БЕЛАЗ У СЭРЦЫ НАЗАЎЖДЫ

Беларускі аўтамабільны завод адзначыў сваё 65-годдзе. Што казаць, дата сапраўды значная, увабрала ў сябе гісторыю прадпрыемства, якое ўжо даўно ведаюць далёка за межамі краін былога СССР. Аднак БелАЗ — гэта не толькі сонечныя самазвалы з бліскучых плакатаў, але і цэлы калейдаскоп лёсаў людзей, якія ўсё жыццё прысвяцілі заводу, гораду Жодзіна. Сярод іх і Міхаіл Пузанкевіч, звычайны падручны маляр, які стаў намеснікам генеральнага дырэктара БелАЗа і прадстаўляў інтарэсы завода на далёкай Кубе. У гэтыя святочныя дні карэспандэнт «Звязды» наведаў Аўтаград і пагутарыў з тым, хто на свае вочы бачыў нараджэнне, станаўленне і поспех буйнога прадпрыемства.

— Калі пагартаў мясцовы тэлефонны даведнік, заўважыў, што Пузанкевічаў у Жодзіне вельмі шмат. А вы адкуль паходзіце?

— Я таксама мясцовы, з вёскі Судабоўка. Калі вырашыў скласці радавод, дык даведаўся, што Арцём, наш заснавальнік, нарадзіўся на пачатку пазамінулага стагоддзя. Атрымліваецца, што Пузанкевічы жывуць тут ужо трэцяе стагоддзе.

У сваім дзяцінстве я марыў збіраць аўтамабілі. А таму зусім не дзіўна, што пасля 9 класа я пайшоў у вячэрнюю школу, уладкаваўся працаваць на аўтазавод…

— І сталі адным з тых першапраходцаў, хто паставіў на колы першы аўтасамазвал.

БелАЗ-75710 – самы буйны самазвал у свеце. Яго грузапад'ёмнасць – 450 тон.

Фота БЕЛТА.

— Так, гэта адбылося ў 1961 годзе. Праўда, трыма гадамі раней я таксама працаваў на нашым прадпрыемстве над МАЗам-525 — фарбаваў аўтамабіль. Гэта была не вельмі зручная машына. Таму пасля таго, як да нас з Мінска прыехаў працаваць галоўны канструктар Сіроткін, вырашылі збіраць свой аўтасамазвал. 21 верасня 1961 года з канвеера пусцілі нашага першынца БелАЗ-540. Шчыра кажучы, мы моцна тады не хваляваліся. Затое ва ўсіх прысутнічала пачуццё адказнасці. Кожны з нас хацеў якасна выканаць сваю працу. На жаль, з тых, хто непасрэдна працаваў над першым самазвалам, у жывых засталося толькі 8 чалавек.

— Як і 50 гадоў таму, так і зараз, Жодзіна называюць «горадам маладых». Праўда, тыя, хто тады пачынаў працаваць на прадпрыемстве, ужо даўно на пенсіі.

— Я прыйшоў на завод у 17 гадоў, а цяпер мне ўжо 72! Час хутка ляціць. Мне вельмі падабалася працаваць на заводзе. Напэўна таму, што жылося нам дружна. Недалёка ад прахадной быў жаночы інтэрнат. У ім жылі самыя прыгожыя нявесты горада! Менавіта там два нашы генеральныя дырэктары — Павел Марыеў і Дзмітрый Сыракваш — сустрэлі сваіх будучых жонак. Горад у той час рос на вачах. Людзі да нас прыязджалі з усёй краіны. Напрыклад, у 1958 годзе з Магілёва ў Жодзіна на працу накіравалі 75 чалавек. Каля прахадной быў клуб. Мы часта прыходзілі туды адпачыць, патанцаваць польку ці факстрот. Зразумела, дзяленне на тутэйшых, «магілёўскіх» ці зарачанскіх таксама прысутнічала. У нас нават панажоўшчына была. Хлопец у клубнай прыбіральні з лязом накінуўся на сакратара нашай камсамольскай арганізацыі, але не забіў: медыкі выратавалі жыццё чалавеку.

— На БелАЗе традыцыйна працавала шмат мінчан. З МАЗа з рэўнасцю на Жодзіна не паглядалі?

— А навошта? Заробак у Мінску заўжды на 20% перавышаў жодзінскі. Акрамя таго, у людзей ніхто не пытаў, ці хоча ён працаваць на БелАЗе? Проста падпісвалі спецыяльны цыркуляр, згодна з якім пэўная колькасць спецыялістаў павінна была ехаць у Жодзіна асвойваць новую вытворчасць.

БЕЛАЗЫ ПРАЦАВАЛІ НА БУДОЎЛІ АСУАНСКАЙ ПЛАЦІНЫ

— Міхаіл Мікалаевіч, вы памятаеце, калі жодзінскімі асілкамі пачалі цікавіцца ў краінах далёкага замежжа?

— У 1970-х наш завод пастаўляў сваю тэхніку больш чым у 30 краін свету. Самазвалы працавалі і ў Злучаным Каралеўстве, і ў Францыі, былі задзейнічаны на будоўлі Асуанскай плаціны. Прыкладна ў той час у мяне з'явілася жаданне папрацаваць за мяжой. Я закончыў адмысловыя курсы і ў 1972 годзе паляцеў на Кубу. Думаў, лячу на тры месяцы, а застаўся там прадстаўніком завода з перапынкамі на некалькі гадоў.

— У той час на Кубе добра ведалі, што такое БелАЗ?

— Я думаю, што Фідэль Кастра пазнаёміўся з нашым прадпрыемствам яшчэ ў 1960-х, калі на востраве працаваў МАЗ-525. Гэта былі работы пераважна ў кар'ерах і на цукровых плантацыях. У 1972 годзе мне, як кіраўніку прадстаўніцтва нашага завода, давялося дамовіцца аб пастаўцы 76 аўтамабіляў, якія працавалі на нікелевых камбінатах. Між іншым, Фідэль з павагай ставіўся не толькі да буйной савецкай тэхнікі. Напрыклад, па Гаване Кастра разам са сваімі ахоўнікамі ездзіў на ГАЗ-69 з адкрытым дахам, які лічыў найлепшым аўтатранспартам. «Жыгуль» на Кубе быў таксама аўтарытэтнай машынай. У 1975 годзе Кубу наведаў Леанід Брэжнеў. Разам з іншымі

Міхаіл Пузанкевіч ганарыцца тым, што ўсё жыццё прысвяціў аўтамабільнаму заводу.

падарункамі на Кубу даслалі «Масквіч». І калі Рауль Кастра ўбачыў яе, спытаў: «Што за машына?» Падышоў крыху бліжэй, прыгледзеўся і сплюнуў: «Цьфу, дык гэта ж з Масковіі!». У адрозненне ад брата, яму былі не даспадобы савецкія аўтамабілі.

— Дарэчы, а ці бачылі вы асабіста камандантэ?

— Не, але часта сустракаўся з кубінскімі міністрамі і чыноўнікамі. Я неяк прысутнічаў на турніры па боксе, на якім таксама быў Фідэль Кастра. У кубінцаў была пэўная завядзёнка: калі іх баксёр перамагаў, ён уздымаўся на трыбуну, дзе яго віншаваў, узнагароджваў Кастра. Але ў той раз савецкі баксёр Ігар Высоцкі перамог алімпійскага чэмпіёна Тэафіла Стывенсана. Цікава, што перад боем я бачыў трэнера Высоцкага, і той казаў, што Ігар вельмі таленавіты спартсмен, а таму, калі яго на рынгу пачне збіваць кубінец, ён проста выкіне белы ручнік. У выніку наш Ігар стаў адзіным баксёрам, які двойчы перамог Стывенсана.

— Міхаіл Мікалаевіч, а дзе дыхалася вам больш вольна: на востраве Свабоды ці ў Савецкім Саюзе?

— Я ў любым месцы адчуваў сябе вольна. Мяне ніхто не прыгнятаў.

— А як жа ваша інтэрв'ю кубінскай газеце, пасля якога вас ледзь не дэпартавалі з краіны?

— Рэпарцёр мясцовай газеты «Сьера-Маэстра» пісаў артыкул пра савецкіх спецыялістаў, якія працавалі на Кубе. Адказваючы на пытанні, я зазначыў, што сярод кубінцаў адчуваю сябе як дома. Мая другая радзіма — гэта Куба. Я сказаў усё гэта сімвалічна, як камуніст-інтэрнацыяналіст. На наступны дзень мяне выклікалі ў консульства і сказалі, што, калі б не мая добрая праца, мяне б на працягу 24 гадзін выслалі ў Савецкі Саюз.

«ЧАМУ СПЫНІЛІСЯ? ПРАЦУЕМ!»

— Кажуць, што калі ў Жодзіна прыязджаў Аляксей Касыгін, старшыня Савета Міністраў СССР, нават у дзіцячых садках ладзілі свята.

— А яшчэ замежныя дэлегацыі любілі запрашаць у сем'і перадавікоў. Для гэтага ў кватэры спецыяльна прывозілі рэчы, мэблю, прадукты. Сярод нас нават хадзіў такі жарт. Рабочаму для гасцей павінны былі знайсці чорную ікру, але так і не выдаткавалі. Аднак на святочным стале ўсё роўна знайшліся бутэрброды з ікрой. І калі дэлегацыя ўжо паехала, адказны за прыём не стрываў і спытаў у гаспадара наконт ікры. «Дзе ікру знайшоў? Кілаграм камсы набыў, дзетак на кухню адправіў і наказаў, каб вочкі выкалупвалі і на хлеб з маслам намазвалі. Вось і ўвесь сакрэт бутэрброда». У падобных гасцях я не прысутнічаў, але на завод прыязджала вельмі шмат замежных дэлегацый.

— Каго з кіраўнікоў завода вы ўзгадваеце з асаблівай цеплынёй?

— Нам на ўсіх дырэктараў шанцавала. Напрыклад, пры Мікалаю Дзеравянку ў Жодзіне пабудавалі Палац культуры. На першыя канцэрты нельга было знайсці свабоднага квітка. Людзі лезлі ў палац праз вокны ў прыбіральнях! Як чалавек, Мікалай Іванавіч таксама быў ветлівы, пільна сачыў за працай. Жыў у катэджы насупраць прахадной. З яго кватэры добра было чуваць, як працуе адзін з нашых гучных пнеўмагайкавёртаў. І вось аднойчы, седзячы дома, ён адчуў цішыню: прылада не працуе. Мікалай Іванавіч так і забег цэх у пантофлях са словамі: «Чаму спыніліся? Працуем!».

— Ці задаволены вы тым, што ўсё сваё жыццё прысвяцілі менавіта аўтамабільнаму заводу?

— Я ганаруся, што працаваў на БелАЗе! Прыйшоў на прадпрыемства звычайным маляром, а сышоў намеснікам генеральнага дырэктара. У 1995 годзе мне выпаў гонар атрымліваць у Мексіцы «Брыльянтавую зорку якасці», якую ўручаў Мексіканскі нацыянальны інстытут маркетынгу. Так, сёння ў завода не ўсё проста. Шмат тэхнікі стаіць на тэрыторыі прадпрыемства. Але трэба быць аптымістам. Пад канец года, мяркую, усё нармалізуецца. На пачатку 1990-х мы ўжо вырашалі падобныя праблемы. У той час Павел Марыеў замацаваў за кожным кіраўніком асобны рэгіён і адправіў нас дамаўляцца наконт продажу нашых самазвалаў. Мне прыйшлося ехаць на Кольскі паўвостраў. І за першы раз я па бартары прадаў 6120-тонных БелАЗаў, за якія атрымаў 900 тон нікелю. А пасля Запалярнага мяне чакалі іншыя гарады, іншыя прадпрыемствы. Вось такім чынам мы рэалізавалі ўсю тэхніку, якая знаходзілася на заводзе.

Тарас ШЧЫРЫ.
Фота аўтара і з уласнага архіва М. Пузанкевіча.

Міхаіл Мікалаевіч прысвяціў заводу 45 гадоў свайго жыцця.

■ Саюзная дзяржава

АГУЛЬНАЯ ЭКАНОМІКА

Чый усё ж такі горад Смаленск? Беларускі? Рускі? Мы будзем доўга і, думаю, безпаспяхова спрачацца, высвятляючы гэта. Дзякуючы Саюзнай дзяржаве і Адзінай эканамічнай прасторы краін Мытнага саюза лічыць Смаленск «сваім» могуць і адны, і другія. Тым больш, што ён знаходзіцца якраз пасярэдзіне паміж дзвюма сталіцамі — Мінскам і Масквой. Таму адна з галоўных роляў у драматургічным творы пад назвай «эканамічныя стасункі Беларусі і Расіі» для старажытнага горада была прадвызначана. І гістарычна, і тэрытарыяльна, і проста лагічна. Прыгранічнае супрацоўніцтва паміж Смаленскай вобласцю і Беларуссю блескуча выконвае зададзеную ролю. Але ёсць, як і ў любой працы, пэўныя хібы: бізнес незадаволены ўмовамі дзейнасці і ўказвае на некаторыя заканадаўчыя праблемы, беларускія будаўнікі працуюць толькі на ўмовах субпадраду і іншае. Усё гэта было агучана на пасяджэнні «круглага стала» па прыгранічным супрацоўніцтве, якое адбылося ў Смаленску.

ВЫСОКІ ТАВАРААБАРОТ

«Смаленская вобласць займае выключнае геаграфічнае становішча, — сцвярджае Ігар Скобелеў, намеснік губернатара Смаленскай вобласці. — Яна размешчана на перакрыжаванні асноўных транспартных шляхоў, якія ідуць з цэнтра Расіі ў Беларусь і краіны Балтыі, у краіны Усходняй і Цэнтральнай Еўропы, а таксама з паўночнага захаду на поўдзень Расіі. Мы мяжуем з Магілёўскай і Віцебскай абласцямі, якія адыгрываюць ключавую ролю ў развіцці знешнеэканамічнай дзейнасці нашай вобласці». Тым больш што смалян увогуле складана назваць іншаземцамі: там норма беларуска-руская сям'я. Сам намеснік губернатара, як высветлілася, карэнны беларус. Па яго словах, адміністрацыя Смаленскай вобласці актыўна падтрымлівае расійска-беларускую інтэграцыю: «На тэрыторыі нашай вобласці дзейнічаюць больш за 80 арганізацый з беларускім капіталам. Беларусь з'яўляецца найбуйнейшым гандлёвым партнёрам Смаленскай вобласці, уваходзіць у дзясятку краін — найбуйнейшых гандлёвых партнёраў і займае там першае месца. Знешнегандлёвы абарот у доларах ЗША склаў за 2012 год 1,637 млрд. Гэта больш за палову ўсяго тавараабароту вобласці. Пры чым гэта больш, чым у 2011-м, прыкладна на 20%. Агульны аб'ём тавараў, накіраваных у Беларусь у 2012 годзе, склаў 478,5 млн долараў. З Беларусі ў 2012 годзе да нас прыйшло імпарту на суму 1,158 млрд долараў. Гэта амаль 63% усяго імпарту». Дарэчы, экспарт у Беларусь складаецца з машын, абсталявання, транспартных сродкаў, чорных і каляровых металаў і хімічнай прадукцыі. Наш імпарт мае такую структуру: машыны, абсталяванне, харчовыя тавары, сельскагаспадарчая сыравіна і хімічная прадукцыя.

ЗДАРОВАЯ КАНКУРЭНЦЫЯ

Уладзімір Архіпенкаў, прэзідэнт Смаленскай гандлёва-прамысловай палаты, пацвярджае сур'ёзнасць стасункаў з нашай краінай тым, што «з усімі гандлёва-прамысловымі палатамі рэгіёнаў Беларусі заключаны пагадненні, якія насамрэч напоўнены канкрэтнымі справамі». На думку кіраўніка палаты, тая колькасць прадпрыемстваў, якія створаны сумесна, — гэта вынік узаемнавыгаднай дзейнасці Беларусі і Смаленскай вобласці. Асобна Уладзімір Архіпенкаў адзначыў, што «пяць гадоў таму мы стварылі ў Смаленску Асацыяцыю гандлёва-прамысловых палат Прыдняпроўя. Сёння яна аб'ядноўвае 18 рэгіёнаў Расіі, Беларусі і Украіны. Пакуль яна выконвае больш інфармацыйную функцыю, але мы імкнёмся рэалізоўваць пэўныя праекты». Віктар Кажэўнікаў, начальнік дэпартамента эканамічнага развіцця Смаленскай вобласці, тлумачыць эфектыўнае супрацоўніцтва яшчэ і тым, што эканомікі Смаленскай вобласці і Беларусі, асабліва прыгранічных раёнаў, па структуры падобныя. «Гэта спрыяе як кааперацыі прадпрыемстваў, так і канкурэнцыі пэўных таваравытворцаў. Але гэта здаровая канкурэнцыя. Заўсёды ўзнікае пытанне наконт канкурэнцыі паміж краінамі з розным коштам фактараў вытворчасці, а тут гэтага няма. Умовы сапраўды падобныя», — запэўнівае чыноўнік. У якасці прыкладу ён прыводзіць некалькі сумесных праектаў: «Вытворчасць халадзільнікаў «Атлант» на базе ААТ «Айсберг», зборка трактароў «Беларус» на ААТ «Смалспецтэх». Акрамя таго, збіраемся будаваць птушкафабрыку ў Кардымаўскім раёне з дапамогай беларускага прадпрыемства ААТ «Сервалюкс». Хочам стварыць выставачны цэнтр «Забудова» для продажу будматэрыялаў».

ПРЫЦЯГАЛЬНЫЯ ЎМОВЫ

Чамусьці яны не на нашым баку. Генадзь Якаўлеў, першы намеснік начальніка дэпартамента Смаленскай вобласці па прамысловасці, транспарце і дарожнай гаспадарцы, адказваючы на пытанне «Звязды» аб тым, ці ствараюць смаленскія прадпрымальнікі вытворчасці ў Беларусі, паведаміў: «На розных этапах нашага ўзаемадзеяння былі розныя ўмовы гаспадарання ў дзвюх краінах. І гэта паўплывала на колькасць сумесных прадпрыемстваў, якія з'яўляліся на пэўным этапе ў той ці іншай краіне. Сёння ў нас каля 80 сумесных прадпрыемстваў. А на тым баку (у Беларусі. — **Аўт.**) мы можам сказаць толькі аб 3—5 прадпрыемствах, бо ўмовы гаспадарання на расійскім баку больш прыцягальныя для вядзення бізнесу».

ВЫВАЗ КАПІТАЛУ Ў БЕЛАРУСЬ?

І гэта не адзіная праблема. Генеральны дырэктар ТАА «Гломан», якое займаецца будаўнічай вытворчасцю, Іван Якушаў канстатуе цяжкасці пры супрацоўніцтве з беларускімі калегамі ў заканадаўстве: «Сітуацыя з палітыкай уліку ПДВ пры экспарце ў Беларусь вельмі пужае многія кампаніі сярэдняга і малога бізнесу. Мы разумеем, што калі мы працуем з Расіяй, а частку тавараў ці паслуг экспартуем у Беларусь, то потым маем падатковыя праверкі. Тут трэба дапрацаваць яшчэ. Можа быць, можна стварыць на базе Смаленскай вобласці нейкую свабодную эканамічную прастору, дзе мы не будзем кампенсаваць ПДВ, а ў Беларусі не будуць плаціць пры працы са смаленскімі кампаніямі. Тады мы вельмі моцна зменім сітуацыю з тавараабаротам». У той жа час Іван Якушаў «паскардзіўся» на даволі хітрую і эфектыўную працу беларусаў на смаленскай зямлі: «Беларусы працуюць у нас вельмі эфектыўна і ў многім нас значна апярэджваюць. Мы ладзім выставы-кірмашы смаленскіх тавараў, якія накіраваны на падтрымку смаленскіх таваравытворцаў. Беларускія партнёры вельмі актыўна ўдзельнічаюць у гэтых выставах. Атрымліваецца, што каўбасу мы з'ядзім, а грошы ўвозяцца назад у Беларусь. І яшчэ: для мяне стала адкрыццём, што ў кожнай кампаніі-забудоўшчыку ў Мінску ёсць штатны супрацоўнік па продажы нерухомасці, які знаходзіцца ў Маскве ці Санкт-Пецярбургу. У мяне ў самога жонка беларуска. І мы назіраем пэўны вываз капіталу ў Беларусь».

УЗОР ДЛЯ СЕЛЬСКАЙ ГАСПАДАРКІ

Пэўную зайздрасць выклікаюць у смалян і нашыя сельскагаспадарчыя поспехі. Таццяна Рыбчанка, начальнік дэпартамента Смаленскай вобласці па сельскай гаспадарцы і харчаванні, заяўляе: «Мы абапіраемся на тэхналагічныя дасягненні і вопыт Беларусі ў вядзенні сельскай гаспадаркі. Мы разумеем, што рэспубліка вельмі далёка прасунулася ў гэтым пытанні. Для нас абмен гэтым вопытам вельмі важны. Мы штогод з'яўляемся ўдзельнікамі выставы «Белагра». Нашы спецыялісты нават навучаюцца ў Беларусі ў межах павышэння кваліфікацыі. Таксама мы хочам заключаць канкрэтныя дагаворы. Напрыклад, нас цікавіць вырошчванне яравога і азімага рапсу. І мы хочам выкарыстаць беларускія тэхналогіі і назапашаны вопыт».

Беларускія прадукты даспадобы расіянам і смалянам у прыватнасці. У горадзе часта можна сустрэць такія крамкі.

БЕЛАРУСЫ БУДУЮЦЬ РАСІЮ?

Уладзімір Архіпенкаў таксама паведаміў, што «вельмі шмат беларусаў працуе на будоўлях. І будуюць якасна». Намеснік губернатара вобласці дапоўніў, што «да нас больш выгадна ехаць на заробкі». Такім чынам, каля 30% работ, якія вяліся падчас падрыхтоўкі Смаленска да святкавання 1150-годдзя былі выкананы беларускімі кампаніямі. Але ў асноўным гэта быў субпадрад. Афіцыйнымі падрадчыкамі былі расійскія кампаніі. На маю думку, гэта зразумела, бо расіянам трэба ж было таксама зарабіць. Беларускія кампаніі просяць менш грошай за працу, а таму на розніцы паміж заказам для падрадчыка і субпадрадчыка можна добра зарабіць. Думаю, што беларускім будаўнікам было б больш выгадна выйграваць тэндары самім. Тым больш, расійскія калегі кажуць, што гэта цалкам верагодна.

СТУДЭНТЫ ВЯРТАЮЦЦА НА РАДЗІМУ

Людміла Іванічэнка, начальнік дэпартамента Смаленскай вобласці па адукацыі, навуцы і справах моладзі, агучыла цікавую лічбу: «40% студэнтаў, якія навучаюцца ў Смаленску, — беларусы (гэта каля 5—6 тысяч чалавек). 80—90% з іх вяртаюцца ў Беларусь. Застаюцца тыя, хто ажаніўся ці знайшоў выгаднае месца працы». Дарэчы, многія навучаюцца па мэтавым накіраванні, таму расійскі бюджэт нічога не губляе — адукацыю аплачваюць прадпрыемствы. А вось у Беларусі навучаецца не больш за 5% студэнтаў-смалян.

Уладзіслаў КУЛЕЦКІ,
фота аўтара.

г. Смаленск

■

■ Фінансавы выдатнік

КАШТОЎНЫЯ ПАПЕРЫ:

ДЗЕ КУПІЦЬ І ЯК ПРАДАЦЬ?

Мы вырашылі прадоўжыць тэму распараджэння каштоўнымі паперамі. Нагодай для гэтага стала інфармацыя, размешчаная днямі на сайце Міністэрства фінансаў. У прыватнасці, гаворка ідзе аб алгарытме дзеянняў, якія неабходна зрабіць фізічнай асобе, калі яна збіраецца купіць або прадаць акцыі адкрытага акцыянернага таварыства.

Продаж акцый

Адчужэнне акцый іх уладальнікам (прадаўцом) ажыццяўляецца праз чатыры наступныя крокі. Па-першае, неабходна адкрыць у банку грашовы рахунак, на які паступяць грошы ад продажу акцый. Нумар гэтага рахунку адлюстраваны ў дагаворы камісіі з брокерам. Тут інструкцыя Мінфіна тлумачыць, што, згодна з заканадаўствам, грошы ад продажу акцый можна атрымаць гатоўкай з касы брокера, па банкаўскім пераводзе наяўных грашовых сродкаў, або ў банку брокера, ці ў банку, абраным прадаўцом.

На другім этапе трэба заключыць дагавор камісіі з брокерам* на продаж акцый. Потым здзяйсняецца заключэнне дагавора з дэпазітарыем* (у выпадку, калі на імя ўладальніка акцый адкрыты назапашвальны рахунак «дэпа», на якім улічваюцца акцыі прадаўца). Пры продажы ўсіх каштоўных папер заключэнне дэпазітарнага дагавора не патрабуецца.

Пры заключэнні дагавора з дэпазітарыем прадавец падае пісьмовую заяву на адкрыццё рахунку «дэпа» па форме згодна з рэгламентам дэпазітарыя; прадастаўляе пашпарт або іншы дакумент, які сведчыць фізічную асобу, картку з узорам подпісу.

На чацвёртым этапе ўладальнік каштоўных папер дае дэпазітарыю даручэнне «дэпа» на блакіраванне акцый для таргоў на «Беларускай валютна-фондавай біржы», у якім паказваецца, што адчужэнне акцый будзе ажыццяўляцца канкрэтным брокерам-камісіянерам — удзельнікам біржавых таргоў.

Звяртаем вашу ўвагу, што калі на продаж вызначаных акцый заключаны дагавор з брокерам і акцыі заблакіраваны для таргоў на біржы, то не дапускаецца заключэнне дамовы на продаж гэтых жа акцый з іншым брокерам да разблакіроўкі акцый.

Пасля выканання гэтых працэдур брокер падае ў гандлёвую сістэму біржы заяўку на продаж акцый. У выніку здзяйснення здзелкі грошы ад продажу акцый паступяць на рахунак брокера. У адпаведнасці з умовамі па дагаворы камісіі, грошы ад продажу акцый пералічваюцца на банкаўскі рахунак прадаўца наступным чынам: або банкаўскім пераводам наяўнымі грашыма ў банк без адкрыцця рахунку, або выплачваюцца з касы брокера.

Набыццё каштоўных папер

У гэтым выпадку пакупнік заключае дагавор з дэпазітарыем* (калі адсутнічае рахунак «дэпа» ў дэпазітарыі) . На рахунак «дэпа», адкрыты пакупніку ў дэпазітарыі, будуць залічаны набытыя акцыі.

Заключэнне дагавора з дэпазітарыем ажыццяўляецца пасля падачы пісьмовай заявы на адкрыццё рахунку «дэпа», калі падаецца пашпарт або іншы дакумент, а таксама картка з узорам подпісу. Другім крокам стане заключэнне дагавора камісіі з брокерам* на куплю акцый. Потым неабходна адкрыць у банку грашовы рахунак, на які трэба ўнесці суму грашовых сродкаў, што накіроўваюцца на набыццё акцый.

На апошнім этапе ажыццяўляецца банкаўскі перавод названай сумы на рахунак брокера, з якім заключаны дагавор камісіі (кошт паказаны ў рэквізітах брокера ў дагаворы). Дазваляецца ўнясенне наяўных грашовых сродкаў наўпрост на рахунак брокера.

Пасля выканання гэтых працэдур брокер падае ў гандлёвую сістэму біржы заяўку на куплю акцый. У выніку здзяйснення здзелкі акцыі паступяць у дэпазітарый на рахунак «дэпа» пакупніка.

◆◆◆

Чакаем вашых пытанняў пра карыстанне грашыма і ўсё, што з гэтым звязана. Вы можаце звяртацца на электронны адрас газеты info@zvyazda.minsk.by з пазнакай «для аддзела эканомікі» ці па тэлефоне 8 017 292 38 02.

Сяргей КУРКАЧ

■

* *Са спісам прафесійных удзельнікаў рынку каштоўных папер — брокераў і дэпазітарыяў, іх кантактнай інфармацыяй можна азнаёміцца на сайце Міністэрства фінансаў (http://minfin.gov.by/rmenu/departament/liceniattest/). Да заключэння адпаведнага дагавора кліент мае права патрабаваць ад прафесійнага ўдзельніка рынку каштоўных папер азнаёміцца з тарыфамі на работы і паслугі. Тут трэба проста ўважліва чытаць дагавор І ЯГО ЎМОВЫ, папярэджвае інструкцыя Мінфіна.*

Папаліся!

Пасля праверак кватэраздатчыкі даплацілі ў бюджэт больш за 673 лн рублёў падаткаў

Менавіта па выніках кантрольных мерапрыемстваў на працягу васьмі месяцаў года ў дачыненні да людзей, што здаюць памяшканні ў арэнду, выяўлены 1722 плацельшчыкі, якія парушалі падатковае заканадаўства. Цяпер яны дадаткова заплацілі больш за паўмільярда рублёў, паведамілі рэдакцыі ў прэс-службе Міністэрства па падатках і зборах.

Па стане на пачатак верасня сёлета на ўліку ў падатковых органах краіны знаходзяцца каля 98,7 тысячы фізічных асоб (што не з'яўляюцца індывідуальнымі прадпрымальнікамі), якія здаюць у арэнду (наём) жылыя і нежылыя памяшканні і выплачваюць падаходны падатак у фіксаваных сумах. Колькасць плацельшчыкаў, якія здаюць памяшканні ў арэнду (наём) у параўнанні з мінулагадовым перыядам павялічылася на 10 993 чалавекі, або на 12,5%. Павелічэнне колькасці плацельшчыкаў адзначаецца ва ўсіх інспекцыях МПЗ па абласцях і Мінску, за выключэннем інспекцыі па Віцебскай вобласці.

Найбольшая колькасць фізічных асоб, якія здаюць памяшканні ў арэнду, знаходзіцца на падатковым уліку ў інспекцыях МПЗ Мінска — 43 249 чалавек (43,8% ад агульнай колькасці такіх плацельшчыкаў), Мінскай — 11 833 (11,9%) і Брэсцкай абласцей — 10 116 чалавек (10,3%). За восем месяцаў ад фізічных асоб, якія здаюць памяшканні ў арэнду, у бюджэт краіны паступіла 52,6 млрд рублёў, што ў супастаўных цэнах на 16,2 млрд рублёў больш у параўнанні з аналагічным перыядам летась.

У сярэднім па рэспубліцы ад адной фізічнай асобы, што здае памяшканне ў арэнду, паступіла 533,4 тысячы рублёў падаходнага падатку ў фіксаванай суме.

Сяргей КУРКАЧ.

■ Да ведама

ТАРЫФЫ НА ПРЫГАРАД ПАВЯЛІЧВАЮЦЦА

З 1 кастрычніка тарыфы на прыгарадныя аўтамабільныя перавозкі пасажыраў у Мінску павялічаліся на 30 працэнтаў, паведамілі «Звяздзе» ў прэс-службе Мінгарвыканкама.

Яны былі зацверджаны рашэннем мэрыі № 2389 ад 25 верасня. У адпаведнасці з гэтым дакументам, з вышэйназванай даты тарыф за адзін кіламетр праезду ў аўтобусе агульнага тыпу на звычайных маршрутах складзе 344 рублі, у аўтобусах з мяккімі адкіднымі сядзеннямі — 356 рублёў. На хуткасных маршрутах у аўтобусах агульнага тыпу тарыф будзе 446 рублёў за адзін кіламетр праезду, у аўтобусах з мяккімі адкіднымі сядзеннямі — 464 рублі, на экспрэсных маршрутах, адпаведна, 516 і 534 рублі за адзін кіламетр праезду.

Правоз багажу і/ці ручной паклажы на прыгарадных маршрутах складзе за адзін кіламетр 28 рублёў за кожнае маламернае месца, 56 рублёў за сярэднямернае і 112 — за буйнамернае месца.

Сяргей РАСОЛЬКА

■