

Жильё для молодых семей. Пора просыпаться!

(Окончание. Начало в № 49).

С 1 января 2006 года семьи старше 30 лет в программе участвовать не могут. Механизм программы будет заключаться в следующем — средства субсидий будут по безличному расчету перечисляться в банк, который определится субъектом РФ на основании тендера, конкурса. Банк-оператор программы будет аккумулировать средства как субсидий, так и молодых семей. И затем, когда молодая семья останавливает свой выбор на устраивающей их квартире (на первичном либо на вторичном рынке), банк производит перечисление средств продавцу — будь то риэлтор, будь то управляющая компания или застройщик, по желанию семьи.

Если средств у семьи недостаточно, она имеет право использовать средства субсидии на оформление ипотечного кредита, условия кредита определяются банком-оператором программы. Это основные изменения программы.

Приведу конкретный пример: для семьи из двух человек социальная норма жилья составляет 42 квадратных метра, для семьи из трех человек — 54, то есть 18 квадратных метров на каждого члена семьи, для семьи из четырех человек — 72 квадратных метра. 40 процентов этой социальной нормы жилья и составляет субсидия.

Для семьи из трех человек

(супруги в возрасте до 30 лет) социальная норма жилья — 54 кв. метра. Средний размер субсидий для такой семьи составит 268 320 рублей, в том числе муниципальная субсидия — 67 080 рублей, областная — 134 160 рублей, федеральная — 67 080 рублей. (Приблизительно такую же сумму семья должна внести собственных средств.) Только после этого банк вправе принять к оплате договор строительства или приобретения жилья.

Отмечу, что в полномочиях субъекта теперь лишь проведение тендера на банк-оператора, но не определение застройщика.

Средства на банковском счете будут лежать ровно 9 месяцев. Через 9 месяцев семья должна реализовать право на освоение выделенной ей субсидии. Если по истечении 9 месяцев семья никаких движений не предприняла по поиску квартиры, по заключению договора, по оформлению кредита, деньги в банке остаются, счет блокируется, банк возвращает сам свидетельство участника с отметкой "не выполнены условия программы", и эти средства на лицевой счет переводятся на другую семью. Здесь предельно жесткие требования.

P.S. Надо заметить, что в областном бюджете на сегодняшний день заложена сумма (около 17 млн. рублей), рассчитанная на субсидирование строительства (покупки) жи-

ль по данной программе для 200 семей в год. Другой вопрос, что муниципалитеты не торопятся вступать в эту программу и предоставлять со своей стороны субсидии мо-



Коллаж Сергея МИРОНОВА.

лодям семьям. Многие муниципалитеты в бюджете на 2006 год не потрудились заложить средства, направленные на реализацию этой, теперь уже федеральной, программы. Не произошло это по разным причинам. Поэтому реальная картина по области может сложиться из следующего цифр: из 200 семей, которые могли бы переехать в 2006 году в новые квартиры, получат жилье всего... Здесь

тоже есть нюанс. Плачевное положение исправить еще возможно, для этого необходимо внести соответствующие изменения в бюджеты муниципальных образований.

Что же получается? Теперь в муниципалитетах две очереди: первая очередь — семьи в возрасте до 30 лет (то есть им положены федеральные субсидии), вторая — се-

мьи старше 30 лет (им федеральные субсидии не положены, только региональные и муниципальные). Для самих семей этот факт малоприятен: участники программы опасаются, что при выделении субсидий приоритет в первую очередь будет отдаваться первоочередникам (семьи в возрасте до 30 лет)... И если семья старше 30 лет в общей очереди по программе, на-

пример в Орле, стояла 127-й, то теперь в своей (второй) очереди оказалась — 45-й. Теперь прибавьте к 45 еще более 250 первоочередников и получите реальную картину... "Все смешалось в доме Облонских", и теперь понять, насколько же конкретная семья продвинулась в очереди, весьма проблематично... Между тем начальник областного управления по делам молодежи и физической культуры В. В. Агибалов заверил нас, что в течение двух лет обязательства перед семьями — участниками программы старше 30 лет (а таких в городе Орле 88) будут полностью выполнены. Но чтобы это стало возможным, городские власти должны не спать, а действовать. Если же не будет принято никаких "телодвижений", то, учитывая количество выделяемых по состоянию на сегодняшний день городом Орлом субсидий, не один год придется ждать долгожданного переезда в новое жилье. За это время "постареет" не один десяток первоочередников, и есть ли гарантия, что они не перейдут во вторую очередь?..

По прогнозам региональных властей, 2006 год для Орловщины по реализации программы "Обеспечение жильем молодых семей" станет годом отработки механизмов. 2007 год обещает значительно расширить число участников программы.

Дина ЯГУПОВА.

В ДОСЬЕ ОБМАНУТЫХ ВКЛАДЧИКОВ

Долгое эхо «финансовых романсов»

Замечено не нами: пустые головы ведут к пустоте карманов. Впрочем, это не факт. Если государство помогает (или, что одно и то же, не мешает) мошенникам-"фараонам" возводить финансовые "пирамиды", то под их обломками оказываются, как говорится, широкие народные массы. Таких тошнотно-рекламный Леня Голубков (помните сего с заповной физией телеохмуривателя?) обзывал "партнерами". А были они на самом деле несчастными обманутыми вкладчиками.

Статистика убогомурачивает, и хочется верить, поучительна для нового поколения россиян: 1800 разнокалиберных финансовых "пирамид" (от карликовых, рассчитанных на несколько сот "партнеров", до многомиллионных типа печально знаменитого АО "МММ"), 20 миллионов обманутых граждан и общая сумма "кидалова", которую уже никто и никогда не определит (только севший за решетку по уголовке Мавроди выудил из кошельков вкладчиков порядка 100 миллионов долларов).

Ответственность за убытки, нанесенные гражданам в результате действий (бездействия) государственных органов, несет само же государство. Такого требования Гражданского кодекса.

Оно и несет. Неохотно, со скрипом, по капле выдавливая из своего бюджета мелочь на компенсацию потерь людям, доверившим свои — часто последние — деньги "в рост" финансовым мыльным пузырям. Уже несколько лет вкладчики множества "пирамид" регистрируются, перерегистрируются, собирают справки, делают копии документов — в общем, маются в очередях, дабы получить хоть "шерсти клока" в виде тысячерублевой компенсации. Это регламентированное государство максимум.

И то поначалу рассчитывать на "подарок судьбы" могли далеко не все, а лишь определенные категории вкладчиков — инвалиды Великой Отечественной войны и инвалиды труда, инвалиды по обещанному заблагованию в возрасте 65 лет и старше, инвалиды-ликвидаторы чернобыльской аварии и т.д.

Затем пришла очередь остальных вкладчиков на дозированную тушу. И до некоторых пор работа областной общественной организации защиты обманутых вкладчиков продвигалась по намеченному государством курсу ни шатко ни валко.

Тысяча — утешение слабое. Давно уже вкладчики, требующие максимальный размер компенсации, государство, — более 450 финансовых компаний, — приняло накануне общероссийских политических акций типа президентских выборов ни к чему не обязывающих постановления и... спускало дело на тормозах.

Но вот то ли бывало разбухший Стабилизационный фонд придавал решимости, то ли сработали какие-то иные мотивы, но недавно попечительский совет Федерального общественно-государственного фонда по защите прав вкладчиков и акционеров уведомил максимальный размер компенсации гражданам, пострадавшим от деятельности финансовых мошенников с одной до 10 тысяч рублей. По-настоящему, в зависимости от суммы имевшегося вклада, и, разумеется, как и прежде, ни о каких процентах речь не идет.

И уже с марта этого года граждане, принесшие на радость мошенникам к подножью их "пирамид" свои кровные, могут получить десятикратно выходящую компенсацию. Разумеется, нужно пройти обязательную регистрацию, а это процедура хлопотная. Так что от регистрации до начисления денег на лицевой счет вкладчика может пройти более полугода.

Понятно, такой срок не пугает людей, ждавших часа X годами. И, конечно, мгновен-

но приключился ажиотаж. Мы заглянули на улицу Московскую, 159, где сегодня председатель совета областного общества обманутых вкладчиков Валентина Васильева Полякова и ее верная помощница Лидия Васильева Соловьева (обе пенсионерки со стажем) старательно регистрируют орловцев, на



языке официальных бумаг: "понесших ущерб от незаконной деятельности финансовых компаний".

Старики, старики... В пальтишках, возможно, бывших модными лет эдак двадцать назад. Многие с папками. Благо в коридоре есть диванчик — можно, дожидаясь своей очереди, присесть, перемотать дух. "Русский Дом Селенга", "Хопер-инвест", "Гермес"... шелестят в воздухе до боли знакомые названия. Когда-то эти люди толпились в грандиозных возбудительных очередях в надежде поймав жар-птицу. Сегодня предел мечтаний — хоть лилое перышко...

Деноминация "слизнула" с купюр три нуля. Если вклад, допустим, составлял 200 тысяч рублей, то после финансового салто-мортале осталось 200 рэ. Неусто...

— Пришла как-то женщина, у которой вклад был три тысячи рублей, — рассказала Валентина Васильева. — Мы ей толкуем: у вас, мол, всего три рубля — нет смысла регистрироваться. Так она начала плакать, а потом стала грозить нам судом...

По словам Поляковой, сейчас существенно расширен список "пирамид", за которые расплачивается государство, — более 450 финансовых компаний. — Мы ей известим "пирамид" вроде "Русской недвижимости", "Хопра" и других орловских частот спрашивают о "Народной инициативе" — не будет ли компенсации? Таких утешить нечем, ибо это орловская компания-банкрот, и судьбу ее вкладчиков и вкладов нужно решать на месте.

Валентина Васильева острожно листает выдаваемые виды, заломившиеся во времени регистрационные журналы. По ее данным, на удочку сладких обещаний попались более 32 тысяч орловцев: они вложили в благополучие современных отставов бандеров порядка 15 млн. денноминированных рублей. С 1998 года, когда начались компенсационные выплаты, по 2005 год включительно более 12 тыс. обманутых вкладчиков различных финансовых "пирамид" было выплачено свыше 6 млн. рублей. Сначала деньги выплачивались наличными, с 2004 года — по перечислению.

Сила мошенников — в наших слабостях. Увы, часто мы постигаем эту простую истину слишком поздно. Как, например, миллионы вкладчиков — уже оказавшихся под обломками рухнувших "пирамид".

Николай СОЛОВЬЕВ.

Свет и тени орловского сервиса

— Вот так пропадают предприятия бытового обслуживания! — возмущалась Наталья Ивановна Жданова, директор ОАО "Чайка". Разговор за "круглым столом" в городском управлении торговли накануне профессионального праздника работников "бытовки" получался совсем не праздничным.

Что же так взволновало руководительницу предприятия по ремонту обуви "Чайка"? Придя на эту встречу, она совершенно случайно узнала, что в комиссию по землепользованию г. Орла поступило заявление от одной структуры с просьбой продать ей участок земли по ул. Комсомольской, 27. Помещение же по этому адресу было передано в собственность "Чайки" в процессе приватизации еще в 1993 году, а земельный участок — в бесспорное пользование, на что имеются документы. На встрече за "круглым столом" Н.И. Жданова рассказывала, что мастерские этого предприятия обслуживают население со слабым материальным достатком. И, по ее мнению, своими действиями заставивший чиновник, подавший такую заявку, ставит под угрозу существование всего ОАО "Чайка", которое пока стабильно работает. Мастерская на Комсомольской, 27 дает 70% объема услуг по ремонту обуви. Это высококомбинированный участок, обслуживающий малоимущие слои населения по договору с администрацией г. Орла.

Как раз перед Ждановой директор вполне успешной ателье "Одежда с иголкой" А.С. Кулешова с большой гордостью о том, что закрываются ателье в самом центре города: нет уже "Силуэта" на Московской, "Бережки" на Ленинской. Недавно к Кулешовой приходили устраивать опытные мастера из ателье "Лада", которые в "трилистнике" дорабатывают последние дни.

Но если вникнуть в эти ситуации глубже, то нужно признать, что директор "Чайки" могла бы внимательно следить за изменениями в земельном законодательстве и привести документы на землю в соответствие с новыми реалиями. (Забегая вперед, скажем, что Н.И. Жданова обратилась к председателю городского В.И. Уварову, и он обещал помощь в решении этой проблемы). Нужно сказать, что закрываются и швей из "Силуэта", "Лады", продавая свои акции, доли посторонней фирме, могли бы раньше понять, чем это может закончиться. Кстати, часть бывших работников "Силуэта" сейчас общаются своих клиентов в новом ателье "Силуэт плюс", расположенном, правда, уже не на центральной улице Орла. Работницам "Лады" новый владелец сейчас предлагает арендовать помещение на ул. Салтыкова-Щедрина по 300 рублей за квадратный метр. Они в ужасе: такую аренду не потянут. Думаю, что им лучше обратиться к городским властям. Сейчас предприятия службы быта платят городу за аренду до 100 рублей за квадратный метр. К сведению для мастериц из "Лады": ателье "Одежда с иголкой" сумело удерж-



жаться на плаву не только потому, что здесь умеют шить, но и потому, что это практически мини-дом быта. Здесь наряду с шитьем и ремонтом одежды, головных уборов можно получить и другие услуги, вплоть до ремонта часов и проката свадебных платьев.

Сегодня в городской сфере бытового обслуживания далеко не одназначная ситуация. И встреча за "круглым столом" еще раз убедила в этом. Если обратиться к статистике, то есть повод говорить о довольно динамичном развитии отрасли. Начальник городского управления торговли и потребительского рынка А.М. Лазарев привел цифры: в начале 2006 года в Орле работали 511 предприятий бытового обслуживания населения различных форм собственности. Если называть такие предприятия отрасли, как ОАО "Орелсервис", ОАО "Снежинка", ОАО "Чайка", ЗАО "Каролина", ООО "Фирма "Фигаро", ООО "Одежда с иголкой", ООО "Фотоплюс", компания "Домашний текстиль", компьютерный салон "Багира", салон-парикмахерская "Парижанка" и многие читатели наверняка скажут: "Мы их хорошо знаем". А объяснения с предложением новых услуг — по уборке квартир, офисов и подъездов? А предложения типа "хозяин на час"?.. Но если посмотреть на структуру отрасли, то самый большой удельный вес среди предприятий (25,4%) занимают парикмахерские. На втором месте услуги по ремонту, окраске и пошиву обуви (16,8%), на третьем — услуги станций техобслуживания транспортных средств (9,8%). Затем идут предприятия по ремонту и пошиву швейных изделий и взаимно трикотажа, фотоателье,

по ремонту и техническому обслуживанию бытовой техники и телевидеоаппаратуры, ремонту часов, ремонту и изготовлению мебели, ремонту ювелирных изделий, следом за ними — услуги химчистки и крашения, прачечные.

Директор ОАО "Снежинка" Л.И. Харитоновна за "круглым столом", например, рассказывала, что это предприятие выживает на рынке за счет применения новых тех-

но логий, повышения качества обслуживания, освоения нетрадиционных видов услуг (всего оказывается 60 видов). Бич всех предприятий отрасли — засилье контрафактной продукции. Даже в дорожных магазинах подчас продаются дубленки и костюмы, на которых пришиты лейблы от... мужского белья. И только профессионализм работников позволяет справиться на должном уровне с чистой такой одеждой. Директор ателье "Одежда с иголкой" А.С. Кулешова поделилась хорошей новостью: на одном из орловских предприятий для них изготовили два современных утюга. Потрачены деньги, но зато насколько облегчился процесс шитья и обработки тканей! Характерно, что многие выступавшие на этой встрече — и директор ОАО "Орелсервис" Т.А. Новикова, и Л.И. Харитоновна, и другие — говорили о необходимости большего внимания со стороны властей, о желательности доступных кредитов, серьезных льгот по арендной плате,

по плате за землю, за техническое обслуживание арендуемых муниципальных помещений. К этой теме мы вернемся чуть позже.

А сейчас — о довольно неоднозначной ситуации на рынке парикмахерских услуг. Участники "круглого стола" спрашивали мнение владельца фирмы "Фигаро": почему количество парикмахерских растет быстрее, чем в других сегментах сервиса? В.Е. Верижников ответил, что многим, очевидно, привлекает быстрая оборачиваемость денег. Кого-то устраивает, что можно начать дело при небольших затратах: купили зеркало, дешевый шампунь на рынке, плохой инструмент, а принимать клиентов, дескать, можно и дома. Но нужно понимать, какой здесь профессиональный уровень. А если заниматься парикмахерским бизнесом серьезно, то он требует больших капитальных вложений. Семейную фирму "Фигаро" бизнесмен Верижников со своей женой, парикмахером-модельером высокой квалификации, открыл 12 лет назад. Он вложил серьезные средства в оснащение салона, приобретение оборудования, в обучение мастеров. И сразу соответственно поднял расценки на услуги. Своими победами он считает, во-первых, четвертое место престижного конкурса "Фигаро" на недавнем международном конкурсе в Санкт-Петербурге сразу в двух номинациях: среди парикмахеров и среди мастеров педикюра. А во-вторых, победа для него — недавнее открытие в Орле своего учебного центра по повышению квалифика-

ции парикмахеров. В ближайших планах — открытие уже третьего по счету салона "Фигаро" и сервисного центра по ремонту, заточке инструмента. Верижников с тревогой отмечал, что во многих парикмахерских работают девушки, окончившие только двухмесячные курсы, поэтому и качество обслуживания здесь неважное. Удивлялся, что порой представители других парикмахерских покупают в "Фигаро" только одну парочку одноразовых воротничков, чтобы произвести впечатление на проверяющих из СЭС. Неужели трудно постоянно применять одноразовые полотенца и воротнички? На стоимости услуг это отразилось бы незначительно.

Свое мнение выразила участница "круглого стола" директор профессионального лицея № 1 депутат областного Совета Т.А. Ступина. Она согласилась с Л.И. Харитоновой, что привычный термин "бытовое обслуживание" сейчас уходит в прошлое. Это понятие социалистической экономики, со всеми ее привилегиями, плю-

сами и минусами. Сейчас правильнее говорить о сервисе — достаточно быстро меняющемся, прогрессивном сегменте рынка. Он, как это подтердилось и на "круглом столе", однороден. Нетрудно понять, что такое предприятие, как ремонт обуви, в основном ориентировано на людей со слабым материальным достатком. Поскольку богатые имеют возможность покупать обувь на сезон и менять ее как перчатки. А в мастерские "Чайки" люди не могут принести такие деньги, которые бы оправдывали затраты предприятия на ремонт. Салоны же "Фигаро" рассчитаны на богатых, которые "проглотят" очередное повышение расценки. Льготы со стороны государства предприятиям сервиса, убеждена Т.А. Ступина, должны быть адресными. Они должны предоставляться только тем из них, которые работают с социально незащищенными слоями населения. Скажем, областная программа развития бытового обслуживания направлена прежде всего на поддержку этой отрасли в сельских районах. Льготы не могут предоставляться всем предприятиям сервиса подряд и не могут быть бесконечными. "Если вы работаете на группу обеспеченных людей, то крутитесь-вертитесь, проявляйте искусство менеджмента и зарабатывайте деньги. Таков рынок", — говорила Т.А. Ступина.

В лице, которым она руководит, готовят шапки парикмахеров (кстати, Олеся Шепилова из фирмы "Фигаро", занявшая почетное место на международном конкурсе, ранее закончила это учебное заведение). Т.А. Ступина продолжила тему профессионального становления молодежи. Часто работодатели пишут в объявлениях, что им нужны молодые специалисты, но с опытом работы. Когда они могут успеть получить этот опыт? Ступина предложила провести сертификацию парикмахерских городов. Если вы называетесь салоном, то соответствуйте всем требованиям. Если ваша парикмахерская большая, чем на забегаловку, не тянет, то сообщите об этом своим клиентам... Начальник отдела торговли и потребительского рынка г. Орла А.М. Лазарев отметил, что, несмотря на трудности, отрасль бытового обслуживания, где сейчас работают около 3 тыс. человек, развивается. В 2006 году, например, намечается открыть 15 новых предприятий, увеличить объем оказываемых бытовых услуг до 750 млн. рублей, обеспечить предоставление социально незащищенным слоям населения услуг на льготных основаниях, создать в Орле ассоциацию или гильдию предприятий сервиса по видам услуг. А для читателей еще важно понять, что очень многие ниши в этой сфере пока не заняты. Можно открыть свое дело и быть первым.

Людмила СТАВЦЕВА.