

ДЕПУТАТСКИЙ КРУГ

РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННОЕ ИЗДАНИЕ

№ 66 (208) 28 октября 2011 года

+ торги, информационные сообщения, извещения, конкурсы

Цены на социальные товары останутся на прежнем уровне

Об этом сказал министр торговли, питания и услуг Свердловской области Дмитрий Ноженко, рассказывая о ситуации с ценами на основные виды продовольствия.

«Наша задача - сохранить цены на «социальный набор» продовольственных товаров на уровне, доступном широкому кругу потребителей», - подчеркнул Дмитрий Ноженко.

Областной Минторг обеспечивает еженедельный контроль динамики цен на основные социально значимые продовольственные товары, реализуемые на потребительском рынке Свердловской области. Для решения задач по регулировке цен на социально значимые продукты, в рамках работы специальной межотраслевой координационной комиссии по мониторингу и оперативному реагированию на изменение конъюнктуры продовольственного рынка, реализован комплекс мероприятий.

В том числе, определен перечень социально значимых продовольственных товаров (9 товаров, пользующихся повседневным потребительским спросом, в частности хлеб Крестьянский, Чусовской; молоко питьевое цельное 2,5-процентной жирности; мясо куры замороженное; мука пшеничная;

яйцо категории С2; картофель, капуста, морковь), по которым предприятиям-производителям и торговым сетям рекомендовано принять меры по снижению цен и торговых надбавок. Также были проведены индивидуальные рабочие встречи с руководителями десяти крупных розничных торговых предприятий, в том числе: Ашан, Кировский, Атлант, Пикник, Мегамарт, Магнит, Пятерочка, Монетка, Звездный, Олес.

В октябре состоялись заседания Союзов предприятий молочной, птицеводческой, хлебопекарной и муко-мольной промышленности Свердловской области. По итогам совещаний и рабочих встреч, понимая социальную ответственность перед обществом, предприятиями-производителями и торговыми сетями реализованы мероприятия по сдерживанию роста цен.

Ряд птицефабрик Свердловской области, в том числе «Рефтинская», «Среднеуральская», «Первоуральская», снизили отпускные цены на отдельные виды продукции, в том числе на тушку цыпленка бройлера на 2-3 процента. Птицефабрика «Свердловская» снизила отпускные цены на яйцо категории С-2 на 3 процента. Предприятиями торговли были приняты решения о снижении торговых надбавок на определенный перечень продуктов питания (9 товарных групп).

В настоящее время в различных сетях размер торговых надбавок на социальные товары составляет от 1 до 17 процентов.

Кроме того, в розничных сетях увеличено количество проведения акций социальной направленности: «Желтый ценник», «Социальные потребительские корзины», включающие от 10 до 65 наименований товаров с наценкой от 3 до 10 процентов.

По поручению губернатора Александра Мишина, активно реализуется проект «Социальный набор продовольственных товаров (хлеб, кефир, творог, колбасу, сосиски, фарш куриный, яйцо) в магазинах области по минимальным потребительским ценам за счет снижения отпускных цен товаропроизводителями и формирования минимальных торговых надбавок (до 5 процентов) организациями розничной торговли.

Сегодня в проекте участвуют 13 предприятий-производителей и порядка 630 объектов торговли, расположенных на территории 19 муниципальных образований Свердловской области, в том числе: торговые сети «Кировский», «Монетка», «Пятерочка», «Пикник», «Купец».

Осуществляется ряд мер по поддержке преимущественной продажи товаров производителей Свердловской области, посредством



реализации информационной акции «Выбирай наше – местное!». Сегодня акция реализуется почти в двух тысячах предприятиях розничной торговли на территории 68 муниципальных образований области.

Принятые меры, а также высокий урожай овощных и крупяных культур позволили сдержать рост цен на продовольственные товары в Свердловской области.

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области, индекс потребительских цен на продукты питания за сентябрь месяца в Свердловской области составил 99,3 процента к предыдущему месяцу текущего года, что соответствует общим российским тенденциям.

В октябре средние потребительские цены на продовольствие остались стабильными, а по отдельным товарным группам продолжилось снижение.

Наибольшее снижение цен отмечено в группе бакалейных товаров. Гречневая крупа и пшено подешевели с 1 октября 2011 года на 11 процентов; сахар-песок – на 4 процента; мука пшеничная – на 3,5 процента. Снижение оптовых цен вызвало снижение потребительских цен на плодовоовощную продукцию. Морковь подешевела на 6,6 процента; капуста и картофель – на 3 процента; лук-репка – на 2 процента; яблоки – на 1,3 процента. Кроме того, отмечается устойчивая тенденция снижения цен на рыбу и подсолнечное масло.

Торговые сети продолжают акции по снижению цен.

Например, торговой сетью «Звездный» по рекомендациям областной комиссии приняты меры по снижению торговых надбавок на ряд социально значимых товаров. Найти их в магазинах просто – они отличаются красочными ценниками, также выпущены информационные листовки.

Торговая сеть «Атлант» для поддержания уровня цен на доступном для потребителя уровне заключила ряд долгосрочных контрактов по поставке товаров, пользующихся наибольшей популярностью у населения. Эта мера позволила зафиксировать цены на основные продукты питания: мясо, птица, сыр, молоко, хлеб, сахар, мука, гречка, растительное масло. По мнению руководителей компаний, благодаря данным мероприятиям удастся не только сдержать рост цен на категорию «продукты питания» в целом, но и значительно снизить стоимость на один вид продукции из каждой группы товаров.

«Принятые оперативные меры позволяют сделать продовольственную корзину доступной для потребителей с разным уровнем доходов. Работа по мониторингу цен и сдерживанию их роста будет продолжена», - подчеркнул Дмитрий Ноженко.

Около сотни звонков поступило на горячую телефонную линию по итогам запуска тепла в Екатеринбурге

Горячая телефонная линия по итогам начала отопительного сезона прошла в четверг, 27 октября 2011 года, в Администрации города Екатеринбурга на базе муниципальной «Центральной диспетчерской службы».

С 09:30 до 11:00 городские и районные руководители сферы ЖКХ, а также представители различных коммунальных служб и управляющих компаний, осуществляющих обслуживание жилищного фонда уральской столицы, отвечали на звонки горожан, ка-

сающиеся проблем с обогревом их домов и квартир.

Как сообщил заместитель главы Администрации города Екатеринбурга по вопросам жилищного и коммунального хозяйства Алексей Кожемяко, горячая линия по итогам запуска тепла - это традиционное мероприятие, оно проводится муниципалитетом уже 25 лет для того, чтобы все, у кого остались какие-либо проблемы с функционированием или подачей отопления, могли решить их в оперативном режиме. Для этого достаточно позвонить по номеру 005 или 222-30-05 и сообщить о своей проблеме.

По словам Алексея Кожемяко, 90% обращений связано с

внутриквартирными приборами отопления. По ряду адресов выявлена недостаточная температура теплоносителя в отдельных стояках, где-то неравномерно обогреваются батареи, а где-то из кранов течет недостаточно горячая вода. Все обращения были зафиксированы, и по каждому звонку будут приняты оперативные меры. В целом, на решение вопросов уйдет не больше суток, а по большинству из них соответствующие указания были отданы в телефонном режиме - исполнителю ставится задача, и он выезжает устранять проблему.

Говоря непосредственно о процессе запуска тепла, Алексей Кожемяко подчеркнул: несмотря

на то, что из-за срывов подачи теплоносителей на тепломагистрали ОАО «ТГК-9» в изначально запланированную этапность пуска тепла уложиться не получилось, городским властям все же удалось своевременно организовать подачу тепла на жилые и социальные объекты.

Более того, если сравнивать динамику запуска тепла прошлого и нынешнего года, то в этом году запуск произошел быстрее.

В настоящее время все теплоисточники, обогревающие город, работают в штатном режиме, а гидравлический режим в централизованной системе отопления мегаполиса стабилизирован. При этом температура теплоно-

сителя, поступающего в батареи, будет повышаться пропорционально снижению температуры воздуха и прочим погодным изменениям.

Стоит отметить, что за время работы горячей линии было принято 88 звонков от граждан. В обслуживании телефонной линии были задействованы все специалисты «ЦДС» и восемь каналов связи. Если горожанам по каким-то причинам не удалось дозвониться на горячую линию, они могут в любое время сообщить о своей проблеме по телефону 005 (222-30-05), где обращение будет зафиксировано, взято на контроль и передано для исполнения специалистам.

Сведения о торгах

Организатор торгов конкурсный управляющий ЗАО «Холдинговая компания «Лидер» Богачева Л.В. объявляет о проведении торгов по продаже имущества ЗАО «Холдинговая компания «Лидер», на электронной площадке ЗАО «Сбербанк-АСТ» (ОГРН 1027707000441, ИНН 7707308480) (далее Оператор) по адресу: <http://bankruptcy.sberbank-ast.ru/>.

Предметом торгов в форме аукциона с открытой формой представления предложений о цене является имущество:

ЛОТ №1: права требования (дебиторская задолженность) в отношении ООО «Коптелеово» общей балансовой (номинальной) стоимостью 9 068 350,01 рублей.

ЛОТ №2: права требования (дебиторская задолженность) в отношении ЗАО «Земельный надел» общей балансовой (номинальной) стоимостью 111 546 749,33 рублей.

ЛОТ №3: права требования (дебиторская задолженность) в отношении ООО «Аква Холидей групп» общей балансовой (номинальной) стоимостью 30 025 336,60 рублей

Начальная цена продажи составляет:

Для ЛОТА №1 – 3 600 424 (три миллиона шестьсот тысяч четыреста двадцать четыре) рубля, без учета НДС.

Для ЛОТА №2 - 15 879 695 (пятнадцать миллионов восемьсот семьдесят девять тысяч шестьсот девяносто пять) рублей, без учета НДС.

Для ЛОТА № 3 – 12 483 390 (двенадцать миллионов четыреста восемьдесят три тысячи триста девяносто) рублей, без учета НДС.

Шаг торгов – 10% от начальной цены продажи имущества, что составляет:

Для ЛОТА № 1 - 360 042 рубля.

Для ЛОТА № 2 - 1 587 969 рублей.

Для ЛОТА №3 - 1 248 339 рублей.

Для приобретения имущества необходимо представить оператору электронной площадки заявку на участие в торгах в форме электронного документа, которая должна содержать следующие сведения:

а) наименование, организационно-правовая форма, место нахождения, почтовый адрес заявителя (для юридического лица), фамилию, имя, отчество, паспортные данные, сведения о месте жительства (для физического лица), номер контактного телефона, адрес электронной почты заявителя, идентификационный номер налогоплательщика;

б) сведения о наличии или об отсутствии заинтересованности заявителя по отношению к должнику, кредиторам, арбитражному управляющему и характере этой заинтересованности, сведения об участии в капитале заявителя арбитражного управляющего, а также саморегулируемой организации арбитражных управляющих, членом или руководителем которой является арбитражный управляющий.

К заявке на участие в торгах должны прилагаться копии следующих документов:

- действительная на день представления заявки на участия в торгах выписка из Единого государственного реестра юридических лиц (для юридических лиц), выписка из единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (для индивидуального предпринимателя), документы, удостоверяющие личность (для физического лица), надлежащим образом заверенный перевод на русский язык документов о государственной регистрации юридического лица или государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя в соответствии с законодательством соответствующего государства (для иностранного лица),

- документ, подтверждающий полномочия лица на осуществление действий от имени заявителя.

Представленная организатору торгов заявка на участие в торгах подлежит регистрации в журнале заявок на участие в торгах с указанием порядкового номера, даты и точного времени ее представления. Подтверждение регистрации представленной заявки на участие в торгах направляется заявителю в форме электронного документа в день регистрации такой заявки. Документы, прилагаемые к заявке, представляются в форме электронных документов, подписанных электронной цифровой подписью заявителя.

Решение организатора торгов о допуске заявителей к участию в торгах принимается по результатам рассмотрения представленных заявок на участие в торгах и оформляется протоколом об определении участников торгов. К участию в торгах допускаются заявители, представившие заявки на участие в торгах и прилагаемые к ним документы, которые соответствуют требованиям, установленным законодательством и указанным в сообщении о проведении торгов. Заявители, допущенные к участию в торгах, признаются участниками торгов.

Заявки на приобретение имущества принимаются ежедневно с 31.10.2011 г. до 05.12.2011 г. через сайт оператора электронной площадки. Срок начала приема заявок: 31.10.2011 г. 00.00, срок окончания приема заявок 05.12.2011 г. 23.59 (время московское).

Для участия в торгах претенденты должны заключить с организатором торгов соглашение о задатке и перечислить задаток на счет ЗАО «Холдинговая компания «Лидер» по следующим реквизитам: ИНН 6674241740 КПП 667401001, р/счет 40702810500030000654 в ОАО «Банк «Екатеринбург» г. Екатеринбург к/счет 30101810500000000904 БИК 046577904.

30101810500000000904 БИК 046577904.

Размер задатка составляет:

Для ЛОТА №1 - 360 042 рубля.

Для ЛОТА №2 – 1 587 969 рублей.

Для ЛОТА №3 – 1 248 339 рублей

Срок внесения задатка - не позднее последнего дня приема заявок. Задатки считаются перечисленными своевременно, если они будут зачислены на указанный счет не позднее дня подачи заявки. После завершения торгов участникам, не ставшим победителями, задаток возвращается в течение 5 дней с даты подведения результатов торгов. Задаток, внесенный покупателем на счет продавца, засчитывается в счет стоимости приобретаемого имущества.

Торги проводятся (дата и время начала представления предложений о цене)

09.12.2011 г. в 10.00 (время московское). Результаты торгов подводятся 09.12.2011 г. на сайте оператора электронной площадки в 10.30 (время московское).

Победителем торгов признается участник, предложивший в ходе торгов наибольшую цену. Решение организатора торгов об определении победителя торгов принимается в день подведения результатов торгов и оформляется протоколом о результатах проведения торгов. В течение пяти дней с даты подписания этого протокола конкурсный управляющий направляет победителю торгов предложение заключить договор купли-продажи имущества с приложением проекта данного договора в соответствии с предоставленным победителем торгов предложением о цене имущества.

В случае отказа или уклонения победителя торгов от подписания данного договора в течение пяти дней с даты получения указанного предложения конкурсного управляющего внесенный задаток ему не возвращается.

Победитель торгов обязан оплатить приобретаемое им имущество в сроки, установленные договором купли-продажи, но не более 30 дней с даты подписания договора купли-продажи имущества, путем перечисления денежных средств на счет ЗАО «Холдинговая компания «Лидер» по следующим реквизитам: ИНН 6674241740 КПП 667401001, р/счет 4070281050000000654 в ОАО «Банк «Екатеринбург» г. Екатеринбург к/счет 30101810500000000904 БИК 046577904.

Ознакомление заинтересованных лиц с имуществом и дополнительной информацией о предмете продажи производится в согласованное время в рабочие дни по адресу: г. Екатеринбург, ул. Луначарского, д. 185, оф.311, в присутствии представителя организатора торгов, ознакомление производится при наличии удостоверяющих личность и полномочия документов и подпись.

Сведения о должнике: ЗАО «Холдинговая компания «Лидер», местонахождение г. Екатеринбург, ул. Щербакова, д. 4, ИНН 6674241740, ОГРН 1086674001700. Дело о банкротстве № А60-15465/2009, Арбитражный суд Свердловской области, решение о признании ЗАО «Холдинговая компания «Лидер» банкротом, открытии конкурсного производства, утверждении конкурсного управляющего от 19.08.2011г. Конкурсный управляющий ЗАО «Холдинговая компания «Лидер» Богачева Лариса Владимировна, адрес для корреспонденции 620000, г. Екатеринбург, Главпочтamt, а/я 460, телефон (343) 254-03-82, anticris-ural@mail.ru, ИНН 666100352756, страховой номер индивидуального лицевого счета 037-629-52275, член Некоммерческого партнерства «Саморегулируемая организация арбитражных управляющих «Альянс» (адрес 603000, г.Нижний Новгород, ул. Ильинская, д.69, к.10. ОГРН 102520302062, ИНН 5260111600).

ОБЪЯВЛЕНИЕ ОБ ИТОГАХ ТОРГОВ

Организатор торгов конкурсный управляющий ОАО «КИТ-Кэпитал» Новак В.Л. по итогам проведения торгов по продаже имущества ОАО «КИТ-Кэпитал» на электронной площадке ЗАО «Сбербанк-АСТ» (ОГРН 1027707000441, ИНН 7707308480) по адресу: <http://bankruptcy.sberbank-ast.ru/>, принял решение:

1. Поскольку к участию в торгах был допущен только один участник, **признает торги** в форме аукциона с открытой формой представления предложений о цене по продаже имущества ОАО «КИТ-Кэпитал»:

100% доля в Дочернем предприятии «Торжок» Открытого акционерного общества «КИТ-Кэпитал», расположенному по адресу: Украина, г. Николаев, ул. М. Морская, 108, **назначенные на 26 октября**

2011 года, несостоявшимся.

2. Предложить **ООО «КИТ Екатеринбург»** юридический адрес: 620146, г. Екатеринбург, ул. Амундсена, 65, ОГРН 1086671008907, ИНН 6671261763, КПП 667101001, являющемуся единственным участником торгов, заявка которого на участие в торгах содержит предложение о цене имущества ниже установленной начальной цены продажи имущества, заключить в соответствии с абз. 2 п.17 ст. 110 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» договор купли-продажи имущества в соответствии с предложенным ОOO «КИТ Екатеринбург» предложением о цене имущества.

Сведения о должнике: ОАО «КИТ-Кэпитал», местонахождение г. Екатеринбург

бинбург, ул. Амундсена, д. 65, ИНН 6674189593, ОГРН 1069674073435. Дело о банкротстве № А60-41103/2008, Арбитражный суд Свердловской области, процедура конкурсного производства введена решением от 27.05.2011 г. Конкурсный управляющий ОАО «КИТ-Кэпитал» Новак Владимир Леонидович, адрес для корреспонденции 620146, Екатеринбург, ул. Амундсена, 65, телефон (343) 379-24-20, k-c.auctions@yandex.ru. ИНН 662500175744, страховой номер индивидуального лицевого счета 078-832-472-09, член НП «Уральская саморегулируемая организация арбитражных управляющих» (адрес 620075, Екатеринбург, ул. М. Горького, 31, ОГРН 1026604954947, ИНН 6670019784).

Анатолий Никифоров: решение депутатов о закреплении медицинских полномочий за Екатеринбургом позволит сохранить систему и традиции городского здравоохранения

Решение Областной Думы о делегировании Екатеринбургу государственным полномочиям в сфере здравоохранения позволит сохранить систему и традиции городского здравоохранения, считает депутат Палаты Представителей Законодательного Собрания Свердловской области Анатолий Никифоров.

Напомним, на этой неделе депутаты Областной думы приняли в окончательном чтении проект закона Свердловской области №ПЗ-865 «О наделении органов местного самоуправления муниципально-

го образования «город Екатеринбург» государственным полномочием Свердловской области по организации оказания медицинской помощи».

Депутат Палаты Представителей Законодательного Собрания Свердловской области Анатолий Никифоров:

Поиски оптимального варианта организации медицинского обслуживания в уральской столице, которые с февраля этого года велись медицинским сообществом, руководством Свердловской области и Екатеринбурга, депутата-

ми Екатеринбургской городской Думы и Законодательного Собрания, завершились разумно принятым решением в пользу нашего города. Сохранение городской медицины в ведении Екатеринбурга позволит сохранить систему и традиции городского здравоохранения. В настоящее время крайне важно думать о повышении качества медицинских услуг, о сохранении потенциала и лучших наработок екатеринбургских медицинских учреждений. Уверен, что принятное решение будет этому способствовать.

Нужно ли доверять партнерам по бизнесу?

В отношениях между контрагентами российские предприниматели зачастую придерживаются двух противоположных позиций. Первая – бизнес строится только на доверии. Другая – в бизнесе нельзя никому доверять. Если же перед компанией встает вопрос предоставления отсрочки платежа своим покупателям, то и та, и другая точки зрения могут принести компании немалые потери.

ДРУЖБА ДРУЖБОЙ, А ДЕНЬГИ ВРОЗЬ

«Я считаю, что компания, отпускающая продукцию, в частности, строительные материалы, без оплаты по факту отгрузки, рискует понести крупные убытки от контрагента. Вероятность невозврата практически стопроцентна, – говорит Илья Куляев, заместитель коммерческого директора компании-производителя строительных материалов «Альта-Профиль». – Рисковать мы не хотим, поэтому работаем по предоплате. Никакой другой способ не даст гарантий».

Подобным образом предприятия пытаются застраховаться от возможных рисков, связанных с неплатежами. Казалось бы, стратегия эта – проверенная и надежная. Однако если контрагенты не разделяют подобных страхов, то она становится серьезным ограничением для привлечения новых покупателей. Да и на рынках, где отсрочка не является общепринятой практикой, исключения бывают. Например, покупатель, с которым уже существует достаточный опыт сотрудничества, просит отгрузить ему товар с отсрочкой. Отказать в такой ситуации – значит, негативно повлиять на сложившиеся, проверенные временем отношения или даже подтолкнуть своего контрагента в руки конкурента.

Подсчитывать размер упущеных выгод компании не любят, а жаль. По словам Корнелиу Робу, Заместителя Председателя Правления Национальной Факторинговой Компании, предоставление коммерческого кредита покупателям может обеспечить предприятию сильные преимущества на рынке. В подтверждение своих слов эксперт приводит в пример опыт одного из клиентов (производителя оборудования отопления, водоснабжения и канализационных систем). За четыре года сотрудничества с НФК, предлагая большинству своих партнеров значительную отсрочку платежа, в рамках работы по факторингу, фирма привлекла новых покупателей, в том числе – из отдаленных регионов страны. Эффективная клиентская политика дала толчок развитию компании: на данный момент предприятие имеет широкую филиальную



сеть (Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Волгоград, Новосибирск, Самара, Екатеринбург, Казань, Краснодар, Нижний Новгород). При этом темпы роста объемов продаж компании (с 4,2 млрд. руб./год до 6 млрд. руб./год) опережали темпы роста рынка. Размер чистой прибыли увеличился с 150 млн. до 220 млн. рублей в год.

ДУША НАРАСПАШКУ

Однако и позиция ничем не обоснованного доверия к покупателю тоже приводит к потерям. Многие компании в качестве подтверждения надежности рассматривают опыт сотрудничества. По прошествии определенного времени (при условии соблюдения дебитором платежной дисциплины) партнер переходит в ранг «добропорядочных», и запрос на предоставление ему отсрочки платежа одобряется. Но практика показывает, что главным критерием остается не продолжительность сотрудничества, а финансовое состояние контрагента, которое, надо заметить, может измениться в самые короткие сроки.

Возвращаясь к своему примеру, Корнелиу Робу демонстрирует масштаб возможных убытков. «Наш клиент использует продукт «Факторинг-Гарант», по сути, это поручительство за конкретного покупателя, в чью пользу осуществляется отгрузка с отсрочкой платежа. В случае невыполнения покупателем своих обязательств в течение 120 дней Фактор выплачивает сумму поручительства (и далее взыскивает задолженность самостоятельно). За 4 года сотрудничества с НФК наш клиент получил возмещение и избежал потерь на сумму 21,5 млн. рублей (примерно 10% от годовой чистой прибыли)», – говорит эксперт.

ЧУЖОЙ БИЗНЕС – ПОТЕМКИ?

Дает ли компания отсрочку практически любому покупате-

лю или, наоборот, отказывает всем, причина – это отсутствие сформированных подходов к оценке контрагентов. Другими словами, компании не знают, как провести качественный анализ финансовой устойчивости, и не располагают временем для того, чтобы осуществлять его самостоятельно. Один из способов упростить эту задачу – вооружиться специальным программным продуктом, например, «Альт-Финансы», «Audit Expert» и «АФСП». В качестве исходной информации для анализа в них используются данные стандартных форм бухгалтерской отчетности. Эти программы позволяют посмотреть на структуру баланса предприятия, а также его ликвидность, финансовую устойчивость, прибыльность, оборачиваемость, рентабельность, эффективность труда.

Правда, по мнению Ильи Куляева из «Альта-Профиль», качественную оценку контрагентов для компании невозможно провести собственными силами, поскольку те данные, которые находятся в открытом доступе, часто не соответствуют истине. В строительной отрасли очень важна репутация, поэтому фирмы нередко распространяют о себе приукрашенные факты. А бухгалтерский баланс не даст исчерпывающей информации в строительном бизнесе, которым занимается фирма. «Нельзя сказать, что открытые источники дают максимум информации, – соглашается Анна Коняева, руководитель ООО «Центр правового обслуживания». – Но даже из находящейся в свободном доступе первичной информации можно понять немало о контрагенте, нужно только знать, на что обращать внимание».

По словам экспертов, вначале стоит убедиться, действительно ли компания существует и не является ли однодневкой, оформленной на подставных лиц. Для этого Анна Коняева советует сначала запросить информацию от самого контрагента. «Проанализируйте копии устава, где указаны полномочия

лиц, подписывающих документы. Затем обратите внимание на выписку ЕГРЮЛ, в которой имеются сведения о дате регистрации фирмы, местонахождении, о лицах, имеющих право подписи, не находится ли фирма в стадии ликвидации либо реорганизации, – рассказывает Анна Коняева. – Если в процессе сбора информации о контрагенте (например, с помощью интернет-ресурсов nalog.ru, valaam-info.ru, vestnik-gosreg.ru) обнаруживается, что существует много организаций с подобным названием и (самое опасное) часть из них уже находится в стадии ликвидации, необходимо сравнить выписки данных юридических лиц. Схожие данные – один и тот же учредитель, местонахождение и т.д. – могут означать, что и ваш контрагент создан лишь на короткое время и скоро может перестать существовать».

По словам Анны Коняевой, при оценке компании мелочей не бывает, и по косвенным признакам также можно понять кое-что о финансовом состоянии организации. К числу таких она причисляет наличие стационарного телефона у фирмы, интернет-сайта. «Дипломы, сертификаты, достижения компании, включение ее в рейтинги говорят о статусе компании. Вряд ли руководство фирмы-однодневки будет принимать активное участие в общественной жизни, заботиться о репутации предприятия», – приводит пример Анна Коняева.

Как считает Корнелиу Робу, помимо проверки юридической корректности ведения бизнеса, нужна и оценка его реальности, а также прогноз финансового состояния на будущее. И тут требуется сопоставление информации, которая содержится в отчетности, и существующей деятельности фирмы – для этого необходимо «навестить» партнера. «Безусловно, для большинства компаний выполнять своими силами детальную оценку – очень затратно, особенно если число контрагентов

велико, – поясняет эксперт, а в качестве иллюстрации приводит в пример все того же клиента, производителя инженерных систем, для которого НФК, в рамках предоставления услуг по факторингу, оценила покупательскую способность и финансовое состояние более 600 покупателей в разных регионах страны. – Более того, большинство тех же факторинговых компаний не готово на такие расходы. Однако я считаю, что если компания сегодня хочет развиваться, ей придется идти навстречу покупателю, в частности, расширяя число партнеров, работающих с отсрочкой. Именно на данную тенденцию делает ставку НФК, развивая сеть своих представительств, сотрудники которых на месте собирают информацию о каждом покупателе клиента. Детальная оценка финансового состояния контрагента – это та составляющая комплекса услуг по факторингу, позволяющая принимать экспертное решение: кому из покупателей клиента мы готовы предоставить финансирование или поручительство под поставку и на какую сумму».

Резюмируя, эксперты говорят, что оценку покупателя нельзя называть легкой задачей. Но развитие бизнеса идет по траектории, которая так или иначе приводит к необходимости проводить качественный анализ. В частности, учащающиеся кризисные явления, придающие рынку признаки покупательского, выводят отсрочку платежа в ранг одного из основных инструментов привлечения покупателей. Однако любой шаг должен быть осмысленным. «Чем ближе отрасль находится к конечному потребителю и к непосредственной торговле, тем лучше финансовое состояние ее представителей. Поскольку большое число потребителей повышает гарантии, – дает свою оценку исполнительный директор Ассоциации факторинговых компаний (АФК) Дмитрий Шевченко. – Таким образом, наиболее актуален вопрос оценки покупательской способности контрагентов для промышленных предприятий. Круг их партнеров ограничен одной областью, что повышает риски». Именно этим, по его словам, обоснован значительный рост спроса на факторинговые услуги. «Отраслей, в которых отсрочка платежа является нормой делового оборота, становится все больше. Мы говорим не только об оптовой торговле и о розничном потреблении, но и о промышленности, о разрабатываемых секторах. При этом если поначалу предоставление отсрочки платежа в новом сегменте является конкурентным преимуществом, то, например, на рынках, где правила диктуют покупатели, такой инструмент становится необходимостью, и тут гарантии и поддержка, которые обеспечивает Фактор, становятся незаменимы», – резюмирует эксперт.

Эмиль Марианович Сенкевич: Человек. Исследователь. Врач

Продолжающаяся вот уже в течение 7 лет экспедиция «Манси – лесные люди» и поиск экспонатов для нашей этнографической выставки приводят порой к поразительным открытиям, позволяют прикоснуться к страницам жизни удивительных людей.

О докторе Сенкевиче мы узнали совершенно случайно. Поиски сведений о манси привели нас в Областной музей истории медицины. Его бывший директор Александр Дмитриевич Бальчугов был участником этнографической экспедиции в Ивдельском районе в 1963 году. Оказалось, что в музее хранится альбом с фотографиями манси, принадлежавший Сенкевичу Эмилю Мариановичу, доктору медицинских наук, страстному охотнику, исследователю. Позднее нам посчастливилось познакомиться с его снохой – женой сына Зигмунда – Тамарой Леонидовной Сенкевич, которая любезно познакомила нас с фотоархивом доктора.

Эмиль Марианович родился в семье Сенкевича Мариана Анастасьевича - участника польского восстания 1863 года, сосланного в Сибирь. О его детстве и юности не сохранилось никаких свидетельств. После окончания медицинского факультета Варшавского университета приехал в Россию и, по словам Тамары Леонидовны, «чтобы заработать денег», уехал работать объездным врачом на Северный Урал.

Результатом трехлетнего пребывания молодого доктора на Севере стали не только исце-



Это верховья бассейнов рек Тавды и Конды с их притоками: Пелым, Западная Сосьва, Лозьва, Немнел, Аах, Ворья, Муломья, Тап, Евра. В то время существовала только одна колесная дорога из с. Пелымского в Гаринское, поэтому летом связь могла осуществляться только по воде. С ноября, когда замерзали болота, оживали зимники, начиналась торговля.

Будучи страстным охотником, Эмиль Марианович большую часть своих записок посвятил описанию способов охоты и рыбной ловли у vogulov.

В верхнем и среднем течении Тавды, по словам Сенкевича, промышляли лося, куницу, белку, рябчика. В этом районе было много медведя, но из-за отсутствия хороших собак vogulы на него практически не охотились. Из-за нашествия медведей местное население терпело огромные убытки – в военное время 900-1000 рублей в год. «Часто медведи разгуливают среди бела дня на улицах, спят в огородах, даже в

Немнельского, убил в ту зиму скрадом 15 лосей».

В верхнем течении Конды, «один из лучших промышленников всего Тавдо-Кондинского края» Даниил Чекатов из Немнела убивал ежегодно с двумя малолетними сыновьями около 40 соболей, от 10 до 25 лосей, от 25 до 40 оленей, белки 500-600 штук, рябчиков до 300 пар, глухарей около 100 штук, медведей 1-2 в год, бобров 1-3 в год. Кроме того, они между делом добывали около 100-200 пудов разной рыбы (главным образом язей и налимов)».

В своих записках Сенкевич подробно описывает охотничьи приспособления, встречающиеся у vogulov и русских охотников: ружья, самострелы, луки, слопцы, кулемы. В его архиве есть уникальные фотографии охотничьего снаряжения манси.

Целая глава записок посвящена охотничим собакам. И это не случайно. «Удача промысла в очень большой степени зависит от качества собак – лаек. Хорошая собака для промышленника – все... несмотря на важность собаки для промышленника на разведение собак не обращается среди туземцев почти никакого внимания... лайки специализируются по природным дарованиям и склонностям...

Собаки в верховьях Конды используются и как упряжные животные, при вывозке сена, клади и вывозке из леса мяса. Сила этих собак особенно трудовая дисциплина, если так можно выразиться, необычайна. Трудно поверить, как прет какая-либо маленькая захудалая собачонка, прет без понукания, без кнута, без окриков!».

Интересны наблюдения за людьми. Во многом наши собственные впечатления после общения с современными манси перекликуются с впечатлениями и воспоминаниями Сенкевича.

Доктор пишет: «Кондинский или верхнепелымский vogул, прежде всего, кроток, добродушен; немного наивен, всегда легко-мыслен, но в то же время с оттенком меланхолии. Тяжелой работы vogул недолюбливает. По натуре он страстный охотник и склонен к увлечению, заметно отличаясь в этом отношении от русского промышленника, никогда не упускающего из вида материальную

сторону дела. Вместе с этим vogул скрытен, особенно когда дело касается религиозных верований, ибо до сих пор большинство vogulов поклоняется своим шайтанам. Имея всегда ровное, слегка меланхолическое, свойственное жителям глухих лесов, настроение, vogул любит все, что возбуждает его психику, т.е. табак и водку. Все они курят, и все – охотники выпить при всяком случае, быстро пьянея.

Нерпальские vogulы отличаются более диким и недоверчивым характером... При своих поездках, особенно при поездке в Нерпалы, я столкнулся с большим непредвиденным затруднением, которое не всегда было возможно преодолеть: население было очень недоверчиво, дико и до того боязливо, что нужно было жить по неделям,

месяц. Расстались мы друзьями. Ямщики касатские отвезли меня в Яхват-пауль, жили там целый день и своими рассказами подготовили мне почву и в этой в высшей степени недоверчиво настроенной деревне».

И в завершение хотелось бы еще раз процитировать доктора Сенкевича: «Заканчивая описание Тавдо-Кондинского края, я должен сказать, что этот естественный заповедник соболя и бобра уже давно привлекает к себе внимание ученого мира как местожительство vogulов, сородичей венгров. В 1908 году их оставалось в относительно чистом виде всего несколько сот человек, причем все верховья, наиболее интересные в промысловом отношении, оказались заселенными наиболее интересными типами; но



искивая расположение и доверие, без которого здесь нельзя сделать шагу» (1, №5, с. 37).

Как и доктор, мы неоднократно сталкивались с тем, что манси очень неохотно рассказывают о себе. Необходимо встречаться с ними не раз и не два, чтобы они начали вам доверять. Очень помогают в этом случае наши рассказы о других манси, фотографии, сделанные во время экспедиций. Но, к сожалению, срабатывает это не всегда. А спирт и водку, которые, несомненно, на какое-то время облегчили бы нашу работу, мы им не привозим.

В сближении с vogulами молодому доктору помог несложный химический опыт – получение порошка двуиодистой ртути – киновари. А киноварь – «самое могущественное средство vogульской народной медицины, которое знает каждый vogул». Доктор пишет: «этот опыт окончательно убедил vogulов. Точно рушилась какая-то стена, отделявшая нас друг от друга, и сразу пошел разговор совершенно другой».

Через несколько минут vogulы, по своему почину, насилино втащили для осмотра и лечения самого своего «дохтура», 20-летнего Степанку, из всех сил отбивавшегося от своих односельчан. Я был удивлен и не знал, что это значит.

- Огляди его. У него болит яйцо, - заявили мне окружающие.

После этого я пробыл в Касате еще четыре дня и в течение этих четырех дней сделал и узнал больше, чем за весь предыдущий

день. Они обнаруживали все признаки вымирания.

В свое время я сделал поголовное медицинское обследование всего населения этого края. Интересно знать, что там творится теперь?»

Теперь, к сожалению, творится страшное. Mansi остались без медицинской помощи. Какой уж там обездной врач! До ближайшей больницы в Ивделе более 100–150 км по тайге, болотам и грунтовой дороге! Mansi вымирают. Туберкулез и суррогатный спирт.

А доктор Сенкевич прожил долгую и интересную жизнь. После возвращения с Севера он прошел стажировку в клиниках Парижа, Берлина, Вены. Женился, работал хирургом в войсках Красной армии, в течение десяти лет возглавлял Красноуфимскую больницу. Долгое время проработал в Свердловской областной больнице, защитил кандидатскую, затем докторскую диссертации. Всю жизнь был страстным охотником и написал немало очерков об охоте, охотничьем снаряжении. Он погиб в августе 1953 года.

Наталья Бердигина, путешественник, врач, действительный член Русского географического общества, заместитель директора Команды искателей приключений, Алексей Слепухин, путешественник, врач, действительный член Русского географического общества, директор Команды искателей приключений



ленные vogulы, но и совершенно замечательный труд, названный им «В дебрях Уральского Севера», опубликованный в середине двадцатых годов в журнале «Уральский охотник», и коллекция уникальных фотографий – свидетельство жизни некогда многочисленного и сильного народа. Его работа и фотоархив представляют собой прекрасный образец этнографических и антропологических наблюдений.

Три года (с 1905 по 1907) Эмиль Марианович проработал в Тавдо-Кондинском крае. В его ведении находилась огромная территория.