВНАЁМ

И всё-таки попытки образования доходных домов могут иметь место в связи с наличием у девелоперов значительного количества непроданной недвижимости и стремления хотя бы отчасти снизить расходы по её содержанию. Так, на проходившей недавно в Москве конференции PROFin-Real Estate Finance Summit генеральный директор ООО «Магистрат» Алексей Болдин заявил, что группа компаний «Интеко» совместно с Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) планирует запустить проекты арендного жилья в своих кварталах в Москве и Ростове-на-Дону. Он также уточнил, что «Интеко» подписала с АИЖК соглашение об арендном жилье ещё в 2014 году. В первоначальном варианте действовало несколько продуктов: арендное жильё под найм и аренда с последующим выкупом. Кстати, последняя программа – аренда квартир с последующим выкупом – уже опробована в Ростове-на-Дону, но не получила широкого распространения и была закрыта. Однако позднее в пресс-службе «Интеко» сообщили, что проект арендного жилья пока находится в стадии проработки и пока не определено,



ДЕЛО ГУБИТ... КОРРУПЦИЯ?

О том, что доходные дома могут стать весомой частью нацпроекта «Доступное жильё», в Министерстве регионального развития РФ задумались ещё в 2009 году. Уже тогда министр Виктор Басаргин рекомендовал региональным властям вплотную заняться доходными домами, отметив, что в результате «должно по-

следствие, нарушается элементарная логика в реализуемой социально-экономической политике. Фактически большинство россиян являются малоимущими, не способными приобретать недвижимость даже в кредит. Вместо того, чтобы строить для всех нуждающихся социальное жильё либо предоставлять им финансовую поддержку на частичную компенсацию аренды в тех же доходных домах, государство выделяет субсидии на ипотечное кредитование приобретения жилья. Как результат, граждане, соблазнившиеся кредитом с «господдержкой», теряют покупательские возможности в товарообороте других сегментов рынка.

Выводы учёных Российской академии наук неутешительны. На среднестатистического россиянина приходится значительно меньшие площади жилья, нежели на граждан дальнего зарубежья. Этот фактор, а также предоставляемые из бюджета жилищные субсидии искусственно взвинчивают спрос на недвижимость, в результате инвесторы заняты насыщением рынка кондоминиумов, менее доходные «ниши» их пока не интересуют.

К 2020 году мы должны выйти на уровень ввода 140 миллионов квадратных метров жилья. Планируется, что под доходные дома будет возведено примерно 30 миллионов квадратных метров

какие жилые комплексы в нём будут участвовать. Неизвестны также условия и механизм сдачи квартир в аренду. Нет ясности с обстановкой квартир – будут ли они сдаваться внаём с мебелью и бытовой техникой или это будут пустующие площади.

Мы позвонили в отделы продаж квартир нескольких крупных воронежских строительных компаний, и везде нам отвечали, что свои объекты распродают до сдачи в эксплуатацию практически полностью и что-либо менять в отработанных схемах пока не намерены. Лишь в одной компании словоохотливый менеджер доверительно сообщил: «Если останется большое количество нераспроданного жилья, возможно, рассмотрим и вариант с созданием доходных домов».

Следует пояснить, что в Воронеже немногие застройщики строят жильё «под ключ». Обычно продаётся вариант «без отделки». Соответственно, перевод части построенных квартир или отдельного многоквартирного дома из сферы их продаж на стадии «голые стены» в жильё под сдачу в аренду потребует от застройщика дополнительных затрат на отделку «под ключ», на управление арендными объектами и так далее. Вероятно, в развитии системы доходных домов активную позицию должно занять государство.

явиться то, что мы практически не реализовывали в рамках нацпроекта – объекты социального найма для отдельных категорий малообеспеченных граждан». Министерство даже разработало новый жилищный проект «Ипотека доходных домов», представляющий собой ипотечную программу на срок до 20 лет для юридических лиц, которые получают возможность создать фонд арендного жилья или квартир внаём. Но с тех пор эта идея так и не обрела реальные очертания.

На вопросы, касающиеся причин острого дефицита доходных домов в России, ответили исследователи из Института проблем управления РАН. Причём они не искали проблем в психологии, а увидели в качестве основного фактора «высокий уровень коррумпированности строительного комплекса и чиновников». Для примера приводят «эффективную работу» семейного клана Лужков-Батурина. Обе стороны нацелены на извлечение быстрых и высококоррентельных прибылей путём строительства жилья на продажу. Инвестирование доходных домов относится к консервативному и менее рентабельному бизнесу, срок окупаемости в котором достигает 10 и более лет. Поэтому государством, при всех декларациях, сдерживается строительство социального жилья, которое наряду с доходными домами, наоборот, начнёт стимулировать падение спроса на недвижимость. Как

МИРАЖИ СВЕТЛОГО БУДУЩЕГО

Доходный дом значительно опережает в эффективности управления все другие типы жилой недвижимости. Во-первых, это наличие профессионального оператора недвижимости (будь то юридическое или физическое лицо), который одновременно является его единственным собственником и заинтересован в развитии своего бизнеса. Во-вторых, отсутствие необходимости у собственника вести длительную и малоперспективную борьбу со злостными неплательщиками за аренду и жилищно-коммунальные услуги. В-третьих, постоянная ротация жильцов. Если у арендатора повышаются материальные возможности, он перебирается в более дорогой доходный дом, если же доходы падают (например, у спивающихся квартироросёмщиков), жилец переходит в дотируемое соци-

альное жильё. В результате естественно поддерживается социально однородный состав жильцов, что также повышает эффективность его управления и качество проживания.

По данным исследования Института проблем управления РАН, налицо преимущества и для проживающих в доходных домах. Это отсутствие необходимости у жильцов решать вопросы управления недвижимостью, организации защиты своего жилья от преступных посягательств. Не нужно бороться за качество жилищно-коммунальных услуг – если что-то не нравится, арендатор просто уйдёт в другой доходный дом. И если хотите, арендатора в отличие от собственника в принципе не могут, например, убить мошенники, пытаясь завладеть его жильём.

Между тем, в России все эти преимущества могут разбиться о суровую действительность и увести по совершенно непредсказуемому пути, о чём свидетельствует история первого и пока единственного доходного дома в Санкт-Петербурге на Коломязском проспекте. Примечательно, что это также первый доходный дом, принадлежащий иностранной компании – Пенсионному фонду Финляндии. Здесь сдаются одно-, двух- и трёхкомнатные квартиры с мебелью и без мебели в недавно построенных двух подъездах на 276 квартир. На стоимость аренды влияет также то, на каком этаже находится квартира. Хозяева-

«В сутолоке будней мы мало обращаем внимания, как меняется жизнь и, в частности, наше жилище. Ныне невозможно представить, чтобы горожанин снял квартиру с печным отоплением, а ведь ещё живы те, кто помнит дровяные сараи во дворах многоэтажек... Многие и сегодня проживают в старых квартирах, обновлённых бытовыми удобствами, которые были когда-то и роскошным «барским» жильём в доходных домах, и комнатами, где единицей найма выступала даже не койка, а пол-койки».

Из книги Ю.Д. Юхнёвой «Петербургские доходные дома. Очерки из истории быта».

финны требуют от жильцов соблюдения установленных ими правил проживания. А они более чем жёсткие. Например, без письменного согласия эксплуатационных служб управляющей компании нельзя ни гвоздь в стену вбить, ни дополнительный замок врезать. Абсолютно исключён ремонт и перепланировка помещения. Но это не помешало дому с «европейским стандартом качества, безопасности и комфорта» из доходного превратиться в... публичный. Разгорелся скандал, когда выяснилось, что трёхкомнатные квартиры на разных этажах оказались сняты под бордели, в квартирах поменьше проживали «девочки по вызову», значительную часть жилья облюбовали коммуны гастарбайтеров из стран Средней Азии. После неоднократных и настойчивых жалоб жильцов несколько борделей всё-таки выселили, а

вот иностранные рабочие формально ничего не нарушают...

Согласно планам правительства России, к 2020 году мы должны выйти на уровень ввода 140 миллионов квадратных метров жилья. Планируется, что на долю арендных квартир будет приходиться примерно пятая часть от этого показателя. То есть под доходные дома будет возведено примерно 30 миллионов квадратных метров. Планы – амбициозные. Но кто их будет выполнять? По всему видно, что привлечь инвесторов для строительства доходных домов, востребованных разными слоями населения, можно только на условиях государственно-частного партнёрства. Дело за самым важным – принять стимулирующие законодательные инициативы, разработать чёткие критерии взаимодействия и ответственности, обязать местные администрации предусмотреть выделение целевых земельных участков.

ФИЛОСОФИЯ



**Традиционный посудохозяйственный магазин
на территории Юго-Западного рынка**

Пр-т Патриотов, 5а, тел.: (473) 263-69-80, 263-72-30

Рады видеть Вас ежедневно с 8.00 до 17.00 www.shanstovari.ru

**ПОСУДА, МЯГКАЯ И КОРПУСНАЯ МЕБЕЛЬ,
ВСЁ ДЛЯ САДА И ОГОРОДА, МЕТИЗЫ И ЗАМКИ,
ЭЛЕКТРОТОВАРЫ, КОВАННЫЕ ИЗДЕЛИЯ, ТЕКСТИЛЬ**



Реклама

Ипотека для строителя и потребителя

Сегодня строительная отрасль России, как и многие другие сферы народного хозяйства, переживает далеко не самые лучшие времена. Причём на строительстве кризис отражается даже в большей степени, чем на других секторах экономики. Главная причина рецессии – резкое снижение платёжеспособного спроса. Но как же можно его увеличить?

ЧТО НАМ СТОИТ ДОМ ПОСТРОИТЬ?

Уже более двух лет российская экономика находится в депрессивном состоянии, вызванном, с одной стороны, внешнеэкономическими санкциями развитых стран мира, с другой – глубоким падением цен на энергоносители (нефть и газ), которые обеспечивают львиную долю экспортной выручки и доходной части бюджета страны. Безусловно, эти проблемы не могли не отразиться на очень чувствительной к рыночной конъюнктуре строительной отрасли.

Согласно данным ФСГС, в 2015 г. по виду деятельности «строительство» в России было выполнено работ на сумму 5 945,5 млрд рублей, что меньше показателя предыдущего года на 36,2 млрд, или 0,6 %. Казалось бы, что падение незначительное. Однако если сравнивать данные не в фактических ценах, а сопоставимых, то прошлогодний объём строительных работ составляет лишь 93 % от уровня

2014 г. Причём наибольшую тревогу вызывает тот факт, что падение продолжается уже второй год подряд.

Не внушает оптимизма и доля добавленной строительной отраслью стоимости в ВВП. Так, в текущих рыночных ценах она постоянно снижалась, начиная с 2012 г. В сопоставимых ценах 2011 г. падение показателя начало наблюдаться с 2013 г. и наиболее ощутимым оно было в прошлом году.

Что касается физических объёмов строительства, то на первый взгляд здесь картина гораздо лучше, чем стоимостные показатели. Если анализировать показатели ввода в эксплуатацию зданий жилого и нежилого назначения в Российской Федерации за 2011-2015 гг., то в данном случае положительная динамика наблюдалась вплоть до 2015 г., причём прирост строительного объёма зданий в 2014-м по сравнению с 2013 г. достаточно большой – 17 %. В прошлом году показатели были уже хуже, чем в 2014-м, но всё равно значительно превышали уровень 2013 г. Но если сопоставить

указанные данные со стоимостными объёмами выполненных строительных работ, напрашивается вывод, что в последние два года просто достроили большое количество объектов, значительная часть инвестиций в которые была осуществлена ранее.

Главные сложности, с которыми сталкиваются строители, – это административные барьеры и финансирование. Первую проблему возможно устранить только путём проведения глубоких системных реформ. Вторая же может решаться более оперативно. Один из способов – развитие ипотечного кредитования, которое превращает потребности в платёжеспособный спрос и позволяет строительным компаниям быстрее продавать возведённые объекты. Причём расходы на оплату заёмных средств несёт потребитель.

СТАРАЯ-НОВАЯ ИПОТЕКА

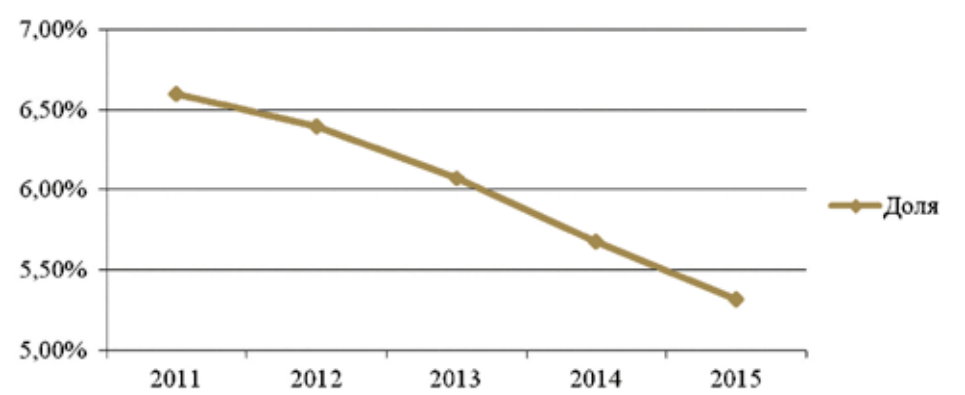
Итак, одним из важнейших факторов, влияющих на развитие строительной отрасли, без сомнения, является ипотечное

ВВП и строительство в текущих ценах

Год	2011	2012	2013	2014	2015
ВВП, млрд руб.	59 698,1	66 926,9	71 055,4	77 893,1	80 412,5
Добавленная стоимость в строительстве	3 941,7	4 280,4	4 318,2	4 419,3	4 277,4
Доля в ВВП	6,60 %	6,40 %	6,08 %	5,67 %	5,32 %

Источник: ФСГС

Доля добавленной стоимости строительной отрасли в ВВП в текущих ценах

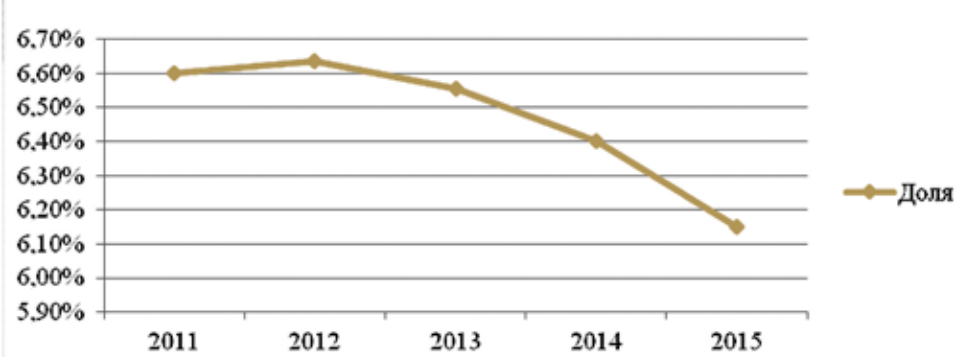


ВВП и строительство в ценах 2011 года

Год	2011	2012	2013	2014	2015
ВВП, млрд руб.	59 698,1	61 791,6	62 581,9	63 049,2	60 687,1
Добавленная стоимость в строительстве	3 941,7	4 100,6	4 103,4	4 036,9	3 733,2
Доля в ВВП	6,60 %	6,64 %	6,56 %	6,40 %	6,15 %

Источник: ФСГС

Доля добавленной стоимости строительной отрасли в ВВП в ценах 2011 г.



кредитование. Это словосочетание уже давно на слуху у многих россиян, и практически все в целом представляют себе, что это такое. Тем не менее, всё же рассмотрим кратко данное понятие, новое для постсоветского пространства, но весьма древнее в рамках мировой экономической истории. Термин «ипотека» впервые появился в Древней Греции в начале VI века до н.э. и имел отношение к обеспечению обязательств должника перед кредитором с помощью земельных владений первого. Для оформления долговых обязательств использовался специальный столб, который располагался на границе принадлежащего заёмщику земельного участка и содержал надпись о том, что земля служит обеспечением прав кредитора в определённой сумме. Этот столб как раз и носил название «ипотека» (греч. *hypotheka* – подпорка, подставка). Интересен тот факт, что ранее в Афинах «залогом» в ссудных отношениях служила личность заёмщика, т.е. не рассчитавшийся по своим обязательствам должник мог попасть в рабство.

Сегодня под ипотекой понимается одна из форм залога, при которой закладываемое имущество остаётся в собственности, владении и пользовании заёмщика, а в случае невыполнения им своего обязательства кредитор имеет право реализовать данное имущество для удовлетворения своих требований. В свою очередь ипотечный кредит в узком смысле – это целевой долгосрочный кредит на покупку жилья, которое становится залоговым обеспечением по данной операции. Это определение актуально в большинстве случаев при кредитовании населения, однако в действительности понятие ипотечного кредитования гораздо шире и включает в

себя любые займы, залогом по которым выступает недвижимое имущество (не обязательно жильё), уже имеющееся в собственности заёмщика или приобретаемое за счёт кредитных средств. При этом целевое назначение кредита – это не обязательно приобретение недвижимости.

Согласно Федеральному закону «Об ипотеке (залоге недвижимости)» предметом залога по ипотечному договору может быть следующее имущество:

- земельные участки;
- предприятия, а также сооружения, здания и другое недвижимое имущество, которое используется в предпринимательской деятельности;

- жилые квартиры, дома и их части;
- дачи, гаражи, садовые дома и другие строения потребительского назначения;
- воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты.

Таким образом, спектр передаваемого в залог по ипотечным кредитам имущества достаточно широк, но чаще всего банки принимают обеспечение в виде домов, квартир, земельных участков и коммерческой недвижимости. Разного рода суда же к строительной сфере непосредственного отношения вообще не имеют.

При том, что ипотечные кредиты являются одним из наиболее привлекательных продуктов для банков в силу высокой степени надёжности предоставляемого обеспечения, неконтролируемое развитие такого кредитования послужило одной из причин последнего мирового финансово-экономического кризиса. И всё же они остаются весьма популярными, в том числе и в России. Примечателен тот факт, что на фоне рецессии в экономике ипотечное жилищное кредитование демонстрирует стабильный рост. Так, по состоянию на 1 января 2016 года общий объём задолженности физических лиц составил 3 921,3 млрд рублей, что на 11 % больше показателя предыдущего года. В целом же объём ипотечных кредитов, предоставленных гражданам России, непрерывно увеличивался с 2011-го по 2016 год. Существует и ещё одна положительная тенденция – очень низкая доля займов, предоставленных в иностранной валюте.

Следует отметить и весьма небольшой процент просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам в общем объёме предоставленных займов. Так, на начало 2016 года просрочка составила 1,69 %. Этот показатель больше, чем в предшествующем периоде, но находится на вполне приемлемом уровне, и при этом гораздо меньше, чем в 2011–2013 гг.

Такое положение дел в ипотечном кредитовании в немалой степени поддерживает строительную отрасль «на плаву» и не даёт обвалиться ей слишком резко. Безусловно, определённый вклад в позитивную динамику развития ипотеки внесла государственная программа льготного кредитования.

НА ЛЬГОТНЫХ УСЛОВИЯХ

Принятые правительством меры призваны, с одной стороны, решить проблемы населения с жильём, с другой – поддержать строительную отрасль, испытывающую острый недостаток покупателей. Да и банки со страховыми компаниями тоже получили возможность заработать.

Программа поддержки ипотеки была запущена прошлой весной сроком на один год. Для субсидирования высоких процентных ставок по кредитам государством выделялось 20 млрд рублей.

Рекомендуемый уровень процентной ставки составил 12 %. Основные условия кредитования следующие: первоначальный взнос (собственные средства клиента) – не менее 20 %; срок кредита – до 30 лет; стоимость объекта недвижимости – до 8 млн рублей в Москве, Подмосковье, Санкт-Петербурге и Ленинградской области и до 3 млн рублей в остальных регионах. Субсидируется лишь приобретение жилья на первичном рынке. Для участия в программе заёмщик должен заключить как договор страхования недвижимости, так и застраховать свою жизнь и здоровье. Достаточно существенным моментом, о котором мало где упоминается, является аннуитетная схема погашения долга по льготной ипотеке, что прямо прописано в правительственном постановлении. Т.е. выплата долга осуществляется равными платежами в течение всего периода кредитования. С одной стороны, это удобная схема, однако при её применении размер переплаты больше, чем при равномерном погашении тела кредита.

Механизм действия программы следующий – банк снижает для заёмщика

личие положительных аспектов данного вида финансирования. В первую очередь необходимо определять целесообразность использования кредитования для приобретения заветной недвижимости. Как это сделать? Очевидно, что следует сравнивать кредит с какими-то другими альтернативами решения жилищной проблемы.

Во-первых, речь идёт о сравнении кредитования с накоплением средств на депозите для приобретения жилья в отдалённом будущем. В данном случае выбор между использованием заёмных средств для покупки недвижимости уже сейчас и накоплением сбережений для осуществления сделки через определённый промежуток времени – это, прежде всего, определение готовности человека заплатить за сэкономленное время и возможность пользоваться благом уже сейчас. Хотя, конечно, присутствует в данном случае ещё и такой аспект, как возможное изменение цен на недвижимость в будущем (например, если ожидается повышение стоимости жилья в перспективе, то это мотивирует к использованию заёмных средств). Однако часто бывает довольно сложно определить, как имен-



Положение дел в ипотечном кредитовании в немалой степени поддерживает строительную отрасль «на плаву» и не даёт обвалиться ей слишком резко

процентную ставку до установленного государством уровня, за что получает компенсацию и, следовательно, не теряет доход.

Льготная ипотека уже с первых дней стала пользоваться большим спросом среди населения, а сейчас можно констатировать, что данный проект достиг своих целей в полной мере. Об этом свидетельствует и мнение экспертов в строительной сфере. Так, управляющий партнёр компании «Метриум групп» Мария Литинецкая считает, что именно благодаря льготному ипотечному кредитованию многие застройщики смогли избежать банкротства и продолжили реализовывать свои строительные проекты.

Учитывая успешное внедрение программы в 2015 г., правительство приняло решение продлить её срок действия до 2017 г., что означает дальнейшую государственную поддержку строительной отрасли и решение жилищной проблемы для всё большего числа граждан. Условия остались такими же, как и ранее, за исключением размера компенсации процентной ставки для банков. Теперь она субсидируется до значения ключевой ставки Центробанка плюс 2,5 %.

РАЗУМНЫЙ ПОДХОД

С точки зрения потребителя к ипотечному кредиту стоит подходить весьма осторожно и взвешенно, несмотря на на-

но поведёт себя рынок недвижимости через несколько лет.

Второй и очень важный аспект сравнения – это выбор между приобретением собственного жилья и арендой квартиры, дома. Конечно, всем хочется иметь «свой угол», к тому же это придаёт некую уверенность в завтрашнем дне, создаёт ощущение защищённости. Однако подобное желание должно не только основываться на эмоциях, инстинктах и социальных стереотипах, но и иметь под собой экономическое обоснование.

Чтобы определить целесообразность покупки жилой недвижимости в кредит, необходимо сравнить объём процентных, страховых платежей и комиссий по займу с размером арендной платы за соответствующий период. Возьмём для примера гипотетический кредит в 1 млн рублей на 10 лет под 12 % годовых с погашением равными долями основной суммы долга. Дополнительные комиссии отсутствуют, а страховой платёж на год составляет 1 % от остатка долга. Общий размер процентных платежей по такому кредиту при погашении строго по графику и неизменной процентной ставке составит 595 тыс. рублей, страховые платежи – 55 тыс. Получается, если арендная плата за аналогичный объект недвижимости превышает 5,5 тыс. рублей в месяц, то есть смысл взять жильё в кредит.

Динамика физических объёмов ввода в эксплуатацию зданий в РФ

Год	Количество введённых зданий, тыс.			Общий строительный объём зданий, млн м³		
	Всего	Жилых	Нежилых	Всего	Жилых	Нежилых
2011	227,2	211,2	16,0	423,2	296,5	126,7
2012	241,4	223,0	18,4	485,6	316,9	168,7
2013	258,1	239,1	19,0	526,7	343,5	183,2
2014	304,2	283,0	21,2	617,8	404,4	213,4
2015	298,1	280,0	18,1	601,9	418,2	183,7

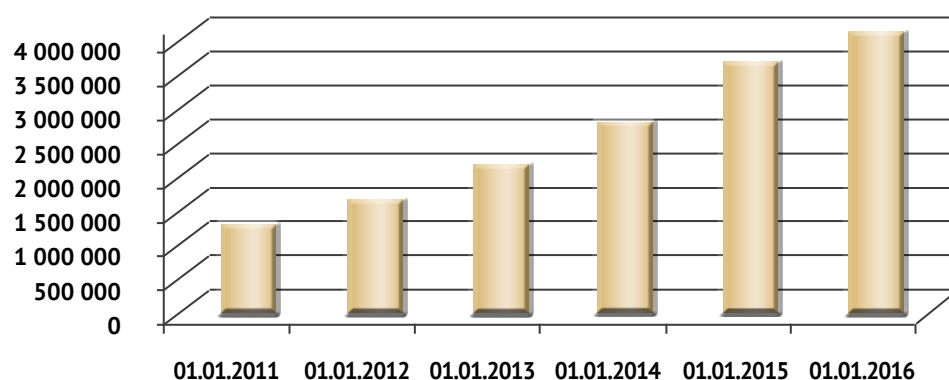
Источник: ФСГС

Задолженность по ипотечным жилищным кредитам, млн руб.

Дата	В рублях	В иностранной валюте	Всего
01.01.2011	949 247	180 126	1 129 373
01.01.2012	1 314 331	164 651	1 478 982
01.01.2013	1 874 345	122 859	1 997 204
01.01.2014	2 536 869	111 990	2 648 859
01.01.2015	3 391 888	136 491	3 528 379
01.01.2016	3 790 252	131 039	3 921 291

Источник: Банк данных «Нормативно-правовые акты Федерального Собрания Российской Федерации»

Динамика задолженности по ИЖК, млн руб.

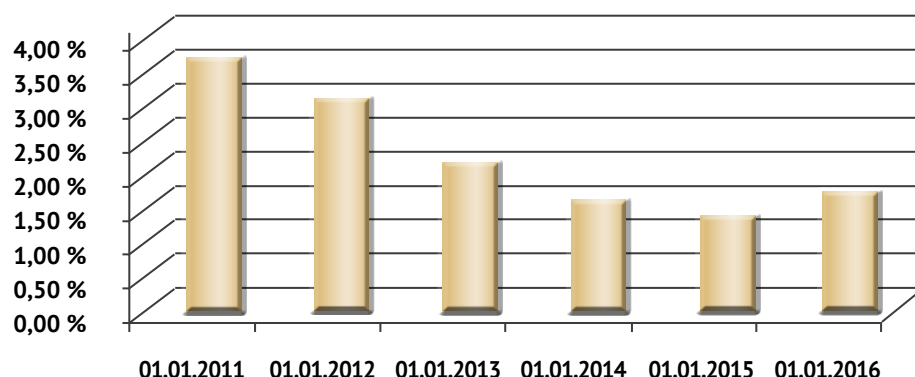


Просроченная задолженность по ипотечным жилищным кредитам, млн руб.

Дата	Сумма	Доля в общем объёме
01.01.2011	41 632	3,69 %
01.01.2012	45 327	3,06 %
01.01.2013	41 559	2,08 %
01.01.2014	39 650	1,50 %
01.01.2015	46 097	1,31 %
01.01.2016	66 085	1,69 %

Источник: ЦБ РФ

Динамика просроченной задолженности по ИЖК, %



200-9999
TAXI
Успех

ИП Глушенко Л.А., ИНН 613801931948

200-9999

СЧАСТЛИВЫЕ
ЧАСЫ



ежедневно
с 19-00 до 22-00

-50%

ТЦ АКСИОМА ⇒ ТЦ ГАЛЕРЕЯ ЧИЖОВА = 80 Р
ТЦ МОСКОВСКИЙ ПРОСПЕКТ ⇒ ПЛОЩАДЬ ЗАСТАВА = 65 Р



www.vsetaxivrn.ru

Акция поддерживается
на приложении

«ВСЕ ТАКСИ»



Реклама

На пониженной



Логистический бизнес региона испытывает экономическое давление. Рост цен на автотехнику, введение дополнительного налогообложения, падение покупательской способности населения, снижение объёмов грузоперевозок заставляют предпринимателей искать пути для выживания

СТАВКА НА РАЗВИТИЕ

В марте 2016 года компания «Союз Логистик» (входит в состав Группы компаний Inter Logistics Group) завершила работу по запуску нового склада класса А в районе Международного аэропорта Воронеж. Общая вместимость складского комплекса составила 4,5 тыс. паллетомест, площадь помещения – 2596 кв. м.

Это один из немногих складских комплексов, который позволяет предоставить качественное ответственное хранение грузов.

В ходе реализации проекта особое внимание было уделено внедрению системы

WMS (профессиональное управление складом), которая обеспечивает автоматизацию управления бизнес-процессами складской работы профильного предприятия.

– Реализованные инновации позволяют снизить затраты на хранение за счёт оптимизации зоны в соответствии с особенностями груза, минимального времени погрузки и разгрузки, оптимизации маршрутов подбора и стратегии пополнения зоны хранения, – подчёркивает **Сергей Нестеров, кандидат экономических наук, управляющий Inter Logistics Group.**

Группа компаний Inter Logistics Group (ILG) является одним из ведущих региональных операторов на рынке грузоперевозок. Логистическая сеть компании представлена от Центрально-Чернозёмного региона до Перми и Оренбуржья, в Башкортостане, Татарстане. С 2003 года компания прошла путь становления от грузоперевозок до ре-



передаче

гионального оператора в формате 3PL. В функции такого провайдера входит организация и управление перевозками, учёт и управление запасами, подготовка импортно-экспортной и фрахтовой документации, складское хранение, обработка груза, доставка конечному потребителю.

В 2012 году руководство компании приняло решение о добровольной сертификации по международному стандарту качества ISO 9001:2008. Этот стандарт основывается на оценке менеджмента качества компании, уровень соответствия которому подтвердила сертификация.

– Приоритетной целью соответствия международному стандарту для нас является повышение контроля качества работы каждого сотрудника команды, когда действия одного профессионала должны быть согласованы с другим и транслироваться по цепочке вертикально, – говорит Сергей Юрьевич. – Такая подотчётность и взаимный контроль деятельности сотрудников позволяют существенно улучшить взаимодействие с клиентами, что значительно укрепило позиции компании на рынке.

НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Падение рубля по отношению к доллару США сильно ударило по всем автопредприятиям, пользующимся услугами лизинговых компаний, лизинговые договоры которых зафиксированы в валюте. Кроме того, увеличение налогового бремени в 2015 году, запуск системы ПЛАТОН в 2016 году, рост себестоимости услуг при удержании тарифов на прежнем уровне – увеличили издержки транспортных компаний и заставили искать новые пути для развития бизнеса.

– Мы подсчитали, что регистрация в системе ПЛАТОН автоматически увеличивает себестоимость логистических услуг на 7,2 %, – акцентирует Нестеров. – Это серьёзный рост, с учётом того, что тарифы на наши услуги невозможно поднять из-за снижения покупательской способности населения. Важно понимать, что автомобиль в логистическом бизнесе облагается следующим рядом налогов: НДС, на прибыль, транспортным налогом, налогом на имущество, платежами в ПФР, фонд соцстрахования, НДФЛ, плюс ещё ПЛАТОН – всего восемь налогов с колеса, куда это годится? Нам пришлось отказаться от двух автопоездов и выставить их на реализацию. Возросшее налоговое бремя ставит предпринимателей перед выбором: приобрести новый тягач Scania за 7,5 млн рублей или сэкономить и переключиться на вторичный рынок автотехники. Всё это влечёт за собой снижение уровня безопасности на трассах в первую очередь.

В целом в 2015 году зафиксировано продолжение снижения объёмов перевозок, и даже была зафиксирована временная приостановка автосообщения с такими странами, как Польша, Украина, Турция. Что касается основной цели запуска системы ПЛАТОН – перераспределение транспортных потоков из перевозок автотранспортом в другие, то эксперты сходятся в одном – эти рынки доставки грузов не покажут значительного роста и, вероятнее всего, продемонстрируют отрицательную динамику с повышением тарифов, как это произошло с грузоперевозками железнодорожным транспортом. Водные артерии Воронежской области пока и вовсе не могут рассматриваться как серьёзная альтернатива автоперевозкам в силу их реального состояния, требующего государственных инвестиций и соответствующих решений.

ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ НА РАВНЫХ

Возросшая конкуренция существенно меняет положение многих компаний на рынке, иницируя укреплять и развивать свои позиции, взаимодействовать с партнёрами. Именно в кризисное время на первый план должны выходить такие понятия, как консолидация усилий, сов-

даже нет такого вида деятельности – ремонт грузового автомобильного транспорта. При этом никакой ответственности за результат страховщики брать на себя не хотят, несмотря на то, что машина на гарантии завода-изготовителя и застрахована по КАСКО.

– Всё это разбирательство тянется уже 4 месяца. Сейчас проводится независимая экспертиза ущерба, причинённого автотранспорту, и мы рассчитываем урегулировать дело в досудебном порядке. Однако, несмотря на длительное сотрудничество со страховой компанией, можно констатировать, что она изменила своё отношение к партнёрам не в лучшую сторону, – заключает Сергей Юрьевич.

Вместе с тем наметились позитивные тенденции объединения бизнеса для ре-

Наша компания выбрала для себя путь развития на основе формирования ответственного хранения качественно нового уровня для Воронежской области. В перспективе – выход на федеральный уровень и южное направление

местная минимизация рисков, повышение ответственности бизнеса. Однако не все компании выдерживают возросшую нагрузку, предпочитая терять завоёванные позиции и своё реноме в угоду сиюминутной выгоде.

– Приведу простой пример. Новый автомобиль, находившийся в лизинге, застрахованный по КАСКО, попадает в ДТП. Причиной была сложная дорожная ситуация, связанная с сильным снегопадом, – рассказывает Нестеров. – Страховая компания, с которой мы сотрудничаем не один год, даёт направление на СТО для оценки ущерба. СТО оценивает ущерб в 75 % стоимости автомобиля, что является основанием для признания тотального уничтожения машины. Страховщики урезают сумму страховой выплаты в половину, и СТО отказывается от ремонта автомобиля за такую сумму. После долгих переговорных усилий лизинговая компания выставляет претензию к страховой компании, те, в свою очередь, предлагают восстановить машину в московской СТО, у которой по ОКВЭД

шения важных отраслевых задач. Создание «Альянса Воронежских Логистов», одним из инициаторов которого с 2012 года выступала компания Inter Logistics Group, может стать объединяющим фактором для решения совместных проблем, стоящих перед отраслью.

– Наступило время для объединения интересов, – отмечает Нестеров. – Самые насущные темы для принятия совместных решений – это снижение затрат на всех этапах бизнес-процессах и формирование единых стандартов качества обслуживания клиентов. Вместе с тем на рынке наблюдается чёткое разделение позиций в этом направлении: мало кто рискует инвестировать в дорогостоящие объекты, такие как складские комплексы категории А, предпочитая оставаться в сегменте класса В и С. Наша компания выбрала для себя путь развития на основе формирования ответственного хранения качественно нового уровня для Воронежской области. В перспективе – выход на федеральный уровень и южное направление.

Центр Домашнего Мира



НОВЫЙ МОДНЫЙ СОВРЕМЕННЫЙ



НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА

ЦЕНТР ДОМАШНЕГО МИРА это:

1-й мебельный гипермаркет города

18 лет успешной работы

35 000 кв. м торговых площадей в центре г. Воронежа

500 000 потенциальных покупателей

20 мин. из любой точки города, собственное маршрутное такси

390 мест бесплатной охраняемой парковки

100 % современных инженерных систем для комфорта покупателей и арендаторов

100 % охват всех социальных групп

101 % узнаваемость бренда **ЦДМ**

Более 1 млн наименований товаров и услуг

Единственный специализированный гипермаркет для дома и семьи

РЕКЛАМНАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

- Реклама в СМИ (ТВ, радио)
- Размещение рекламы на фасаде
- Удобная и понятная навигация
- Совместные промоакции
- Размещение информации на сайте ЦДМ
- Рост узнаваемости бренда, услуг
- Возможность увеличения прибыли
- Промостойки, промостенды
- Реклама на баннерах и стендах по городу
- Размещение в глянце
- Продвижение в социальных сетях
- Публикация в фирменном ежеквартальном каталоге



**Адрес: 394061 г. Воронеж,
ул. Урицкого, 70**

Сайт: www.cdm-mebel.ru

Телефон: +7 (432) 278-44-48

**Управляющий ТЦ: Кучина Виктория Николаевна
(тел. 8-910-288-73-04, kuchina-cdm@mail.ru)**

Приглашаем арендаторов к сотрудничеству

3 ЭТАЖ



Мебель для кухни
Обеденные группы
Импортная мебель
(medium plus)
Свет
Дизайн-бюро
(АРТ пространство)
Кафе
Детская зона

2 ЭТАЖ



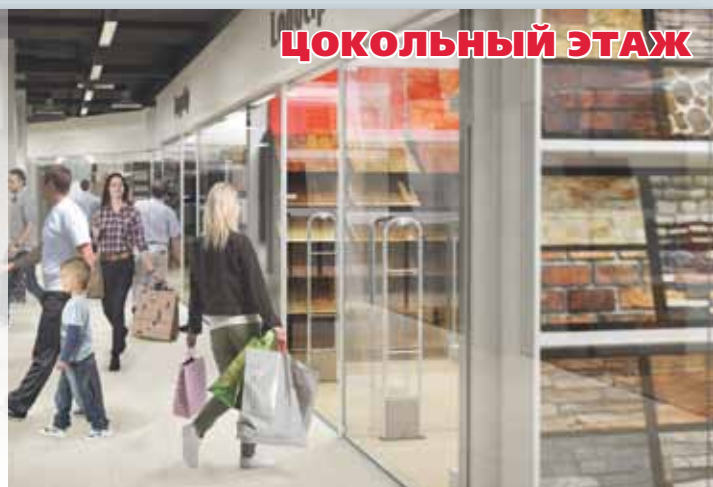
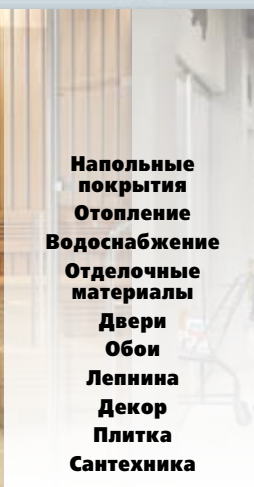
Корпусная мебель
Мягкая мебель
Матрасы
Спальные системы
Мебель для детских
комнат

1 ЭТАЖ



Супермаркет
продуктов
Интерьерные салоны
Посуда
Текстиль для дома
Бытовая химия
Часы
Шторы
Ковры
Подарки
Товары для рыбалки
и отдыха

ЦОКОЛЬНЫЙ ЭТАЖ



Напольные
покрытия
Отопление
Водоснабжение
Отделочные
материалы
Двери
Обои
Лепнина
Декор
Плитка
Сантехника

Реклама

ОТКРЫТИЕ ЦДМ

1 очередь - апрель 2016 года

2 очередь - I квартал 2017 года

Аристократ в интерьере

Сейчас на рынке представлен широкий ассортимент искусственного камня. Благодаря своим уникальным физическим и химическим свойствам кварцевый агломерат и акриловый камень являются неповторимыми материалами для создания изделий разного функционального применения и декоративного оформления

КВАРЦЕВЫЙ АГЛОМЕРАТ

Кварцевый агломерат состоит из 92-94 % натурального кварца, остальное – пищевые красящие пигменты и экологически чистая полиэфирная смола.

Это твёрдый, практически не имеющий пор композитный материал нового поколения, поставляемый в форме листов (слэбов) и плитки, рекомендуемых к применению в общественных помещениях (офисах, ресторанах, гостиницах), частных интерьерах (кухонные поверхности, столешницы и полки, подоконники, облицовка стен душа и ванной, высокопрочное покрытие пола).

АКРИЛОВЫЙ КАМЕНЬ

Рукотворный собрат натурального камня – акрил – прочнее мрамора, имеет огромное количество цветовых решений и содержит в своём составе природные компоненты.

Красивый, прочный, очень модный и практичный, он создал новый стандарт в отделке премиум-класса интерьеров.

Из этого материала можно изготовить разнообразные элементы интерьера – мойки, столешницы, столы, стойки, комоды, мебель для ванной комнаты, которые ранее в таком виде технологически не могли быть выполнены. Мебель из искусственного камня отлично соче-

тается и с другими современными материалами, создавая в помещении уютную атмосферу. Например, в ванной комнате обычно присутствуют несколько разных материалов – керамика, пластик, стекло. Все они в совокупности с искусственным камнем будут выглядеть привлекательно и гармонично.

Эксплуатационные характеристики изделий из искусственного камня чрезвычайно высоки – им не страшны активные моющие растворы, щёлочи и кислоты, с годами изделия не теряют своей декоративности: не желтеют, не выгорают на солнце, не деформируются, почти не царапаются, не меняют цвет от горячей посуды и пролитых напитков. Чтобы повредить поверхность из такого материала, нужно приложить невиданные усилия. Но даже если каким-то образом искусственный камень был повреждён, мастер быстро и без особых усилий вернёт ему прежний вид: трещины и сколы заливаются «жидким камнем», шлифуются и полируются. Процесс реставрации и восстановления камня обычно происходит на месте, без демонтажа.

Все изделия из кварцевого агломерата и акрилового искусственного камня эксклюзивны, так как изготавливаются по индивидуальному заказу.



www.aveston.ru

AVESTON
Роскошь в камне ~ прочность на века

Изделия из искусственного камня:

Столешницы ● Подоконники ● Стеновые панели ● Мебель для ванных комнат

г. Воронеж, ул. Солнечная, д. 31, корп. 2, оф. 11. Тел.: (473) 300-36-43, 300-36-68, 8-951-855-82-43

Календарь руководителя

10-13 мая

Российская неделя высоких технологий 2016

ГДЕ: Москва, Краснопресненская наб., 14, ЦВК «Экспоцентр»

Организатор: ЗАО «Экспоцентр» при поддержке Министерства связи и массовых коммуникаций РФ, Министерства транспорта РФ, Федерального агентства связи, под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ

На одной площадке пройдут:

- Выставка информационных и коммуникационных технологий «Связь»
- Выставка навигационных технологий «Навитех»
- Выставка логистических услуг и решений «СТЛ системы транспорта и логистики»

Аудитория 50000 посетителей



17-20 мая

Международный салон обеспечения безопасности «Комплексная безопасность (ISSE) 2016»

ГДЕ: Россия, г. Москва, ВДНХ

Организатор: ЗАО «ОВК «БИЗОН», ООО «Международные конгрессы и выставки», МЧС России, МВД России, ФСБТС России

Экспонируемые продукты:

- Общественная безопасность, пожарная безопасность
- Безопасность в горном деле, средства спасения
- Техника охраны, комплексная безопасность на транспорте
- Вооружение и технические средства сил спецназначения
- Промышленная безопасность, безопасность границы
- Ядерная и радиационная безопасность – информационные технологии
- Экологическая безопасность и медицина катастроф

Аудитория 15000 посетителей

31 мая - 4 июня

Международная специализированная выставка «Строительная техника и технологии / СТТ 2016»

ГДЕ: 65-66-й км МКАД, г. Красногорск, Московская обл., МВЦ «Крокус Экспо»

Организатор: ООО «Медиа Глоб»

Экспонируемые продукты:

- Дорожно-строительные комплексы, машины и механизмы
- Экскаваторы, погрузчики, землеройные и планировочные машины
- Навесное рабочее оборудование
- Машины для ремонта и содержания дорог
- Строительный и специальный транспорт
- Техника для бестраншейной прокладки коммуникаций
- Помпы, насосы и оборудование для котлованных и подземных работ
- Подъемное оборудование, краны, транспортёры, системы опалубки
- Оборудование для бурения, производства бетонных работ
- Компрессоры, пневматический и гидравлический инструмент
- Генераторы, передвижные электростанции, двигатели
- Измерительная техника, геодезические приборы, георадары
- Оборудование для разрушения и сноса, переработки строительного мусора
- Техника для транспортировки машин, механизмов и материалов
- Инструменты, вспомогательное и ремонтное оборудование
- Запчасти и комплектующие для машин и механизмов
- Аренда и лизинг строительной техники и оборудования
- Финансовые и страховые услуги
- Горная, лесозаготовительная, складская техника

Аудитория 27000 посетителей



ЕГАИС

в ресторанном бизнесе

Текст: Ирина ШАБАНОВА

Не один год наше правительство ломает голову над проблемой регулирования рынка алкогольной продукции

Основной причиной госконтроля назвали высокую смертность в России, связанную с отравлением некачественным алкоголем. Власти всерьёз занялись решением проблемы: сначала покупателей алкогольной продукции ограничили во времени (с 23.00 до 7.00 алкоголь не продаётся), затем производителей взяли под контроль и подняли им стоимость лицензий, далее увеличили акцизы на крепкий алкоголь.

Но этого показалось недостаточно, поэтому продавцов с 2016 года обязали подключиться к Единой государственной автоматизированной информационной системе (ЕГАИС), а в течение года к ней должен подключиться и общепит. Если ситуация с торговыми центрами и магазинами более-менее понятна, то вот с ресторанами и кафе – не совсем. Мы попытались разобраться, как же эта система работает сейчас в нашем регионе.

ДЕСЯТЬ ЛЕТ – НЕ СРОК

Итак, согласно требованиям Федерального закона от 29 июня 2015 г. № 182-ФЗ с 1 января 2016 года все предприятия, закупающие алкоголь, должны вести учёт приёмки спиртосо-

державшей продукции в системе ЕГАИС. Оптовики обязаны вносить в систему данные о продаже алкоголя, для розницы это требование вступит в силу 1 июля 2016 года.

Но эта система не новая для бизнеса. По сути, сферу оборота алкоголя пытаются регулировать уже десять лет. Впервые ЕГАИС была введена в России в 2006 году для учёта производства этилового спирта и алкогольной продукции, позже «под раздачу» попали и организации оптовой торговли. Но система всё время давала сбои то из-за постоянных технических неполадок, то из-за требований по внесению изменений в программное обеспечение, то элементарно из-за отсутствия некоторых функций и необходимых отчётов. Оказалось, что она вообще не готова к работе с оптовыми предприятиями, и было принято решение исключить их из ЕГАИС.

Производители алкоголя так и остались в ней работать: куда деваться, когда инвестировали внушительные суммы денег на её установку и сопровождение?

Таким образом, сама идея единой системы регулирования производства и оборота алкогольной продукции оказалась недоработанной, поскольку в ней отсутствовали все необходимые элементы цепочки.

Все попытки поставить субъектов этих рыночных отношений в рамки у государства не увенчались успехом. В итоге алкоголь стали продавать нелегально, а федеральный бюджет потерял львиную долю денег. Спустя 10 лет было решено попытаться снова включить всех участников отрасли в единую систему учёта.

ПОД ОДНУ ГРЕБЁНКУ

С начала этого года все оптовые продавцы алкоголя, а также магазины, которые принимают и хранят спиртные напитки, обязаны установить специальное ПО для работы с ЕГАИС, что уже некоторым владельцам розницы «влетело в копеечку». Для распознавания двухмерного штрих-кода акцизной или специальной марки с данными о производителе, лицензии, дате розлива



Нина КОГТЕВА, владелица ресторана «Актёр»



– В принципе, в работе этой системы нет ничего сложного для нас. Мы уже к ней подключились и заполняем журнал учёта объёма розничной продажи алкогольной и спиртосодержащей продукции. Есть определённые недостатки: приходится делать повторные документы по кодам и по наименованиям товара, что, в принципе, ничем друг от друга не отличается. Что же касается проверки на подлинность алкоголя в ресторане или кафе, то Росалкогольрегулирование констатировал чётко: по открытию тары. Поэтому мы можем её «пробить» только один раз, поскольку бутылка коньяка или вина, как правило, продаётся в течение 2-3 дней.

необходимо наличие 2D-сканера. Также нужен достаточно мощный персональный компьютер с операционной системой не ниже Microsoft Windows 7 Starter, стабильное интернет-соединение от 256 кбит/с, кассовая программа, которая будет совместима с ПО ЕГАИС, а ещё флеш-или смарт-карта с квалифицированной электронной подписью (КЭП).

Всё это оптовик или магазин обеспечивает себе самостоятельно. Плюс финансовые затраты на IT-специалиста, который сумеет разобраться во всех тонкостях системы: установить модуль ЕГАИС для кассовой программы, транспортный модуль и крипто-плагин, доработать имеющееся программное обеспечение, потом подключить к кассам 2D-сканер и настроить взаимодействие на всех участках работы цепи – от сканирования бутылки до передачи информации в ЕГАИС.

Магазины, что покрупнее, прошли эту процедуру, «мелкие», не «потянувшие» установление дорогостоящей системы (а это не менее 200 тысяч рублей), перешли на чай, кофе и пирожки, теперь настало время всех организаций общественного питания (кафе, баров и ресторанов). Им тоже необходимо подтверждать поступление алкоголя в Единую государственной автоматизированной информационной системе и вести журнал учёта продажи. Как эта система действует в Воронежской области, и каковы первые итоги её работы?

ГОСУДАРСТВО + БИЗНЕС = ЕГАИС?

Как нам пояснили в Департаменте имущественных и земельных отношений Правительства Воронежской области, схема функционирования ЕГАИС в оптово-розничном сегменте алкогольного рынка при отгрузке (закупке) алкогольной продукции заключается в подтверждении (отклонении) товаросопроводительной документации, направляемой в электронном виде через универсальный транспортный модуль.

Приказом Росалкогольрегулирования от 19.06.2015 года № 164 «О форме журнала учёта объёма розничной продажи алкогольной и спиртосодержащей продукции и порядке его заполнения»

определено, что с января журнал заполняется организациями, осуществляющими розничную продажу, и индивидуальными предпринимателями, торгующими в розницу пивом, пивными напитками, сидром, пуаре, медовухой, по месту осуществления такой деятельности.

Пока у предпринимателя есть выбор – журнал заполняется либо на бумажном носителе, либо в электронном виде с использованием программных средств ЕГАИС. Итоги по продажам алкогольной и спиртосодержащей продукции заполняются в разрезе кодов вида продукции, наименования продукции и количества (штук) с ежедневной периодичностью.

Департамент отмечает, что при проведении выборочного мониторинга за исполнением требований действующего законодательства организациями, осуществляющими на территории Воронежской области оборот алкогольной продукции, не было выявлено каких-либо нарушений, связанных с отражением в ЕГАИС сведений о закупке и розничной продаже алкоголя, а также ведением журнала.

«По результатам проведённой работы по информированию субъектов предпринимательства, осуществляющих розничную продажу алкогольной продукции, о необходимости подключения к ЕГАИС Воронежская область в настоящее время занимает 4-е место в рейтинге субъектов Российской Федерации по Центральному федеральному округу в части подключения торговых объектов к данной системе», – сообщили в Департаменте.

Согласно официальным данным, на конец марта в нашей области в ЕГАИС было зарегистрировано 2 602 (83,2 %) торговых объектов из 3 129, в которых сейчас осуществляется лицензионная деятельность по розничной продаже алкогольной продукции, а также 17 организаций, осуществляющих оптовые поставки алкоголя. В числе хозяйствующих субъектов, до настоящего времени не подключившихся к ЕГАИС, значительную долю занимают организации, оказывающие услуги общественного питания (рестораны, кафе, бары, закусочные и т.п.).



СОРТ БЕЛЛАРОЗА



СОРТ ВЕНЕТА



СОРТ КОЛЕТТЕ



СОРТ ЖУКОВСКИЙ



Воронежская обл.,
с. Бабяково, ул. Совхозная, 1 А.
Тел.: (473) 290-72-65, 8-961-028-53-61
E-mail: agrosputnik@bk.ru



КВАТРО медиагрупп



Листовки



Буклеты



Брошюры



Визитки



Блокноты



Календари



Упаковка



POS
материалы



Этикетка



Конверты



Вырубные
папки



Календарные
блоки



Журналы



Открытки



Бумажные
пакеты

Наш адрес:

г. Липецк, ул. 9 Мая, д. 14а
тел. +7 (474) 255-55-56

Реклама

www.kvatro-media.ru

ЧТО ДЕЛАТЬ ПОКУПАТЕЛЯМ?

Что касается бизнеса в системе ЕГАИС, то его роль понятна. При покупке бутылки вина в магазине можно проверить её подлинность и качество уже в чеке. Могут ли посетители увеселительных заведений проверить по этой системе приобретаемую алкогольную продукцию?

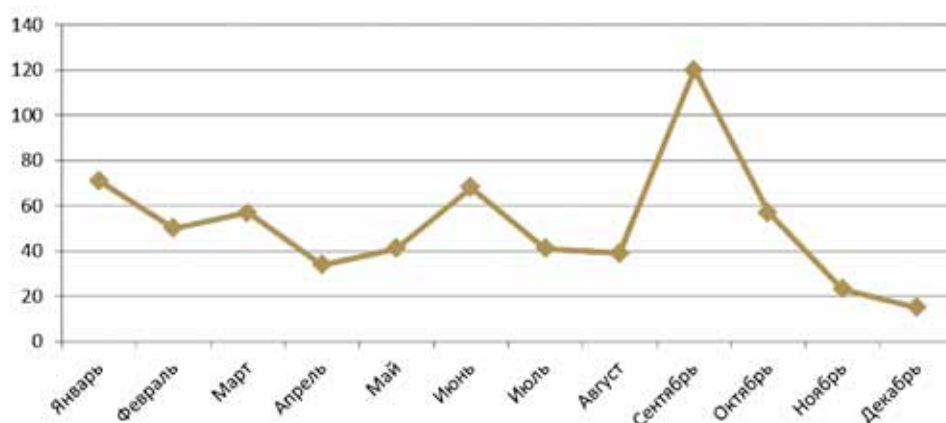
«Организации, оказывающие услуги общественного питания, законодательно освобождены от необходимости фиксировать и передавать в ЕГАИС сведения о розничной продаже алкогольной продукции и, соответственно, использования кассового оборудования для формирования специального чека (слипа), который позволяет проверить факт фик-

сации продажи в системе и убедиться в легальности алкогольной продукции.

Таким образом, в настоящее время не предусмотрена возможность проверки покупателями (потребителями) подлинности алкогольной продукции, приобретаемой в организациях обозначенной категории, с использованием ресурсов ЕГАИС», – официально ответили нам в Департаменте имущественных и земельных отношений Правительства ВО.

Приходится сделать вывод, что пока работа ЕГАИС с предприятиями общественного питания не совсем отлажена и понятна. Вероятно, для налаживания её полностью понадобится ещё какое-то время, как это было с оптово-розничной торговлей алкоголем.

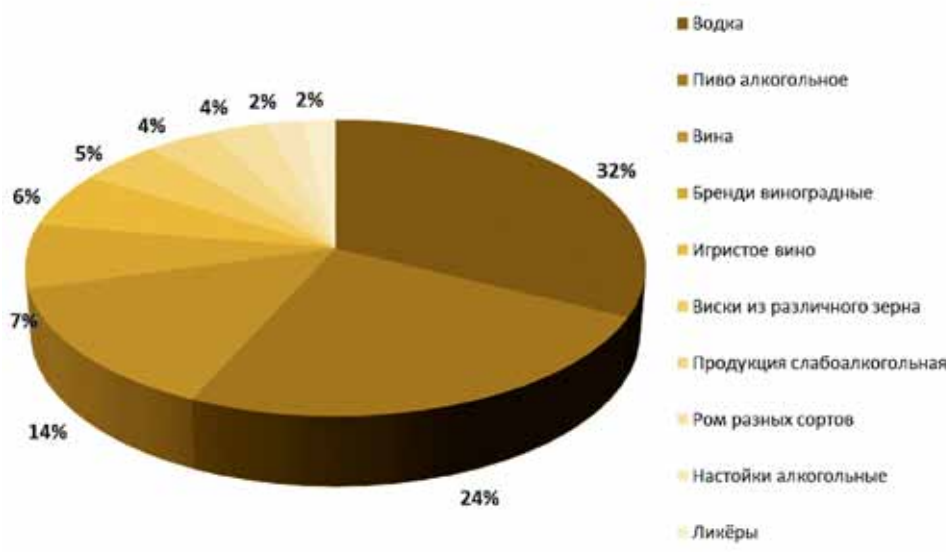
Внутренний спрос на алкоголь, 2015 г.



Источник: all.biz



Топ-10 популярных алкогольных напитков, 2015 г.



Источник: all.biz

слово. шеф



Сергей КАСПАРОВ,
генеральный
директор АО
«Объединённая
Энергостроительная
Корпорация»

“ ПРИСТУПАЯ К РАБОТЕ
НА НВ АЭС-2,
ВСЕ ПОНИМАЛИ,
ЧТО МНОГОЕ ПРИДЁТСЯ
ДЕЛАТЬ ВПЕРВЫЕ.



Татьяна ОБРАЗЦОВА,
руководитель
мебельного салона
«O'braz жизни»

“ Я СЧИТАЮ, ЧТО БИЗНЕС –
ЭТО НЕ ПРОСТО ДЕНЬГИ, ЭТО
ДЕЛО ЖИЗНИ, КУДА ДОЛЖНА
БЫТЬ ВЛОЖЕНА ДУША.



Анатолий БУКРЕЕВ,
руководитель департамента экономического развития
Воронежской области

“ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
АКТИВНОСТИ ЯВЛЯЕТСЯ КЛЮЧЕВОЙ
ЗАДАЧЕЙ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ.

Николай КРАСНОЖОН,
председатель совета директоров ГК «ЦНО-Химмаш»,
заслуженный работник промышленности СССР

“ НАМ, ПРОМЫШЛЕННИКАМ, ВАЖНО,
ЧТОБЫ СОВМЕСТНЫЕ УСИЛИЯ
ЗАВОДСКОГО КОЛЛЕКТИВА
ПО ДОСТОИНСТВУ ОЦЕНИВАЛИСЬ
НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ.



гость. шеф

Жизнь между

Олег Цой - не просто испытывал самолёты, он не один раз спасал их ценою собственной жизни. Карьера лётчика всегда была полна неожиданных приключений, опасности и неизвестности, но он никогда не задумывался о том, чтобы бросить летать. Сегодня наш собеседник учит молодых лётчиков управлять самолётом

ШЕФ: Олег Григорьевич, почему вы выбрали самоотверженную профессию лётчика-испытателя?

ОЛЕГ ЦОЙ: Прежде, чем стать испытателем, я был лётчиком-истребителем военной фронтовой авиации. После войны в Египте 1970 года, в которой мне пришлось участвовать, понял, что надо идти в испытатели, и нашёл себя в этой замечательной профессии. А вообще желание стать лётчиком появилось в далёком детстве, когда я жил в селе Новомихайловка Ташкентской области и видел, как над речкой Чирчик самолёты выполняли фигуры пилотажа. Меня это завораживало, я мечтал о полётах.

ШЕФ: Помните свой первый самолёт и первый полёт? Какие ощущения?

О. Ц.: Да, Су-25 – это первый испытанный мной боевой самолёт. В него я вложил четыре года испытательных полётов и помог довести работу коллектива конструкторов до логического завершения. Могу сказать, что самолёт прекрасный, он оправдал и продолжает оправдывать своё назначение, как Ил-2 в годы войны. Честно говоря, я считаю, что в афганской войне Су-25 был лучшей боевой единицей.



ШЕФ: Вам приходилось два раза катапультироваться, и каждый раз это происходило на грани человеческих возможностей. Что вам помогало выжить и в секунды принять верное решение?

О. Ц.: К сожалению, два катапультирования – это риск для здоровья, но после этих происшествий я ещё 11 лет летал на испытания. Мне кажется, если ты любишь свою работу, профессию, то нет силы, которая могла бы убить желание летать на испытания! Просто надо

готовить себя к любым аварийным ситуациям. Для меня настольной книгой были «Авиапроисшествия в мировой авиации», и больше всего – в военной, поэтому каждое лётное ЧП от «А» до «Я» изучал с карандашом в руке и делал свои выводы. Соответственно, выбор правильного решения в трудную минуту – это полученные знания, умноженные на опыт и волевой характер.

ШЕФ: За что вам присвоили звание Героя России?

небом и землёй

Текст: Инна КИМ

PROFILE

Олег ЦОЙ

Полковник ВВС РФ, Герой Российской Федерации, лётчик-испытатель с 1971 года, мастер спорта СССР международного класса. Участвовал в государственных испытаниях самолётов Су-15, Су-17М2, Су-17М3, Су-25 и других. Установил 8 мировых авиационных рекордов на самолёте Су-27. С 1986 года – заслуженный лётчик-испытатель СССР. В 1984-1999 годах – начальник лётной службы ОКБ имени Сухого. Участвовал в боевых действиях, совершил 42 боевых вылета, провёл два воздушных боя, в составе 135-го истребительного авиационного полка Олегу Цою при проведении воздушного боя на МиГ-21МФ удалось принудить к посадке израильский самолёт-разведчик. Закончил военную службу в 1994 году.



О. Ц.: Если вкратце, то мне два раза посчастливилось спасти не только собственную жизнь, но и «жизнь» самолёта. Я испытывал Су-35, и оба раза отказывали приборы. Первый раз с трудом вручную вывел самолёт на нужную высоту. Второй раз при испытании тяжёлой ракеты отказала гидравлическая система, и снова пришлось управлять самолётом вручную. Несмотря на поступившую команду сбросить ракету и катапультироваться, я посадил самолёт – выжил сам и спас боевую машину.

ШЕФ: У вас наверняка было много интересных рабочих моментов?

О. Ц.: Однажды у нас шли работы, связанные с установкой на штурмовик новой, особо мощной пушки. Отдача у неё была четыре тонны, и при стрельбе самолёт трясло так, что можно было запросто заработать сотрясение мозга. Я выполнял стрельбу с пикирования. Вдруг на высоте 800 метров и угле пикирования 30 градусов от этой тряски отвалился прицельный комплекс весом три с лишним килограмма, который упал и заклинил ручку управления. Катапультироваться нельзя, самолёт вывести из пике – тоже. Дальше – только смерть. Не знаю, каким чудом мне удалось изогнуться, выбить левой рукой комплекс на себя и вытянуть ручку управления. До сих пор помню те травинки, которые разглядел. Самолёт вышел из пике, наверное, в метре от земли. Руководитель полёта, наблюдая моё «лихачество», приказал немедленно вернуться. Когда я сел на аэродром, ко мне первым подбежал инженер, отвечавший за вооружение. Каждый, конечно, думает о своих проблемах, и инженеру до моего воздушного «хулиганства» дела не было, он сразу спросил, как пушка. Я отве-

Сохранилось письмо, которое я написал жене в день рождения сына: «Надень ему на голову большую грузинскую кепку, чтобы не смотрел на небо»

чаю: «Нормально. Так стреляла, что прицел следом за снарядами улетел». Инженер глянул на то место, где крепится комплекс, а там и на самом деле пусто. Не поверите, но от увиденного он потерял сознание и упал в обморок прямо под фюзеляж. Вообще та пушка нам много хлопот доставила, я трижды из-за неё чуть не погиб. Правда, в итоге её отработали почти до идеала, и проблем уже не возникало.

ШЕФ: Если бы можно было повернуть время вспять, что бы вы изменили в своей карьере?

О. Ц.: Честно, ничего не стал бы менять.

ШЕФ: Как ваша семья воспринимала ваши подвиги – с содроганием в сердце или с пониманием?

О. Ц.: Семья про мои подвиги узнавала последней, и зачастую это происходило настолько поздно, что уже можно было считать это далёким прошлым. Зато она день в день узнала о большой радости – присвоении мне звания Героя России.

ШЕФ: Спустя годы, как думаете, что было для вас самым важным в карьере?

О. Ц.: Проходят годы... и очень жаль, что теперь летаю только во сне, готовлюсь к экзаменам, изучаю книги. Трудовая лётная жизнь ушла, она коротка, но я осознаю, что надо дать дорогу молодым лётчикам-испытателям к новым интел-

лектуальным боевым самолётам для завоевания господства в воздухе, как мы это делали в молодости.

ШЕФ: Чем вы занимаетесь сегодня? Что интересно?

О. Ц.: Я работаю с молодыми лётчиками-испытателями, учу, контролирую. Произошла смена поколений лётчиков и инженеров, надо правильно их готовить к испытаниям. Сегодня я участвую в создании нового самолёта и хочу сказать – интеллект самолёта настолько высок, что только лётчик-испытатель может дать рекомендации рядовому лётчику по безопасному управлению боевой машиной на пределе её возможностей.

ШЕФ: Сыновья пошли по вашим стопам?

О. Ц.: У меня три сына, и когда родился старший, я не хотел, чтобы он повторил мой путь, потому что профессия лётчика сложная и опасная. У меня даже сохранилось письмо, которое я написал жене в день его рождения: «Надень ему на голову большую грузинскую кепку, чтобы не смотрел на небо». Тем не менее, он лётчик-испытатель, подполковник.

ШЕФ: Что для вас небо?

О. Ц.: Небо – моё место работы. Оно бывает и высоким, и очень низким, и тёмным, и звёздным даже днём, но всегда прекрасно!

Утилизация взамен промышленности

Постановление Правительства РФ от 6 февраля 2016 года № 81 о введении утилизационного сбора вступило в силу 10 февраля 2016 года. Казалось бы, что тут страшного? Но этот документ относится непосредственно к каждому жителю РФ, включая младенцев, и любому работающему бизнесмену

Несколько лет назад, ещё в 2012 году, в нашей стране был принят федеральный закон с благими целями. Целью этого ФЗ было сделать так, чтобы утилизировать останки кем-то брошенных автомобилей, мусор и прочее. Всё, что ввозится на территорию РФ, начиная от пелёнок, полотенец, простыней и заканчивая кранами грузовиков, по окончании срока службы должно быть утилизировано. Вот такая благая цель. Давайте разберём её по порядку.

НЕДЕШЁВЫЙ УТИЛЬ

Какие же базовые ставки вводятся в части, касающейся утилизации техники, автомобилей, машин и оборудования? Базовой ставкой является 150 тысяч рублей. Что это означает? Например, если импортёр ввозит на территорию страны прицеп, погрузчик, дорожный каток, экскаватор, бульдозер, любую сельхозтехнику, или же российский производитель производит что-то из перечисленного (список огромный), то он должен заплатить утилизационный сбор.

Если бы этот сбор был маленьким, как написано в законе, и направлялся индивидуальным предпринимателям и физическим лицам, которые очищают нашу страну от мусора, всё было бы хорошо. Проблема в том, что этот утилизационный сбор может подкосить целые отрасли промышленности.

Согласно постановлению, всю технику разделили на два класса:

- новая техника – до трёх лет с момента выпуска или ввоза на территорию страны;
- старая техника, со сроком использования свыше трёх лет.

Постановление гласит: «Размер утилизационного сбора на категорию (вид) самоходной машины и прицепа к ней равен произведению базовой ставки и коэффициента, предусмотренного для конкретной позиции». При этом максимальные коэффициенты введены как раз для поддержанной техники. И если бизнесмен захочет купить оборудование: станок, каток, погрузчик, прицеп, трактор, комбайн, гусеничную технику, грузовичок-«газельку», – то стоимость «ГАЗели», которой пять лет, будет иногда в два-три раза меньше, чем величина этого утилизационного сбора.

Дело в том, что сбор платят уже не только производители и импортёры, но и продавцы. Так, в нашем примере «газелька» была куплена пять лет назад, а утилизационный сбор никто не платил. Соответственно, продавец должен будет заплатить его, и его сумма может быть в разы выше, чем стоимость автомобиля.

Давайте разберём на примерах, насколько подорожает техника и оборудование, и, соответственно, сколько денег придётся заплатить конечному потребителю из своего кармана.

Берём, допустим, автогрейдер. Для того чтобы его продать, придётся заплатить утилизационный сбор, максимальная ставка при этом составит 2,4 миллиона рублей. Теперь представьте, насколько подорожают автогрейдеры.

Самая малая цифра, на которую подорожают бульдозеры с низкой мощностью двигателя – 600 тысяч рублей. Самая большая – поддержанные бульдозеры подорожают на 15 миллионов рублей.

Представьте себе ситуацию. Вы продаёте старый бульдозер. Ему 10 лет, но мощность двигателя у него большая. Вы



PROFILE

Владимир ТУРОВ,
руководитель
юридической
компании «Туров
и партнёры»,
практикующий
и ведущий специалист
по налоговому
планированию,
построению индивидуальных
налоговых схем и холдингов,
оптимизации финансовых потоков



мать поддержанную технику, а государство ему должно компенсировать все эти затраты.

Интересно, может ли обычный бизнесмен заняться этой деятельностью, получить деньги из бюджета, и как много он получит? То есть если утилизационный сбор за новую машину составил 360 тысяч рублей, а за поддержанную – 3 миллиона 600 тысяч, означает ли это, что наш новоявленный бизнесмен, утилизовавший поддержанный погрузчик, за которые заплачено было не 360 тысяч рублей, а 3 миллиона 600 тысяч, получит именно эти 3 миллиона 600 тысяч рублей? В законе написано, что для этого он должен собрать две тонны подтверждающих документов, предоставить их в уполномоченный орган и доказать свои фактические расходы. Государство из бюджета может компенсировать только деньги в рамках его фактических расходов и отказать ему без объяснения причин – например, из-за неправильно оформленной документации.

Этого мало. В этом же федеральном законе есть такое понятие, как экологический сбор (статья 24.5 «Экологический сбор» ФЗ № 458-ФЗ от 29 декабря 2014 года). Статья относится к неналоговым доходам федерального бюджета. Внимание в ней направлено на весь спектр производимых и продаваемых или ввозимых товаров в РФ. Цитируем:

«Экологический сбор уплачивается производителями, импортёрами товаров, подлежащих утилизации после утраты ими потребительских свойств, по каждой группе товаров, указанных в пункте 12 статьи 24.2–ФЗ».

А в постановлении правительства от 10 февраля 2016 года приведены эти огромные списки. Что это означает? Что производитель производит простыни, а его супруга, приобретая простыню, купит её с учётом уже включённого, начиная с 10 февраля, экологического сбора. Допустим, торговая наценка производителя составляет 15 %, в данном случае экологический сбор нивелирует её до нуля. Не может же производитель работать себе в убыток, соответственно, простыня подорожает на 15 %. Всё это приведёт к подорожанию товаров промышленной группы и может нанести сильнейший удар по многим отраслям промышленности.

его хотите продать за три миллиона, он вам не нужен. Так вот, знайте, теперь вам нужно будет заплатить утилизационный сбор 15 миллионов.

Самый слабенький новый экскаватор подорожает на 600 тысяч рублей. Старые подорожают на 6 миллионов рублей. Минимальное удорожание дорожных катков составит 105 тысяч рублей, максимальное – 1 450 000 рублей. Погрузчики – минимально 150 тысяч рублей, максимально – 10,5 миллиона рублей.

И только при эксплуатации техники свыше 30 лет (п. 6 статьи 24.1 Федерального закона «Об отходах производства и потребления») утилизационный сбор не взимается. Видимо, не удастся нам с вами избавиться от старья.

БЕЙ СВОИХ?

По факту уже сейчас замедляется развитие такой отрасли промышленности, как продажа лодок, из-за подорожания прицепов в два раза. Минимальное подорожание на новый прицеп составит 33 тысячи рублей, максимальное – 1 785 000 рублей. У нас впереди лето. Люди, покупая лодочку, как правило, покупают её вместе с прицепом. Так вот, отгрузка прицепов уже остановлена из-за удорожания. Дилеры не хотят брать их на реализацию, потому что не знают, будет ли клиент переплачивать минимум двойную цену, чтобы перевезти свою лодку.

Подобная ситуация наблюдается с квадроциклами, снегоболотоходами, мотовездеходами, снегоходами, где удо-

рожание прогнозируется от 60 тысяч до 195 тысяч рублей.

Новые сельхозтрактора с мощностью двигателя 30 лошадиных сил могут подорожать на 60 тысяч рублей, а поддержанные – на 210 тысяч. Минуточку, но такой трактор стоит не больше 100 тысяч рублей! И кто за него сверху заплатит ещё 210 тысяч?! Получается, крестьянин, покупая поддержанную технику, должен заплатить тройную цену.

Интересные цифры? Допустим, бизнесмены согласны платить эти утилизационные сборы. Производители тоже согласны, им деваться некуда, или им грозит штраф, вплоть до уголовного наказания. Зададим вопрос: куда же пойдут эти утилизационные сборы?

В соответствии с этим федеральным законом деньги за утилизацию должны будут из федерального бюджета пойти бизнесменам. Цитируем:

«Компенсировать затраты организаций и индивидуальных предпринимателей, связанные с осуществлением ими деятельности по обращению с отходами, образовавшимися в результате утраты транспортными средствами, в отношении которых уплачен утилизационный сбор, своих потребительских свойств, в том числе эти затраты связаны с созданием мощностей, инфраструктуры, которая необходима для осуществления такой деятельности».

По закону предполагается, что любой ИП может начинать заниматься этой деятельностью – создать инфраструктуру, перерабатывающие мощности, прини-

Военнопленные в Воронеже

Война, которая превратила Воронеж в неприглядные руины, для города окончилась его освобождением от врага 25 января 1943 года. Долгие 212 дней и ночей наш областной центр не сдавался врагу. Немцы в то время писали: «Воронеж разрушен нами в такой степени, что если большевики и возьмут его снова, то не смогут восстановить и через 50 лет»

7 июля 1942 года по 25 января 1943 года в Воронеже из 20 тысяч жилых домов было уничтожено и взорвано 18227 зданий с жилой площадью 1237 тысяч квадратных метров; разрушено 64 километра трамвайных путей; городской коммунальный фонд уничтожен на 92 процента.

Постановлением СНК СССР от 1 ноября 1945 года «О мероприятиях по восстановлению разрушенных немецкими захватчиками городов РСФСР» Воронеж был включён в число 15 крупнейших и старейших русских городов, наиболее пострадавших в годы войны и подлежащих первоначальному восстановлению.

Нужно было строить новый Воронеж, ещё краше прежнего, для чего в городе

были созданы лагеря военнопленных, которых использовали как рабочую силу при восстановлении заводов, фабрик и жилых кварталов.

БЫТ ЛАГЕРЕЙ ВОЕННОПЛЕННЫХ

Исследователь воронежских лагерей военнопленных Игорь Кугутов долгое время работал в архивах и собрал интересный материал о них. Воспользуемся отдельными сведениями из его работы.

«В течение 1944–1945 гг. на территорию Воронежской области поступает около 25 тысяч военнопленных. Первоначально они размещались на территории лагеря № 82/2, где содержались на карантине. В период пребывания в карантине военно-

пленные проходили врачебно-трудовую комиссию, где определялось их физическое состояние, и они причислялись к категориям трудового использования. Военнопленные 1-й категории использовались на физических работах любой тяжести, 2-я категория использовалась на работах средней тяжести, и к 3-й категории относили физически ослабленных и больных военнопленных, которых использовали только на внутрилагерных хозяйственных работах.

Лагерное отделение 82/2 находилось на территории завода синтетического каучука СК-2. Здесь же находилось Управление лагеря № 82.

В состав лагеря № 82 входило 30 лагерных отделений. Они располагались на территории города Воронежа и обла-





сти. На территории Воронежа наиболее крупные лагерные отделения находились на объектах оборонной промышленности:

Авиационный завод	82/1	лимит 2000 чел.
Завод СК-2	82/2	лимит 2000 чел.
Станция Отрожка	82/5	лимит 2000 чел.
Завод № 728	82/8	лимит 1500 чел.
Завод им. Калинина	82/4	лимит 1250 чел.
Завод им. Дзержинского	82/10	лимит 1100 чел.

Военнопленные распределялись по отделениям, взводам и ротам, из которых состояли рабочие батальоны. Командовали подразделениями офицеры и унтер-офицеры, которые после окончания рабочего дня отчитывались о выполненной работе и получали задание на следующий день. Рабочий день для трудовых батальонов длился 8 часов. Отряды, не выполнившие норму выработки, дополнительно оставляли на 2 часа. При передвижении от зоны к месту работ на расстояние свыше 3 км время, потраченное в пути, засчитывали как рабочее. На территории Воронежа военнопленные принимали участие в восстановлении зданий в центральной части города: кинотеатра «Пролетарий», Госбанка, Дома связи, Управления НКВД, Управления ЮВЖД, универсама «Утюжок», Дома книги, гостиницы «Воронеж» и других зданий.

Военнопленные трудились на восстановлении объектов промышленности и строительстве жилых домов по улицам Крымская, Шанхайская, Бессарабская, 9 Января, Беговая, Депутатская и т. д.

Заработная плата военнопленных зависела от процента выполнения нормы. Выполняющие 50 % получали 10 руб. в месяц, 80 % – 15 руб., 100 % – 25 руб., перевыполнившие норму выработки – 50 рублей. Отдельные расценки существовали для командиров отрядов и специалистов.

В начале 1945 года из лагерных отделений на работы выводилось 25-30 % военнопленных. Во 2-м полугодии к работам привлекалось уже 70 % военнопленных. Произошло это за счёт уменьшения военнопленных 3-й категории, которых использовали только на внутрилагерных хозяйственных работах. Ослабленных и больных содержали в оздоровительных командах, где было улучшенное питание и содержание.

Согласно распорядку дня, ослабленные работали на улучшении быта по 4 часа в день. В 1946 году НКВД СССР приказал расширить территории лагерных зон и соорудить на них спортивные городки, уголки отдыха, летние клубы, посадить фруктовые деревья, кустарники, цветы. Территорию лагеря оборудовали дорожками с твёрдым покрытием. Лагерям выделялись земельные угодья, где производилась посадка овощных культур и строились животноводческие помещения. Подсобное хозяйство лагеря № 82 располагалось на территории совхоза «Масловский».

При нахождении в оздоровительных командах отдельные военнопленные симулировали болезни и ранения.

Симулянтов, «отказников» от работы, нарушителей лагерного режима отправляли на 3 месяца в режимные лагеря, где на физически тяжёлых работах рабочий день длился 12 часов. Военнопленных, которые хорошо трудились, через месяц отправляли обратно в трудовой лагерь. При лагерях существовали гауптвахты с карцерами, в которые военнопленных за различные нарушения помещали на не-

сколько дней. Горячую пищу давали им через день, а ужин и завтрак состояли из кружки кипятка и куска хлеба.

Военнопленные трудовых лагерей, получая заработную плату, пользовались услугами продовольственных ларьков, располагавшихся на территории зоны. В ассортименте ларьков были продукты питания, табак, туалетные принадлежности, канцелярские товары.

С 13 июля 1945 года им была разрешена переписка с родными. Согласно правилам, письмо должно было быть написано чернилами. Цензура запрещала указывать дислокацию лагеря на территории города, писать о работах, какие выполнялись военнопленными. Обратный адрес указывался так: г. Воронеж, п/я 82, фамилия, имя, отчество.

Военнопленным разрешалось обращаться с запросами в «Бюро по розыску без вести пропавших» по адресу: г. Берлин, Каноништрассе-35, с целью розыска своих семей и сообщения о своём местонахождении».

ВОРОНЕЖЦЫ ВСПОМИНАЮТ

Из рассказа **Анны Демидовой**, пенсионерки из Воронежа: «Жили пленные в районе лесохозяйственного института (ныне академия). На работу в город их возили на машинах в сопровождении солдат с автоматами и собаками. Но постепенно сняли усиленную охрану. Каждую машину сопровождал один конвойный. Пленные расчищали завалы и строили здания на площади им. Ленина, на проспекте Революции, улице Карла Маркса.

Пока шла война, воронежцы враждебно относились к пленным. Это проявлялось во взглядах, словах. Потом меньше обращали внимание. Они стали естественным добавлением к городскому пейзажу. А в 1949-50-м годах их многие уже жалели. Все, кто остался жив, вернулись к семьям, мирной жизни, а они так далеко от родных! Вообще, наш народ не помнит долго зла, сердоболен. И это хорошо было видно по отношению к пленным.





Может быть, кто-то из воронежцев общался с ними, знал их лучше. Я всегда пыталась пройти быстрее, не смотрела на них. Всегда вспоминала зверства оккупантов, убитого отца и членов штаба его партизанского отряда. Их пытали, отрубили кисти рук, затем всех скрутили колючей проволокой и так повели на расстрел.

Иногда приходилось с пленными сталкиваться в неожиданных местах. Например, в булочной, где они покупали душистые мягкие батоны по 90 коп. за штуку. Такая встреча произошла в августе 1950 года в булочной на улице Карла Маркса, которая располагалась в доме по соседству с 17-й больницей.

К прилавку подошёл одетый в чистую рабочую одежду симпатичный молодой человек лет 25-ти и подал деньги продавцу – женщине лет 45-50-ти. Та, видимо, его хорошо знала и, подав ему батон, спросила, назвав при этом по имени, когда он уезжает домой. Тот на приличном русском языке ответил, что теперь скоро. Они ещё о чем-то говорили, но быстро взяв хлеб, я ушла из магазина. Думаю,

что осенью 1950 года пленные уехали в Германию, так как больше их не встречала».

В документальной повести «Рассказы бабушки и внуки» **Людмила Тихомирова** описывает с юмором один эпизод из жизни в послевоенном городе:

«Как-то, когда стало уже довольно холодно, мама решила искупаться дома в выходной день. В баню мы тогда не ходили — боялись кражи последнего белья и одежды, боялись набраться вшей, но главное, не хотелось стоять 2-3 часа в очереди в тёмном душном помещении. Действующих бань было всего три на город, поэтому достаться до более-менее сносного купания в них было непросто. Выход был один: нагревалось на плите ведро воды, ставилось на пол железное корыто, которое горело в пожаре, но без единой дырки было найдено нами в каких-то развалинах, и помывочная была готова. Единственно, что досаждало осенью и зимой, так это быстрое остывание воды в корыте из-за холодного каменного пола. На этот раз мама поставила корыто на стол около окна, табуретку с тазом

на подоконник, встала на стол в корыто и начала мыться. Мылась она минут 10, а потом попросила облить её, устроить ей нечто вроде душа. Я подошла к окну, машинально взглянула в него и обомлела. Внизу на дворе стояло человек двадцать пленных немцев, пришедших без конвоиров разбирать кирпичные завалы. Они опёрлись на лопаты и смотрели, как в свете ещё не выключенной по случаю туманного осеннего утра лампочки в большом окне второго этажа перед ними мылась женщина. Удивительна была тишина, с которой пленные наблюдали это «кино». Никаких реплик, улюлюканий не было. Я громко ахнула, показала маме на окно, она моментально спрыгнула со стола на пол, и мы обе залились смехом. Так же тихо пленные разошлись по развалинам, занялись своим делом».

Выпускник ВжСУ **Станислав Корнеев** вспоминает:

«...Шла настоящая борьба, — мы не хотели изучать немецкий язык, считая его языком врага, так много принёсшего горя на нашу землю. Дело доходило до открытых протестов. Но вот в училище для выполнения земляных работ появились военнопленные немцы. Совсем не грязные, гладко выбритые, заискивающие перед нами, они называли нас кадетами. У ребят появился интерес к общению с ними. Возникла необходимость иметь хотя бы небольшой запас слов. Мы сели за словари. Заметив появившееся у нас «усердие», и Лейцина, и Черкасская, и Жидкова (она преподавала в училище немецкий язык, сын её учился в старшем классе. К сожалению, пробыла она в училище короткое время — эта красивая, с лёгкой сединой и чистыми глазами женщина) немедленно воспользовались этим. Выбиралась тема разговора, учились слова, уяснялись грамматика, построение предложений, и после обеда мы шли на «беседу».



Я помню, как немцев отправляли с вокзала на родину. Это были, вероятно, последние военнопленные – чисто выбритые и весёлые строители города, разрушенного ими в войну.

Они были одеты в новые бушлаты, и обуты в новые коричневые американские ботинки, на голове советские новые солдатские пилотки. С зелёными рюкзаками за спиной, да с какими-то пожитками и сувенирами из Воронежа, они бодро топали на вокзал, трогательно помахивая встречным rukой».

P.S.

Когда в Германии в конце 1990 года по местному телевидению выступил писатель из России Лев Копелев и обрисовал сложную обстановку в СССР, то первыми на призыв помочь соседям выступили жители из городка Шопфхайма Хорст Куфус и Хильденбрандт Йост. Они создали специальный фонд помощи Воронежу, в котором за восемь недель было собрано 65 тысяч марок, а всего было закуплено продовольствия и медикаментов на 110 тысяч дойчмарок. Западногерманская фирма «Везотра» предоставила грузовик, и безвозмездная помощь прибыла в Воронеж. Акция милосердия была активно поддержана газетой «Воронежский курьер», которая освещала каждый день и каждое событие во время пребывания немецкой делегации на территории СССР и Воронежского края. Всего 1500 продовольственных посылок, дефицитные медикаменты, обувь и одежда, собранные немецкими жителями для воронежцев, попали по назначению – в руки остро нуждающихся инвалидов и пенсионеров, детей из интернатов и детских домов, престарелых жителей и многодетным семьям.

ИЗ ВОСПОМИНАНИЙ БЫВШЕГО ВОЕННОПЛЕННОГО ХЕРБЕРТА БОППА

«...Наш лагерь военнопленных находился в городе Воронеже. В городе было около 350 тыс. жителей, и он располагался по обе стороны реки Воронеж.

В 1948/49 годах в лагере № 7082/4 содержалось около 650 бывших немецких солдат. В городе и окрестностях были ещё и другие лагеря военнопленных.

Мы жили в многоэтажном здании. Там же находился лазарет. Спальни были на 150–180 пленных. Но были комнаты и на 20–30 человек. Окон было достаточно, но открыть можно было только два маленьких стеклянных блока сверху и внизу. Для холодного времени года имела печь. Часть пленных вела в лагере активную торговлю: сахаром, хлебом, мылом и многим другим. К концу нашего плена на территории лагеря появился киоск.

К основному лагерю примыкали другие помещения: немецкая комендатура, сапожная мастерская, баня и т.д. Зимой в бане можно было всю ночь сушить валенки и одежду. Кухня и столовая находились на расстоянии 80 м в одноэтажном строении. А в целом территория лагеря была с футбольное поле.

Все обитатели лагеря, если они не были больны, должны были ходить на работу. Специалисты – такие как кузнецы, слесари, маляры и т.д. – были распределены по соответствующим командам и исполняли свою работу, частью сами, частью – совместно с русскими. Остальные именовались «чернорабочими». Эти пленные использовались в основном на восстановлении города Воронежа, но также и на валке леса, на уборке картофеля в колхозах, на лесосплаве.

Наша рабочая команда называлась «Сельхозснаб» и была желанным рабочим местом, так как там можно было больше заработать и пленные работали без конвоя.

«Сельхозснаб», по моему мнению, можно сравнить с центральным складом сельскохозяйственного товарищества. По отдельным складам и на территории лагеря можно было найти уборочные машины и сеялки, а также автомобили и почти все запчасти. Кроме того, мы получали краски, формалин, стекло, инструменты, карбид, спички, приводные ремни, молочные бидоны, бинты, проволоку, автомобильные шины, листовый металл и многое другое. Зерна в «Сельхозснабе» не было. Грузы доставлялись по железной дороге и так же отправлялись. Нашей задачей было разгружать вагоны (от 18 до 69 тонн) или загружать их. Снабжение колхозов осуществлялось в округе на 500 км.

Четверо из нас работали в так называемом «маленьком цирке». Они были допущены до работы в колхозах или на предприятиях Воронежа и в близлежащих районах.

Среди военнопленных бригадирами были: Ханс Браунер, Венер Шмидт, Эрвин Шторх.

Фамилии и имена остальных рабочих «Сельхозснаба» (тех, кого помню): Хельмут Амбос, Михаэль Биллингс, Георг Кордес, Йохим Дайнерт, Клемент Эссер, Алоиз Фикер, Херберт Хаген, Вилли Хан, Бернхард Люкен, Альберт Памперин, Хас Пиннов, Езеф Рор, Вилли Шеллин, Хельмут Шутце, Бертольд Тома.

Из русских особенно запомнились: Иван Симонович (директор), Николай Васильев (должности не знаю), Шумаков (механик), Наташа, Ольга, Мария (работали на складе), Николай (работал водителем, прозвища Цыган и Муссолини).

К сожалению, тогда мне не удалось записать всех, кто с нами работал, по именам и фамилиям.

...Сейчас границы открыты, возможно, что-то удастся узнать...

Карлсруэ, 3 октября 1990 г.



notebook

2-3 июня 2016 года

Семинар для руководителей компаний и специалистов по персоналу «Управление и мотивация персонала по созданию KPIs»

ГДЕ: г. Воронеж, ул. Ленинградская, д. 35, на территории ЦИС ВАК (Центра испытаний и сертификации Воронежского авиационного кластера).

Организатором семинара выступит компания «Бизнес консалтинг и коучинг», хедлайнером мероприятия станет Ирина Суфиярова, эксперт-практик в области управления и мотивации персонала с 2002 года, преподаватель курса «Управление персоналом» по Президентской программе MBA Центра в Уральской Школе Бизнеса при УрФУ, г. Екатеринбург.

В ходе мероприятия будет рассмотрена такая тема, как управление оплатой, в том числе пути стимулирования качества выполняемой работы, способы измерения результативности труда в любой должности, создание матрицы KPI. Кроме того, запланировано изучение целого спектра вопросов, касающихся основных принципов оплаты труда по результату, создания KPI матриц на различные должности, карт мотивации персонала, бонус-карт с примерами использования в российских компаниях из практики внедрения.

Участники семинара также познакомятся с темой «Управление организацией по KPIs показателям». Здесь важными аспектами беседы станут такие вопросы, как KPI КАРТА, управление



организацией, подразделениями и сотрудниками в цифровом формате с использованием технологии KPI DRIVE, BSC, анализ целей сотрудника – формат MBO, три типа KPIs.

Мероприятие направлено на повышение знаний руководителей в области выявления критериев оценки эффективности работы сотрудника и разработки систем мотивации, а также самостоятельного планирования задач. Особенно он востребован в случаях, когда существующая система мотивации не помогает выполнять поставленные для сотрудников задачи, бизнес-процессы в компании описаны, но показатели KPI не определены, или же оплата труда сотрудников не зависит от результата и качества выполнения работ.

Семинар «Управление и мотивация персонала по созданию KPIs» поможет выявить системные ошибки и сформировать программу укрепления бизнеса.

RAVOTA.RU

сайт по трудоустройству

**ИЩИТЕ
ПЕРСОНАЛ
С НАМИ**

БЕСПЛАТНО

Тариф «Бесплатная вакансия»

ДОСТУПНО

Тариф «Стандартная вакансия с автообновлением»

ОПЕРАТИВНО

Пакет стандартных вакансий с автообновлением

ЭФФЕКТИВНО

Пакет «Безлимитный – 1»



Подробную
информацию
о размещении вакансий
можно узнать
на портале
VORONEZH.RAVOTA.RU
или у менеджеров
по тел.: 8 (473) 239-00-03,
8 (473) 239-08-02



представляет

QUEST HOUSE VRN

Встречай весну в стиле QUEST!

18+

AMNESIA

квест с актёрами
в жанре хоррор

Первый
в рейтинге Воронежа
квест с актёрами

до 6 чел.

В квесте вы и ваша команда – журналисты, которые приехали в заброшенный дом за сенсационным сюжетом. Соседи не слышали крики и стуки из дома, хотя в нём уже давно якобы никто не живёт. А ведь недавно эта семья жила счастливо и не знала горя. Но потом – одна смерть, вторая, третья... У вас есть всего 70 минут, чтобы разгадать все загадки этого проклятого дома.

12+

Кабинетъ Петра I

или новые приключения Шурика

Первый
исторический,
фантастический
квест

до 5 чел.

Вы отобраны для специальной миссии – отправиться в прошлое и подать Петру Первому мысль о постройке флота для нападения на Азов. Вам необходимо найти машину времени, запустить её и отправиться в прошлое. Помните, что на всё у вас есть всего лишь час, потому что машина времени очень нестабильна.

18+

AMNESIA 2

квест с актёрами
в жанре хоррор

Продолжение
квеста с актёрами
AMNESIA
в Воронеже

до 6 чел.

Ваша команда занимается написанием статьи, и темой для неё стал Экзорцизм. Исследуя информацию, вы наткнулись на форум, где пользователи переписываются о том, что из одного частного дома доносятся крики и заклинания на латыни. Вам предстоит узнать, что же происходит в этом доме...

12+

ИСХОДНЫЙ КОД

Первый
квест в Воронеже
с закрытыми глазами
в жанре экшн

до 5 чел.
только вечерние представления

Это квест-воображение, абсолютно новая для Воронежа идея. Актёры сажают вас в кресло и завязывают глаза – в этом положении игроку предстоит проходить задания и решать ребусы. Вы полагаетесь только на свой ум, а миссия у вас отнюдь не простая. Вам выпадает возможность обезвредить бомбу в пассажирском поезде. Минимум атрибутов – вы, ваше воображение и сосредоточенность. Только так можно найти исходный код и спасти жизни сотен людей.

г. Воронеж, ул. Рабочего Класса, 1

Тел.: 238-82-21, +7 (952) 952-82-21

www.questhousevrn.ru

vk.com/questhousevrn



Мебель Италии

-это стиль!

г. Воронеж, Ленинский проспект, 78 | +7 (473) 300-31-30 | мебельиталии36.рф