■ Мадэрнізацыя

ВАЙНА МАШЫН

Усё, як у сучасным рамане-фэнтэзі: войны ідуць не паміж людзьмі, а паміж машынамі. Яны выязджаюць у поле, спускаюцца ў кар'еры, прадзіраюцца ў лес... І змагаюцца адна з адной. Дзень пры дні. Штомесяц. Штогод. Барацьба хоць і бяскроўная, аднак з сапраўднымі стратамі і адступленнямі. Нехта казаў: «Выйграе той, хто пераходзіць у наступ». Такі прынцып цалкам адпавядае сітуацыі. Аднак нават перамога ў гэтым свеце не будзе гарантыяй першынства. Той, хто сёння прайграў, заўтра прыводзіць новыя легіёны — з лепшай зброяй і больш моцныя. Атмасфера бясконцай барацьбы — найбольш трапнае азначэнне рэчаіснасці. А назва ёй — машынабудаўнічы рынак.

«Амкадор», БелАЗ, Caterpillar, Komatsu, John Deere, Liebherr — гэта асноўныя ваяры на сусветным рынкавым полі. Яны змагаюцца адзін з адным за спажыўца. Зброя — якасць, цана, маркетынг... Сёння ёсць нагода ацаніць трафеі і новыя стратэгіі аднаго з волатаў. ААТ «АМКАДОР» — кіруючая кампанія холдынга — правяло штогадовую нараду дыстрыб'ютараў, дылераў і кіраўнікоў сэрвісных цэнтраў.

ТУМАН — НЕ ЦЕМРА, ВЫЙСЦЕ ЗНОЙДЗЕЦЦА?

Аляксандр ШАКУЦІН, старшыня савета дырэктараў ААТ «Амкадор» — кіруючая кампанія холдынга», прызнае, што сёння сітуацыя цяжкая: «2013 год быў складаным. Наўрад ці простым будзе і 2014-ты.

Але цяжкасці прыцягваюць новыя рашэнні, перспектывы. Хоць і трэба адзначыць, што перспектывы развіцця машынабудавання на ўсёй постсавецкай прасторы даволі туманныя. Імпарт выціскае мясцовых вытворцаў. І мы ледзь не адзіныя, хто змог на добрым узроўні захаваць вытворчасць. Каб выжыць, нам даводзіцца рабіць адначасова некалькі спраў. І гэта дае плён. За мінулы год рост усяго холдынга склаў 106,2% у супастаўных цэнах. Пры гэтым мы ўкладвалі вялізныя сродкі ў наша развіццё (больш за 100 млн долараў). Выраслa прадукцыйнасць працы. І мы не спыняемся — адначасова ажыццяўляем 14 інвестыцыйных праектаў». Поўная мадэрнізацыя існуючых вытворчасцяў і сучасная сістэма кіравання — у гэтым Аляксандр Шакуцін бачыць патэнцыял для выжывання. «А яшчэ трэба змяніць савецкую псіхалогію, калі людзі не былі зацікаўлены ў тым, каб палепшыць якасць таго, што яны выпускаюць, — лічыць ён. — Рэсурс для развіцця ёсць. Я думаю, што на працягу 2 гадоў у свеце з'явіцца машынабудаўнічы холдынг, які будуць паважаць. Якасць будзе сусветнай, а цана — ніжэйшай». Вельмі хочацца верыць ва ўсё гэта. Аднак ад рэчаіснасці нікуды не падзецца. Прадстаўнік кампаніі ў Варонежы пасля выступу старшыні Савета дырэктараў звярнуўся да кіраўніка: «Два гады ўсё ж такі занадта доўга, каб чакаць паляпшэння якасці, перабудовы псіхалогіі людзей. У Заходняй Еўропе на вытворчасці на кожным тэхналагічным ланцужку вісяць спецыяльныя дошкі з прозвішчамі рабочых. Яны маюць магчымасць пакласці туды карткі з прапановамі па паляпшэнні якасці. Ніхто не ведае пра гэта лепей за іх. Усе прапановы разглядаюцца, і людзі матывуюцца. Псіхалогія там ужо не працуе. Толькі грашовы складнік у працэсе паляпшэння якасці. Два гады — занадта шмат, паверце. Нашы канкурэнты пойдуць далёка наперад за гэты час і ў якасці, і ў сэрвісе, і ў цане».

ВЫТВОРЦЫ ТРЭБА ПАВАЖАЦЬ СЯБЕ

Аляксандр Шакуцін вельмі занепакоены тым, што ў холдынга не атрымалася супрацоўніцтва з кампаніяй John Deere, найбуйнейшым вытворцам сельскагаспадарчай тэхнікі ў свеце. «Я вельмі шкадую, што пайшоў з жыцця Дэвід Ларсан (былы генеральны дырэктар расійскага філіяла John Deere. — **Аўт.**). Гэта быў унікальны чалавек. Ён верыў у будучыню краін СНД. Ён хацеў, каб тут з'явіліся іх вытворчыя і запасныя часткі да яго, сыравіна і матэрыялы, якія ўвозяцца Белгіпсам на тэрыторыю Беларусі з дня заключэння дагавора аб рэалізацыі інвестыцыйнага праекта для выключнага выкарыстання на тэрыторыі краіны, вызваляюцца ад абкладання ўвазнымі мытнымі пошлінамі і падаткам на дабаўленую вартасць. Акрамя таго, для гэтага таварыства прадугледжаны шэраг іншых ільгот па землекарыстанні, падаткаабкладанні і г.д.

Удакладню, што адпаведны інвестыцыйны дагавор быў заключаны ў Мінску, у адпаведнасці з Указам Прэзідэнта № 34 «Аб некаторых пытаннях адкрытага акцыянернага таварыства «Белгіпс» ад 16 студзеня 2014 года.

Сяргей КУРКАЧ

■

■ Сітуацыя

СРОДКІ ЎКЛАДЗЕНЫ, А АДДАЧЫ НЯМА

Каля 185 мільярдаў рублёў затрачана на імпартазамяшчальны праект арганізацыі ў Лідзе вытворчасці па ахове буйнагабарытных металаканструкцый метадам гарачага ацынкавання. Аднак прадпрыемству «Конус», якое з'яўляецца даччыным падраздзяленнем Навукова-практычнага цэнтра Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі па механізацыі сельскай гаспадаркі, на працягу двух гадоў так і не ўдалося загрузіць свае магутнасці.

Адпаведныя прапановы па паляпшэнні спраў год таму ўжо даваліся Камітэтам дзяржкантролю Гродзенскай вобласці. І некаторыя станоўчыя зрухі адбыліся. Аказалася, напрыклад, што гэты праект можа быць не толькі імпартазамяшчальным, але і экспартаарыентаваным: летась экспарт паслуг па ацынкаванні металаканструкцый перавысіў 1,8 мільёна долараў. Але ў цэлым, зазначалася на нядаўняй выязной калегіі Камітэта дзяржкантролю ў Лідзе, асноўная мэта праекта пакуль не дасягнута. За студзень—лістапад мінулага года ацынкаванне буйнагабарытных канструкцый (ад 1 тоны і вышэй) займала толькі... 1 працэнт (126,3 тоны) у агульнай масе вырабаў. Увогуле ж для прадпрыемства аказаўся праблематычным нават такі паказчык прагнозу сацыяльна-эканамічнага развіцця па аб'ёме вытворчасці на 2013 год, які ў грашовым выражэнні быў зніжаны больш чым у 1,8 раза.

Дзяржава ў асобе Міністэрства архітэктуры і будаўніцтва для забеспячэння загрузкі новага прадпрыемства пашырыла сферу прымянення ў рэспубліцы аховы будаўнічых канструкцый метадам гарачага ацынкавання, распаўсюдзіўшы яго на ўсе катэгорыі матэрыялаў. Аднак сярэднямесячная загрузка прадпрыемства за студзень—лістапад склала толькі 42 %. У выніку не выйшлі на праектную магутнасць у тэрмін, вызначаны бізнес-планам, не дабіліся запланаванай акупнасці інвестпраекта і аказаной дзяржаўнай падтрымкі.

— Гэтыя факты сведчаць аб неабходнасці дакладнай падрыхтоўкі інвестыцыйных праектаў, якія прапануюцца да рэалізацыі, у тым ліку што датычыцца запатрабаванасці будучай прадукцыі на ўнутраных і знешніх рынках, — лічыць **начальнік галоўнага ўпраўлення кантролю за работай галін сферы матэрыяльнай вытворчасці Камітэта дзяржаўнага кантролю Беларусі Сяргей РАЎНЕЙКА**.

Камітэт дзяржкантролю рэкамендаваў Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі зрабіць дадатковыя захады па загрузцы вытворчасці прадпрыемства «Конус», аказаўшы яму дапамогу ў вывучэнні попыту на паслугі па ацынкаванні металаканструкцый на знешніх рынках. Такім чынам, праект, які спачатку лічыўся імпартазамяшчальным, можа стаць экспартаарыентаваным. Хаця, вядома, варыянты збыту прадукцыі трэба прадумваць яшчэ на стадыі з'яўлення ідэі аб новай вытворчасці. Тады, відавочна, будзе лепш і з загрузкай магутнасцяў, і са своечасовым выкананнем абавязкаў па вяртанні затрачаных бюджэтных сродкаў.

Барыс ПРАКОПЧЫК

■

■ Супрацоўніцтва

ТАВАРАЗВАРОТ З ІНДЫЯЙ ПРАЗ ГОД СКЛАДЗЕ МІЛЬЯРД ДОЛАРАЎ

У апошнія гады Беларусь і Індыя сталі асабліва блізкімі адна адной на эканамічным, палітычным і другіх узроўнях. Пра гэта заявіў на прэс-канферэнцыі, прысвечанай Дню Рэспублікі — нацыянальнаму святу Індыі, які адзначаецца 26 студзеня, Надзвычайны і Паўнамоцны Пасол гэтай краіны ў Беларусі спадар Манодж КУМАР БХАРЦІ.

За апошнія два гады прайшло дзве сустрэчы сумеснай камісіі па эканамічным, камерцыйным, тэхнічным, навуковым і культурным супрацоўніцтве. «Сёння мы знаходзімся на вельмі важным этапе развіцця двухбаковых адносін, — адзначыў спадар Бхарці. — Індыйская кампанія BHEL завяршыла свой камерцыйны праект па рэканструкцыі Гродзенскай ЦЭЦ-2 — яна была ўведзена ў строй у ліпені 2013 года». Па словах пасла, гэта першы паспяхова завершаны індыйскі праект у сферы энергетыкі Беларусі. З ліпеня 2013 года прайшло ўжо 6 месяцаў і за гэты час прадукцыйнасць ЦЭЦ па некаторых параметрах нават перавысіла нарматыўныя паказчыкі.

«Можна чакаць, што ў гэтым годзе супрацоўніцтва ў прамысловай сферы паміж краінамі стане больш шчыльным, — падкрэсліў пасол. — Важна адзначыць і тое, што ўпершыню за вялікі прамежак часу індыйскія кампаніі сталі прымаць удзел у міжнародных конкурсных таргах, якія аб'яўляе Беларусь. Гэта тое, з чаго я і пачаў працу тут — данесці да людзей у Індыі інфармацыю пра Беларусь, пра магчымасці для бізнесу, якія існуюць у вашай краіне».

Так, адна індыйская кампанія прымае ўдзел у аб'яўленым нашай краінай конкурсе, звязаным з пераўтварэннем сонечнай энергіі. Таксама ёсць шэраг фармацэўтычных кампаній, якія маюць уласныя напрацоўкі і зацікаўлены ў стварэнні ўласнага прадпрыемства па вытворчасці лекаў у Беларусі.

Пасол таксама выказаў спадзяванні, што беларускія кампаніі будуць пашыраць сваю прысутнасць у Індыі ў 2014 годзе. Асабліва гэта тычыцца прадпрыемстваў, якія вырабляюць дарожна-будаўнічую тэхніку і сельскагаспадарчыя машыны.

Як падкрэсліў спадар Бхарці, у Беларусі набіраюць папулярнасць адукацыйныя праграмы. Прыкладна 40 беларускіх спецыялістаў па гэтых праграмах штогод накіроўваюцца ў Індыю, а 240 нашых суайчыннікаў ужо прайшлі навучанне.

Перад краінамі стаіць задача дасягнуць велічыні тавараабароту ў адзін мільярд долараў. «Нельга сказаць, што гэта нерэальная мэта, — адзначыў пасол. — Апошнія чатыры гады наш сумесны двухбаковы тавараабарот быў на ўзроўні паўмільярда долараў — і гэта ў той час, калі Індыя ўвозіла вельмі мала калійных угнаенняў з Беларусі. Але калі мы павялічым іх імпарт, калі Беларусь будзе прадаваць у нас, напрыклад, прадукцыю «БелАЗ», а індыйскія фірмы павялічаць сваю прысутнасць у вашай краіне, то мы да канца 2015 года «напрацуем» на мільярд долараў».

Двухбаковыя адносіны паміж Беларуссю і Індыяй былі ўстаноўлены ў 1992 годзе, тады ж у Мінску адкрылася Пасольства Індыйскай Рэспублікі. Гэтая краіна з'яўляецца адным з важнейшых партнёраў Беларусі ў азіяцкім рэгіёне. Традыцыйна беларускі экспарт у Індыю дамінуе над імпартам. Туды мы пастаўляем калійныя і азотныя ўгнаенні, вялікагрузныя аўтамабілі, падшыпнікі і іншую прадукцыю, а з Індыі прывозім медыцынскія прэпараты, тытунёвую сыравіну, гарбату, рыбу, прыправы, арэхі... У гэтай краіне зарэгістраваны прадстаўніцтвы «Беларускалія», «Белтэхэкспарту», «Амкадора», а таксама сумеснае прадпрыемства Беларускага аўтамабільнага завода і індыйскай фірмы Enrika.

Надзея ЮШКЕВІЧ

■

■ Не толькі грошы

«БЕЛГІПС» МАДЭРНІЗУЕ РАСІЙСКІ ІНВЕСТАР

Днямі буйное замежнае прадпрыемства — Карпарацыя «Волма» — заключыла дагавор куплі-продажу амаль 2 млн акцый ААТ «Белгіпс» па рынкавым кошце, паведамілі рэдакцыі ў прэс-службе Дзяржаўнага камітэта па маёмасці Беларусі.

Гэты пакет акцый быў прададзены «расійскаму капіталу» па рынкавым кошце за 5,27 млн долараў. Згодна з умовамі дагавора, цяпер расійскі бок пачне рэалізацыю інвестыцыйнага праекта па мадэрнізацыі дзеючай вытворчасці акцыянернага таварыства «Белгіпс» і будаўніцтва завода па вытворчасці будаўнічых матэрыялаў у пасёлку Гатава.

Інвестыцыйны дагавор прадугледжвае сур'ёзныя льготы для новага ўласніка. Так, да пачатку ліпеня 2018 года тэхналагічнае абсталяванне, камплектуюць у далёкае замежжа. У любым выпадку, 12-14% росту экспарту мы плануем атрымаць сёлета». Атрымліваецца, што кампанія выйграла б ад увядзення адзінай валюты з Расіяй? «Я б гэта вітаў, — прызнаецца Валерый Кандратчык. — Аднак няма механізму, па якім гэта можна было б зрабіць. Не думаю, што Іваноў, які працуе за станком, быў бы супраць. Яму будзе ўсё роўна — галоўнае, каб было лепш і лягчэй. Не трэба будзе галаву ламаць над тым, праз якую валюту праводзіць аперацыі і гэтак далей. Чаму Еўрасаюз прыйшоў да еўра? Таму што так прасцей».

ПРА МЫТНЫ САЮЗ І СКЛАДЫ

«Са стварэннем Мытнага саюза ў нечым стала прасцей працаваць. Была пэўная абарона да ўступлення Расіі ў Сусветную гандлёвую арганізацыю. А цяпер, зразумела, больш складана. Мы практычна працуем у тых жа ўмовах, што і іншыя. Дапамагае тое, што мы ўжо даўно працуем з Расіяй. Усе цяжкасці яшчэ, хутчэй за ўсё, наперадзе. Але ўсё ж такі адсутнасць мытных перашкод — значны фактар для спрашчэння працы. Пастаўкі ідуць хутчэй».

«Без склада таксама цяжка працаваць. Рынак часта прымушае нешта трымаць да часу. Іншая справа, што аб'ём склада павінна адчуваць кожнае прадпрыемства. Правільна зрабілі, што сёлета ўжо не будзе ціску на валавыя паказчыкі. Пайшлі ў эканоміку. Прадпрыемства само будзе прагназаваць, колькі яму трымаць тавару на складзе», — разважае гендырэктар.

ПЕРСПЕКТЫВА — У ЛЕСЕ?

Найбольш перспектыўным напрамкам свайго развіцця «Амкадор» бачыць у вытворчасці лясных машын. «Мы за шэсць гадоў засвоілі іх вытворчасць. Маем сёння ўсю лінейку. І паравялі машыны на двухгадовую гарантыю замест аднагадовай. Ды яшчэ ў кожным рэгіёне маем сэрвісныя цэнтры», — паведаміў Валерый Кандратчык. У сваю чаргу, **Андрэй ГЕРМАН, намеснік генеральнага канструктара ААТ «Амкадор» — кіруючая кампанія холдынга»,** расказаў, куды пастаўляюцца такія машыны: «У Расію пастаўкі ажыццяўляюцца ад Калінінградскай вобласці да Хабараўска і Магадана. Зразумела, самыя цэнныя рэгіёны да Урала. Бяром спажыўца тым, што ў нас нізкая цана, а якасць не горшая за астатнія брэнды. Мы выкарыстоўваем пакуль трошкі прасцейшую канструкцыю, але наўмысна — не напіхваем машыны электронікай, бо нашы козыры — прастата і надзейнасць. Акрамя Расіі, цяпер пайшлі пастаўкі ва Украіну. Там вялікія запасы лесу (Карпаты, Прыдзвінне, узбярэжжа Дняпра) — думаю, што гэта перспектыўны рынак».

Уладзіслаў КУЛЕЦКІ

■

■ Фінансавы выдатнік

Парады тым, хто хоча ўзяць крэдыт

Чалавеку ўвесь час хочацца чагонебудзь. І з гэтым жаданнем цяжка змагацца. Так бы мовіць, «трымаць сябе ў руках» можа далёка не кожны. А на любое «хачу» заўсёды патрэбны грошы. Часам здараецца такое, што не толькі «хачу», але і «трэба» прымушае чалавека нешта купляць. Што ў першым, што ў другім выпадку варыянтаў вырашэння не так шмат: — альбо пазычыць у сяброў ці сваякоў, альбо ісці ў банк па крэдыт. Пазычаць у «сваіх» заўсёды складана, нават няёмка. Банк — установа ў пэўным сэнсе безасабовая, з ім прасцей. Аднак крэдыт трэба ўмець выбіраць. Бяспечны алгарытм дзеянняў прэзентуе чытачам «Звязды» намеснік начальніка ўпраўлення рознічных паслуг Белаграпрамбанка Ігар СУКОРА.

«Прапаноў па рознічных крэдытах сёння хоць адбаўляй, — разважае спецыяліст. — Як тут не паддацца спакусе і не набыць тое, што з адной зарплаты сабе ніколі не дазволіш? У прынцыпе, жыццё ў крэдыт для сучаснага чалавека — цалкам цывілізаваная форма рэалізацыі жаданняў. З гэтым фактам не паспрачаешся. Пытанне ў пачуцці меры, а дакладней — у сувымярэнні патрэб з магчымасцямі».

Аптымальны варыянт крэдытнай праграмы

«Калі ў патэнцыяльнага крэдытаатрымальніка ёсць канкрэтная мэта, мае сэнс звярнуць увагу на мэтавыя праграмы банкаў, — раіць Ігар Сукора. — Як правіла, мэтавы крэдыт абыдзецца трошкі танней, чым звычайны. Калі ваша будучая пакупка не адпавядае ніводнай з існуючых праграм, лагічна вывучыць рынак спажывецкага крэдытавання. Галоўны арыенцір — памер працэнтнай стаўкі. Пры гэтым не варта забываць пра ўмовы і парадак прадастаўлення крэдыту».

Напрыклад, крэдыт на спажывецкія патрэбы, па словах спецыяліста, выдаецца разава гатоўкай. «Працэнты выплачваюцца ад усёй сумы з моманту прадастаўлення пазыковых сродкаў. Крэдыт з выкарыстаннем банкаўскай аплатнай карткі адкрывае больш шырокія магчымасці: яе ўладальнік можа разлічыцца за тавар ці паслугу як знятай загадзя гатоўкай, так і карткай; скарыстацца «крэдыткай» можна ў любы час (не толькі на тэрыторыі Беларусі, але і за яе межамі); аплата за карыстанне такім крэдытам спаганяецца толькі са спісанай з карткі сумы». Варта адзначыць, што ў выпадку безнаяўных разлікаў уладальнік крэдытнай аплатнай карткі пазбягае камісійнага ўзнагароджання банка за зняцце наяўных грашовых сродкаў. «Акрамя таго, вы зможаце, не спяшаючыся, выбраць тавар, які задаволіць па суадносінах кошту, што адпавядае вашым магчымасцям (суме крэдытнага ліміту) і якасці».

«Адпачынак на Гаваях, вядома, падорыць вам некалькі незабыўных тыдняў. Аднак ці варта гэтае задавальненне таго, каб на працягу двух гадоў выкройваць з сямейнага бюджэту кругленькую суму?»

Не парушайце фінансавы баланс

«Карыстацца пазыковымі грашыма, безумоўна, зручна і прыемна, а ў асобных выпадках і выгадна. Але нельга забываць аб тым, што доўг трэба вяртаць, — папярэджвае Ігар Сукора. — Таму падыходзіць да атрымання крэдыту трэба ўзважана. Штомесячны плацеж не павінен перавышаць 40-50% сямейнага бюджэту. У адваротным выпадку абавязацельствы па крэдыце ператворацца ў непасільную ношу. Вызначыць штомесячную долю выплат па крэдыце ў агульным аб'ёме асабістых фінансаў можна, скарыстаўшыся інфармацыяй аб умовах крэдытавання (яе банк абавязаны даць кліенту да заключэння крэдытнага дагавора)». Таксама спецыяліст раіць прыняць да ўвагі спадарожныя выдаткі, звязаныя з набыццём дарагой маёмасці: «Яскравы прыклад — аўтакрэдыт. Не забудзьцеся, што статус аўтаўладальніка абавяжа вас раскашэліцца на тэхнічнае абслугоўванне машыны, аплату аўтастаянкі, абавязковае страхаванне. Дадаткова крэдытным дагаворам можа быць прадугледжана добраахвотнае страхаванне па сістэме «Аўта Каска». Таму перад прыняццем рашэння падсумуйце ўсе плацяжы, спалучаныя з будучай пакупкай».

Будзьце пільнымі, бо пасля падпісання дагавора з банкам застаецца толькі адно — выконваць прынятыя на сябе фінансавыя абавязацельствы.

Уважліва чытайце крэдытны дагавор

Асабліва пункты «правы банка» і «абавязкі пазычальніка». «Увагу трэба звярнуць на суму крэдыту (ці не вырасла яна за кошт камісій і плат за паслугі, уключаныя ў дагавор?), умовы датэрміновага пагашэння (ці ёсць абмежаванні?) і на тэрмін дзеяння пагаднення паміж пазычальнікам і банкам. Абавязкова азнаёмцеся з інфармацыяй аб умовах крэдытавання, дзе, акрамя працэнтнай стаўкі, вызначаны і дадатковыя плацяжы па афармленні і абслугоўванні крэдыту. Напрыклад: камісія

Фота Анатоля КЛЕШЧУКА.

за зняцце грошай з рахунку ў розных банках можа складаць ад 1,5 да 8 працэнтаў. Калі крэдыт «кароткі», высокі працэнт за атрыманне гатоўкі істотна павысіць кошт пазычаных грошай». Будзьце пільнымі, бо, па словах Ігара Сукоры, пасля падпісання дагавора з банкам застаецца толькі адно — выконваць прынятыя на сябе фінансавыя абавязацельствы.

Не спяшайцеся быць паручыцелем

Чалавек, які ручаецца за выкананне пазычальнікам абавязацельстваў перад банкам, павінен усведамляць усю меру адказнасці, якую ён будзе несці па дагаворы паручыцельства. «Калі крэдытаатрымальнік па нейкіх прычынах не зможа пагашаць крэдыт, яго фінансавыя абавязкі перад банкам аўтаматычна пераходзяць да паручыцеляў», — нагадвае спецыяліст.

Будзьце з банкам у партнёрскіх адносінах

«І гэта вам акупіцца ў сто разоў. Улічвайце інтарэсы свайго дзелавога партнёра, і ён адкажа вам тым жа. Разгледзім канкрэтную сітуацыю. У пазычальніка паўсталі часовыя фінансавыя цяжкасці. Ён можа: а) залегчы на дно, б) паведаміць банку пра свае праблемы. У першым выпадку залічэнне ў «чорны» спіс нядобрасумленных крэдытаатрымальнікаў гарантавана. У другім — банк можа прапанаваць кампрамісны варыянт (адтэрміноўку плацяжу). Не варта забываць: узаемапавага — ключ да вырашэння многіх складаных пытанняў», — упэўнены Ігар Сукора.

❑ ❑ ❑

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

Уладзіслаў КУЛЕЦКІ

■