

ГРАМОТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ФК «ОБЕРЕГЪ» - ВИЦЕ-ЧЕМПИОН РОССИЙСКОГО «СПАРТАКА»!

Тридцать первого мая 2008 года на стадионе «Спартак» имени И.А. Нетто прошёл X Юбилейный турнир Российского Фанклуба «Спартак» Москва по мини-футболу. Футбольная команда «Оберегъ», впервые получившая приглашение на турнир в Москву, в упорной, красивой борьбе заняла на нем почетное II-е место!



Кубок российского фанклуба «Спартак» (Москва)

Турнир был посвящен 55-летию знаменитого спартаковского футболиста Юрия Васильевича Гаврилова. К сожалению, сам юбиляр не смог прибыть на турнир, - он вместе с командой ветеранов «Спартака» уехал в Калугу. Игры проходили, по сути, в закрытом пансионате «Спартака», поэтому зрителей было немного: дублеры основного состава, родственники, тренера, почетные гости соревнований.

В турнире приняло участие 16 команд, разбитых на 4 группы. В первой - безоговорочную победу одержали спартаковцы из столицы Карелии. Второе место в ней заняла команда «ПФА» (Пермская государственная фармацевтическая академия) из Перми, опередившая по разнице мячей московский «Спартак-ДПР». Четвертой оказалась команда Озёрского фанклуба - дебютанта соревнований.

А вот другой дебютант - ФК «Оберегъ» оказался первым во второй группе. Наши ребята набрали 7 очков. Второе место с 6 очками заняла команда Рязанского «Алфавита».

В третьей группе развернулась упорная борьба за лидерство между Московскими командами «Спартак-Богородское» и «Red White Spiders», в которой преуспела последняя.

В четвёртой группе сильнейшими оказались москвичи из «Спартака-Чукотки», опередившие по разнице мячей пермский «Эр Телеком». Замкнули таблицу в этой группе фанклубы Рязань и Рыбинск.

В четвертьфинальном матче «Спартак» Петрозаводск не оставил шансов богородскому «Спартаку» - 4 : 0. Матч RWS - «ПФА» Пермь - закончился победой москвичей 2 : 1. Пермское дерби ФК «Оберегъ» - «Эр Телеком» завершилось победой наших спортсменов 2 : 1. Четвертьфинальный матч «Алфавит» Рязань - «Спартак-Чукотка» принес победу последним 3 : 1.

В первом полуфинальном матче встретились старые друзья - соперники «Спартак» Петрозаводск и RWS. Победа питомцев Владимира Петтая 6 : 1. А во втором полуфинале лучшее пробитие послематчевых пенальти вывело ФК «Оберегъ» в финал!

В матче за 3-е место команда «Спартак-



Капитан ФК «ОБЕРЕГЪ» Андрей Мухин получает награды своей команды



Голкипер ФК «ОБЕРЕГЪ» Николай Коробейников - лучший вратарь турнира

«МЫ ЗАСТАВИЛИ МОСКВИЧЕЙ ПРАВИЛЬНО ВЫГОВАРИВАТЬ «ОБЕРЕГЪ»!»

О потрясающем успехе спортсменов ФК «Оберегъ» редакции нашего издания рассказал тренер команды Александр Правденков:

«Игра команды была настолько коллективной, слитной и стабильной, что мне трудно выделить кого-либо из игроков. Разумеется, за исключением нашего голкипера Николая Коробейникова, заслуживающего особых поздравлений. Двадцатилетний ветеран команды отразил ВСЕ (!) удары по своим воротам в серии послематчевых пенальти в полуфинальной игре с ФК «Спартак-Чукотка». Николай признан Лучшим вратарем турнира и удостоен отдельных наград от организаторов соревнований.

Стоит заметить, что ФК «Оберегъ» выступала своим обычным составом без каких-либо спортсменов со стороны. Чего не скажешь о многих других командах - участницах турнира. Но, как говорится, лишь слабый игрок сетует на несправедливость, а сильный - выигрывает несмотря ни на что. Что наши ребята и сделали, порадовав всех своих болельщиков!

Не случайно Пермь была представлена в Москве сразу четырьмя командами - это говорит о том, что футбол в Перми развит очень и очень сильно. И особенно - мини-футбол. Состояние москвичей, заранее подготовившихся отдать серебро совсем другой команде - «Спартак-Чукотка», напоминало шок от теплового удара. Пермские команды редко когда выходили даже в 1/4 финала, а тут - победа в полуфинале и выход на Второе место!

И хотя пафосные москвичи пока еще с трудом выговаривают непривычное слово «Пермь», а слово «Оберегъ» и вовсе вызывает у них замешательство, наши спортсмены заставили их попрятаться в произношении нового, восходящего к известности имени.

Более живо и тепло отреагировали представители команд других городов. Например, руководство рязанского отделения «Спартака» очень заинтересовалось игрой нашей команды. Спрашивали, рассказывали о себе, приглашали в гости на турниры и товарищеские игры.

В целом, отношение к нам было доброжелательным. После турнира на церемонии награждения футболистам «Оберегъ» вручили медали, а также памятные призы - футболки и выпела. Ну и конечно, серебряное блюдо - Кубок X Юбилейного турнира Российского Фанклуба «Спартак» Москва по мини-футболу за II-е место.

Море положительных эмоций привезли наши ребята с игры - это почетное серебро, несомненно, даст им дополнительную уверенность в своих силах и эмоциональный заряд для новых свершений. А сейчас, с победным настроением спортсмены отправились на заслуженный летний отдых. До встречи в сентябре, до новых побед ФК «Оберегъ»!

1922

ФУТБОЛЬНЫЙ КЛУБ
Спартак
МОСКВА

НАГРАЖДАЕТСЯ
КОМАНДА «ОБЕРЕГЪ»

ЗА II МЕСТО В X ЮБИЛЕЙНОМ ТУРНИРЕ
«КУБОК РОССИЙСКОГО ФАНКЛУБА «СПАРТАК»
МОСКВА» ПО МИНИ-ФУТБОЛУ,
ПОСВЯЩЕННОМ Ю.В. ГАВРИЛОВУ

Генеральный директор
ФК «Спартак-Москва» *С.Д. Шавло*

М.С. Шаф

31 мая 2008 г.

Чукотка» одолела RWS - 4 : 3. В финальном матче в упорном поединке футболисты из Карелии вырвали победу у пермяков - 2 : 0. Впрочем, нужно отдать должное футболистам ФК «Оберегъ» - они сражались с командой, уже в третий раз за пять лет завоевавшей этот трофей - переходящий Кубок.

Его вручил на церемонии награждения Председатель МГФСО «Спартак» Вадим Яковлевич Мишуриц, поздравивший спортсменов всех команд, и вручивший призёрам памятные сувениры. Все участники соревнований также получили призы от Российского Фанклуба «Спартак» Москва.

КООПЕРАЦИЯ ЗДЕСЬ БОЛЬШЕ НЕ «ЖИВЁТ»

О том, как живут селяне в тех районах Прикамья, где «умерла» потребительская кооперация

Аукцион по продаже объектов Чусовского сельского потребительского общества был назначен на 12 часов пополудни. Ранее примерно так же распродалось имущество Нердвинского, Кыновского сельпо, Лысьвенского, Ильинского райпо, а в отношении различных потребительских обществ в Суксунском районе друг за другом объявлялось аж целых три подсобия аукциона.

Со стороны казалось: невелика потеря. Чусовское сельпо никогда в передовиках не ходило, а в последнее время только тем и жило, что сдавало свои магазины частным предпринимателям в аренду, на выручку от которой платило зарплату немногим работникам и оплачивало аренду нескольких комнаток, оборудованных под контору в местной гостинице.

Невелика потеря. Почти незаметна. Но именно так, незаметно, сошли на нет пусть не блиставшие ни товарооборотом, ни заготовительной деятельностью около десяти кооперативных предприятий Прикамья. А ведь за ними просматривались не только кредиторы, требующие сатисфакции и потому постоянно давящие на арбитражный суд и на конкурсных управляющих. Прежде всего, за кооперативными предприятиями стояли простые люди, сельские жители, члены-пайщики, на паевые взносы которых в том числе создавалась материально-техническая база потребительских обществ, строились магазины, заготконторы, возводились склады. И вот, эти люди сегодня не только полностью утратили всякий (пусть даже чисто символический) контроль над торговой деятельностью в деревне, но и по сути дела лишились части своей собственности.

Между тем, на выставленные аукционные лоты в виде помещений кооперативных магазинов претендовали их бывшие арендаторы – частные предприниматели.

Навстречу машине шла женщина с двумя полными ведрами воды на коромысле.

– К счастью, – как бы в насмешку обронил водитель, до того «осчастливленный» вместе со мной изматывающей почти стокилометровой тряской по классическому русскому бездорожью.

Но примета не подвела. Вторым встречным нами на сельской улице человеком, с кем удалось завязать разговор, оказался Евгений Жилкин, бывший заместитель председателя правления Кыновского сельпо. Не будь его, мы бы долго ещё колесили по окрестностям в поисках остатков кооперативного хозяйства и людей, могущих объяснить, что же случилось со старейшим в России, непрерывно существовавшим с 1864 года сельским потребительским обществом. А случилось самое банальное: некогда мощнейшая во всей округе торговля-заготовительная организация, располагающая пятнадцатью магазинами и железнодорожными подъездными путями к собственной оптовой базе, не сумела перестроиться в новых экономических условиях хозяйствования.

Старожилкам есть что вспомнить. Ещё в конце шестидесятых годов в Кыновской общеобразовательной школе насчитывалось до полутора тысяч учеников. Жители станции и соседнего одноимённого села были едва ли не самыми обеспеченными селянами Прикамья той поры: на удовлетворение их нужд, кроме потребкооперации работали два ОРСа – железнодорожников и лесников. В местные магазины отovarиваться ездили (благо тогда железнодорожное сообщение было лучше) даже из областного центра.

Но канула в Лету система централизованных поставок, и географическая удалённость района сразу же дала себя знать.

– Пришлось выкручиваться, – вспоминает Евгений Борисович. – Мы купили «КамАЗ» с прицепом. Оформили документы в облпотребсоюзе и стали гонять машину в Запорожье, в Курск, на Белгородчину. Туда – с грузом пиловочника, обратно – с мукой, сахаром, консервами, подсолнечным маслом.

По словам Жилкина, в конторе тогда сидело 22 человека. Они по старой привычке что-то подсчитывали и рассчитывали. Иными словами выполняли ставшую уже ненужной работу, за которую получали, хоть и мизерную, но конкретную зарплату. В новых экономических условиях, для того, чтобы нормально хозяйствовало, а не «проедать» себя самое, необходимо было сократить штат минимум втрое. Но когда этот вопрос, был поднят на правлении сельпо, он был встречен в штыки. Не поддержало новаторов и собрание уполномоченных. Председателя «провалили» на очередных выборах, а двумя годами поз-



же рассчитался и его заместитель. Согласно предварительным договорённостям, он должен был получать дополнительно к зарплате 20 процентов от оборота завезённых им товаров, что сегодня, кстати, практикуется повсеместно во всех потребительских обществах. Но коллеги посчитали эту цифру чересчур завышенной, положив в виде премиальной жалки 0,7 процента. Таким образом, последний ручеёк, худо-бедно поддерживавший благосостояние сельпо, испарился. Жилкин ушёл и открыл собственное дело, став первым (и весьма успешным) конкурентом сельпо.

Пытались спасти кыновчан и представители облпотребсоюза, предложив создать на базе жизнеспособных объектов новое потребительское общество или войти на правах филиала в состав соседнего сильного райпо. Но тщетно. Упрямству ветеранов Российского кооперативного движения можно было только позавидовать. Зато теперь о бывшей мощи Кыновской потребкооперации напоминают лишь развалины кузнечной мастерской, заколоченные или закрытые на замок база, склады, магазины, правление сельпо. А о самом почти полуторавековом её присутствии в Кыну свидетельствует лишь мемориальная доска на так же разваливающемся здании первой в Европейской части России кооперативной лавки 1864 года постройки.

Но, несмотря на всё это, я не заметил на лицах местных жителей какого-либо отпечатка печали или горести. Выходит, не особо переживали они за свою потребительскую кооперацию.

– А думаете, почему? – спросил председатель совета Пермского крайпотребсоюза Владимир Романченко и сам же ответил: – А потому что, как известно, свято место пусто не бывает. На место исчезнувшей кооперации всё равно кто-нибудь да придёт. Даже если в селе был один-единственный кооперативный магазин. Закрыли его – как правило, тут же открывается частник. Что же касается цен, которые, если верить разговорам, непременно должны подскочить, то, практика показывает, как подскочат, так и соскочат.

– Почему? Ведь конкурентов-то нет.
– Давайте рассуждать здраво. Сегодня селянин далеко не глуп. Это он о франчайзингах, лизингах, мерчендайзингах ничего не слышал. А о ценах имеет самое ясное представление. И знает, где какой товар почём продаётся. И вот он, увидев на прилавке заоблачную цену, тот час же задумается, есть ли смысл покупать вещь в местном магазине? А не дешевле и не проще ли сходить или съездить за ней в соседнюю деревню, а то и в райцентр.

Действительно, в нынешний бездефицитный век, человек научился экономить на покупках. Крестьяне одного из пригородных районов Перми обычно кооперируются таким образом: пятеро соседей однажды садятся в старенькую машину одного из них и все вместе едут на оптовую базу или оптовый рынок в Пермь, где в массовом порядке загружаются дешёвым товаром. Такой вояж, даже с учётом расходов на бензин, приносит им известную экономию.

В Добрянском районе Прикамья, некогда славившемся своей потребительской кооперацией, но полностью её «похоронившем», ни один бывший кооперативный сельмаг не стоит закрытым на замок – везде, где только можно, свой пир здесь празднуют частные предприниматели. Иные превратили эти, прежде непрезентабельные торговые точки в мини, а то и супермаркеты. А в таких сельскохозяйственных районах, как Александровский и Горнозаводский, где потребительской кооперации не было открыт (в

своё время всем здесь заправляли ОРСы лесников и железнодорожников), цены даже ниже, чем у иных кооператоров в соседних муниципальных образованиях. Так что, уйдя сейчас из деревни потребительская кооперация, далеко не везде, кроме разве что самих её работников, жители об этом пожалеют. Кстати, в частных лавках Кына, даже несмотря на его отдалённость и бездорожье, цены на товары ничуть не выше, чем в кооперативных магазинах у более благополучных соседей из Берёзовки или Кунгура.

– Мы столько лет подряд твердили о своей незаменимости на селе, – продолжает Владимир Константинович, – что сами уверовали в это. А, по сути, занимались самообманом. Притом, с «душком», чтобы скрыть собственную слабость, а то и безынициативность. Подчас и осуществление социальной миссии – святого для кооператоров дела – подгонялось под отраслевую нашу нищету. Этим мы оправдывали всё: текучесть кадров, скудость прилавков, непрезентабельность магазинов. Судите сами, средняя ежемесячная зарплата по Пермскому краю сегодня перешагнула отметку в пятнадцать тысяч рублей, а мы не дотягиваем и до шести тысяч в месяц. И при этом ещё намерены воевать с бедностью!

Что стоит за этим, весьма смелым заявлением лидера пермских кооператоров? В общем-то, ничего нового, революционного и неизвестного для его коллег. В потребительских обществах Прикамья есть магазины, где продавцы получают десять тысяч рублей в месяц и выше. Есть такие, где не видят и тысячи. Из полутора тысяч торговых предприятий крайпотребсоюза около трёхсот – убыточные и живут только за счёт прибыли своих более успешных «собратей». Председатель совета Оханского горпо Светлана Кичигина, как-то в сердцах призналась, что, будь она частным предпринимателем, то и половины бы своих теперешних не стала бы держать. Словом, как ни крути, а разветвлённой системе, с большим количеством магазинов, ещё и разбросанных на огромные друг от друга расстояния, и при этом не обладающей сколько-нибудь значащим экономическим потенциалом, выживать очень непросто. Людей, то бишь – потребителей – минимум, цены на топливо – заоблачные, налоги дают, а дополнительные производство и услуги – невостребованы. Как жить?

Кыновское сельпо от начала и до конца служит, можно сказать, классическим примером такой ситуации. По всему кусту или, как сейчас принято говорить, сельскому поселению ныне едва набирается четыре тысячи жителей. Такому числу насельников не нужно пятнадцати торговых точек. Тем более, двух десятков конторских служащих. В сложившихся условиях из двух зол приходится выбирать меньшее. Все обанкротившиеся кооперативные предприятия Прикамья, кстати, такого выбора не сделали. Живя по рыцарскому принципу: «сам умирай, а товарища выручай», в итоге и «скончалась» вместе с товарищем.

Между тем, времена, когда было принято кивать на объективные трудности: отказ в поддержке со стороны районных властей, тепличные условия, создаваемые для частных предпринимателей – давно прошли. Надо самим искать выход из создавшегося положения, а не ждать манны небесной. Кстати, те кооперативные предприятия Западного Урала, что не просто выжили, но и благополучно ныне развиваются, пошли именно таким путём. И, надо сказать, большинство из них ещё пять-шесть лет назад тоже стояли на грани банкротства. Но их руководители, проявив недюжинную смекалку, в зависимости от местных условий,

сумели придать кооперативному движению совершенно иной импульс.

– Но на этом пути мы немало и потеряли, – признаётся Владимир Константинович, – причём, не потому что нас задавили конкуренты. По собственной глупости, бесхозяйственности, безынициативности. И ведь потеряли предприятия, до того находящиеся на хорошем счету. Кстати, о тех же оптовых рынках. Привыкли брать товар там. А надо бы – у тех, кто поставляет товар на эти оптовые рынки, или непосредственно у производителей. Надо самим открывать собственные производства, не зависеть от одной отрасли деятельности. Сегодня мы держим линию на форсированное развитие прибыльного производства и считаем, что на неё не должен давить никакой балласт.

– Но как же социальная миссия, как же Устав потребительской кооперации, установивший главной задачей её деятельности обеспечение нужд членов-пайщиков, как же генеральная линия – борьба с бедностью?..

– Борьбу с бедностью руками бедных мы уже проходили в 1917 году. Что из этого вышло – всем известно. Борьбу с бедностью можно лишь, будучи богатым. Да, социальная миссия необходима. Да, нужно открывать на селе новые рабочие места. Но лишь те места, которые имеют реальную отдачу, а не «кормят» дармоедов.

Как бы кощунственно ни звучала эта фраза, «судить» за неё руководство Пермского крайпотребсоюза вряд ли уместно. Ежегодно кооператоры Прикамья создают до двухсот новых рабочих мест. Но, что это за места?

Так, в Ординском ОПО, в отдалённом селе Ашап кооператоры купили и восстановили существовавшую некогда здесь пекарню. Появились вакансии. Напротив, бывшую пекарню фабрики «Северный коммунар» в одноимённом отдалённом селе Сивинского района местное райпо переоборудовало под современный и светлый магазин с товарооборотом в несколько сот тысяч рублей в месяц. Тоже возникла необходимость в наборе продавцов. Расширился ассортимент и количество выпускаемой продукции в кондитерских цехах и цехах переработки Берёзовского, Кунгурского, Октябрьского, Очёрского райпо, Кишертского ОПО, Острожского сельпо – понадобились кондитеры. Увеличились объёмы заготовок – возник спрос на заготовителей.

Но, с другой стороны, в том же Сивинском районе жители деревни Завьялово, где проживает сто с лишним человек, не допроятся открыть у них кооперативный магазин. По мнению председателя совета райпо Юрия Красилова, он ляжет балластом на, в общем-то, успешное хозяйствование районной потребкооперации. Недавно закрыт один из магазинов и в Купроском сельпо – в деревне Соболево, находящейся в труднодоступном месте, на правобережье реки Иньва, где живут немногим больше сорока человек-пенсионеров. Такие примеры можно множить. И если бы не выездная торговля с кооперативных автолавок, местные жители вряд ли могли бы рассчитывать на «вездесущего» частника.

Как ни крути, а палка всегда о двух концах. С одной стороны, да, далеко не везде на селе у потребительской кооперации есть перспективы. С другой, не даёт покоя мысль: а согласись пайщики на предложение Жилкина о сокращении аппарата и введении прогрессивной оплаты труда, как знать, не были бы цены в Кыну ещё ниже, чем сегодня, а ассортимент – богаче? Не говоря уже о развитии заготовительной деятельности, которая нынче здесь сведена к минимуму. Но уж наверняка не стояли бы заколоченными помещения складов и магазинов, как нет таких, например, в Острожском сельпо, обслуживающем столь же малочисленное население, но чуть ли не ежеквартально берущем классные места по итогам соревнования.

По мнению руководства Пермского крайпотребсоюза, возрождать по инициативе сверху потребительскую кооперацию там, где она приказала долго жить, вряд ли имеет смысл. Но что мешает самим жителям этих районов организоваться в потребительские общества? Как это в далёком XIX столетии делали их предки, недовольные ценовым засильем местных и заезжих купцов. И тогда, быть может, в старом здании Кыновского сельпо откроется уже не кооперативная лавка, а музей. Музей потребительской кооперации России.

Михаил КРАСНЫХ,
собственный корреспондент издания
«Российская кооперация».

О БЕСТЕЛЕСНЫХ, БЕССЛОВЕСНЫХ И БЕССОВЕСТНЫХ

В прошлом номере газеты «Грамота» мы рассказали нашим читателям о том, как один из потенциальных клиентов-пайщиков выбирал себе в Перми кредитный кооператив. Сейчас редакция издания предлагает вашему вниманию сводную таблицу кредитных союзов, действующих в нашем городе на данный момент. В ней наглядно дана информация по основным критериям оценки привлекательности КС для потенциальных пайщиков.

Сразу оговоримся, что здесь приведён далеко не полный перечень кредитных союзов Перми. Кроме названных, работают, по нашим сведениям, ещё не менее десяти. Но, одни из них не отвечают на телефонные звонки, а другие попросту отказались сообщать о себе какую-либо информацию. Есть и такие, которые, похоже, и вовсе, существуют лишь на бумаге. О таких «бессловесных» и «бестелесных» призраках мы еще поговорим в следующем номере нашей газеты.

А в этом – сконцентрируем внимание на вполне реальных, но зачастую бессовестных предприятиях. На самом деле, под прикрытием кредитных союзов, порой, работают самые настоящие финансовые компании, которые действительно чем-то напоминают печально всем известные «пирамиды».

Да и верить на слово, даже если оно перенесено на красочный прайс-лист, – сомнительное по надежности решение. Иной предложит клиенту открыть счёт, скажем, на миллион рублей, обещая, что он смо-

жет вернуть вклад сразу же по истечении срока.

Но в договоре обязательно найдётся завуалированная в тексте приписка: «при наличии средств». Такую не сразу и распознаешь! А потребителям следует учесть, что в большинстве кредитных союзов существует дефицит наличных. Они все, что называется, в работе.

Есть и ещё один «нюанс» – откровенно идущий вразрез с ныне действующим Законом «О кредитных кооперативах» да и вообще, со всякой законностью. Оказывается, некоторые кооперативы работают не только со своими пайщиками (или вообще с ними не работают), кредитов не дают, общих собраний, как, например, «Капитал-гарант», не проводят, а полностью сосредотачивают свою деятельность на финансовых операциях, как они считают, более доходных, нежели потребительские кредиты!

Удалось узнать, что основными видами деятельности таковых зачастую являются: строительство, страховая деятельность, и даже нефтяная промышленность. Что, разумеется, также НЕ ЗАКОННО, но существует у всех на виду!

Как мы видим из таблицы, семь кредитных союзов или совмещают подобное «предпринимательство» со своей уставной кооперативной деятельностью, или вообще игнорируют выдачу потребительских кредитов пайщикам.

Из большинства кредитных кооперативов и потребительских обществ лишь несколько более-менее открыты для пайщика. В таких КС ему еще могут сказать, каков

баланс организации, какова сумма просроченной задолженности по потребительским кредитам, или сколько пайщиков состоит в кооперативе. И только в таких организациях потенциальному пайщику объяснят: почему рискованно доверять свои деньги сторонним коммерсантам (кооперативы вообще по закону не имеют право заниматься коммерцией с целью извлечения прибыли). Ведь любое коммерческое предприятие может в один момент обанкротиться (или умышленно подвести себя под банкротство). И чем тогда этот кредитный союз, (или потребительское общество, или центр взаимного кредитования, или кредитный потребительский кооператив граждан – названия могут быть разными!) будет отличаться от пресловутой «МММ»?

В графы таблицы не вошли многие показатели, такие как, например, страхование вкладов, создание резервных и страховых фондов. В дальнейших публикациях мы обязательно познакомим читателя с этой информацией, тщательно собрав ее по крупицам. Сейчас лишь заметим, что страшат вклады пайщиков, причем на солидную сумму – свыше ста миллионов рублей – лишь одно ПО «КПО «Оберегъ», а резервные фонды, однако, имеют практически все кооперативы и общества. Без них деятельность КС будет просто признана незаконной. Вот только сумма этих фондов почему-то во всех (кроме упомянутого ПО «КПО «Оберегъ») кредитных союзах держится в секрете. Её обещают сообщить только состоявшемуся пайщику-вкладчику, называя информацию такого рода или конфиденци-

альной, или «индивидуальной».

Более того, неизвестно даже, проводит ли в этих обществах аудиторская проверка и, если да, то каковы ее результаты, как и где можно ознакомиться с заключением проводивших ее аудиторов? Ведь никакой информации в местных СМИ об этом в жизни не найти!

Очевидно, что наиболее мудрыми стратегами являются те кредитные союзы, которые наиболее открыты для проверяющих и контролирующих органов, и, конечно, в первую очередь, для своих действующих и потенциальных пайщиков. Такие стратеги имеют значительный финансовый потенциал, широкий круг клиентов и столь же широкую географию распространения филиалов, что позволяет по мере необходимости перенаправлять финансовые потоки из одного из них – в другой.

Таким КС скрывать нечего – они постоянно и прямо информирует окружающих о своей деятельности посредством общих собраний, привлечения рядовых членопайщиков в органы управления обществом.

Впрочем, ВЫБИРАТЬ, как всегда, конечно, гражданам. По данным статистики 6.4 % россиян сегодня уже готовы стать «материалом» для строительства новых «финансовых пирамид». И это – их право. А мы лишь надеемся, что наша таблица явится маленьким подспорьем в ответственном выборе для тех, кто хочет сохранить и преумножить свои деньги, а не подарить их «дяде с добрыми глазами»!

Михаил СКОЛОТОВ

КС ПЕРМИ ДЛЯ СВОИХ ПАЙЩИКОВ (сводная таблица)

Название КС	Дата основания	Сайт	Кол-во пайщиков/ филиалов	Максимальный % по вкладам	Максимальный % по займам	Кол-во программ	Обеспечение займов	Заёмщики
КПКГ «Город»	с 2005 года	нет	1800 / нет	29 %	42 %	5	залог недвижимости, автотранспорта	частные лица
КПКГ «Кредитный дом»	с 2005 года	www.kredit-dom.ru	700 / нет	29 %	42 %	11	залог недвижимости	частные лица
КПКГ «Держава»	с 2006 года	www.dperm.ru	800 / нет	28 %	48 %	4	залог недвижимости	частные лица, коммерческие структуры*
КПО «Прикамье»	с 2007 года	нет	200 / 1	42 - 50 %	займы пайщикам не выдает	4	нет	коммерческие структуры*
КПО «Ковчег»	с 2004 года	нет	2800 / 9	29 %	43,2 %	7	залог недвижимости	частные лица
КСОП «Партнёрство»	с 1999 года	нет	1200 / нет	34 %	43 %	2	залог недвижимости	частные лица
ПО «КПО «Оберегъ»	с 2003 года	www.obereg.perm.ru	8000 / 5	29 %	42 %	5	залог недвижимости, автотранспорта, поручительство	частные лица, юридические лица-пайщики
Холдинговая компания КПО «Копилка»	с 2008 года	нет	конфиденциальная информация	27 %	займы не выдает	5	нет	коммерческие структуры*
ПО «Уралпродторг»	с 2003 года	нет	конфиденциальная информация	33 %	займы не выдает	нет данных	нет	коммерческие структуры*
КПО «Капитал-Гарант»	с 2005 года	нет	коммерческая тайна	37 %	конфиденциальная информация	4	залог недвижимости	коммерческие структуры*
ПО «Здоровье и Успех»	с 1999 года	нет	800 / нет	30 %	42 %	6	нет данных	коммерческие структуры*

* ФАКТЫ ПРЯМОГО НАРУШЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О КРЕДИТНЫХ СОЮЗАХ РФ»

Нововведения ПО «КПО «Оберегъ» не имеют аналогов в России

ОТ РЕДАКЦИИ

Некоторые решения Общих собраний пайщиков, равно как и постановления заседаний Совета и Правления пермского потребительского общества «КПО «Оберегъ», явно не имеют аналогов среди КС других регионов России. Практическая реализация этих нововведений создает интересный прецедент, и, по мнению нашего издания, несет полезный опыт для кооператоров.

Редакция газеты «Грамота» попросила руководителей Совета и Правления «Оберега» прокомментировать причины принятия некоторых таких решений, а также, преимущества, которые получают пайщики общества в результате их практической реализации.

ПРИНЯТО РЕШЕНИЕ «О ВСТУПЛЕНИИ ПО «КПО «ОБЕРЕГЪ» В ЧЛЕНЫ ПЕРМСКОГО КРАЕВОГО СОЮЗА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОБЩЕСТВ»

Поскольку вопрос о вступлении ПО в Пермский краевой союз потребительских обществ относится к компетенции Общего собрания пайщиков, он был включен в его повестку и, в результате, принят.

Что дает потребителю обществу сотрудничество с потребкооперацией Прикамья? Комментарий дает заместитель председателя Совета ПО Александр Алексеевич Зеленин:

– Принятие решения «О вступлении в члены Пермского краевого союза потребительских обществ» Советом, а затем и утверждение его Общим собранием ПО, вполне логично, так как целиком в интересах наших пайщиков.

Во-первых, Закон РФ от 19.06.1992 N 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах и их союзах) в Российской Федерации», в правовом поле которого осуществляет уставную деятельность наше общество, и которым мы обязаны руководствоваться, предполагает наличие территориальных союзов, объединяющих потребительские общества, к которым мы относимся.

Таким объединением на нашей земле и является Пермский краевой союз потребительских обществ, обеспечивающий координацию деятельности ПО, защиту имущественных и иных прав потребительских обществ и их членов. Также он представляет их интересы в государственных органах и органах местного самоуправления, оказывает потребителям обществ правовые, информационные и иные услуги. Именно, через этот орган наши пайщики и общество в целом могут реализовать ранее не использовавшиеся ими права.

Во-вторых, Краевой союз вправе осуществлять контрольные и распорядительные функции в отношении потребительских обществ, которые являются членами этого объединения. Проверки деятельности членов союза проводятся его контрольно-ревизионным управлением не реже одного раза в два года.

Кроме того, решением Совета Краевого союза, членом которого мы решили стать, могут быть отстранены от должности выборные должностные лица общества, которые нарушают не только права пайщиков, но и Закон, Устав ПО, допускают наносящие ущерб обществу злоупотребления и препятствуют проведению проверок деятельности ПО.

Таким образом, интересы наших пайщиков становятся еще более защищенными.

ПОДДЕРЖКА ОБЩЕСТВОМ «ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (МСП) В ПЕРМСКОМ КРАЕ»

Комментарий на тему от председателя Совета ПО «КПО «Оберегъ» Александра Михайловича Мохова:

– Правительственные чиновники края пригласили меня принять непосредственное участие в рабочей группе по разработке проекта целевой «Программы развития малого и среднего предпринимательства в Пермском крае» и механизмов ее реализации.

Учитывая, что проект определяет одним из направлений Программы организацию комплекса мер по... «содействию, созданию и развитию микрофинансовых организаций, кредитных

кооперативов, обществ взаимного кредитования, других небанковских кредитных институтов, предоставляющих на возвратной основе средства субъектам малого и среднего предпринимательства; разработке механизмов создания конкурентоспособного рынка кредитных услуг для малого и среднего предпринимательства», я не только принял активное участие в разработке этой Программы, но и предложил Совету нашего Общества создать аналогичную у нас.

Для реализации таких задач Правлению ПО поручено выработать предложения для включения их в Программу «Оберега» по поддержке малого и среднего предпринимательства. Общество также станет вести постоянный мониторинг нормативных актов Законодательного Собрания и Правительства Пермского края по вопросам поддержки МСП, в частности, показателей оценивающих развитие рынка кредитных услуг для этого сектора экономики. Нам интересно будет сравнить наши достижения с результатами местного правительства. Надеемся в относительных показателях обогнать чиновничество!

ПО «КПО «ОБЕРЕГЪ» СОБИРАЕТСЯ ВВЕСТИ В ПРАКТИКУ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УНИВЕРСАЛЬНЫЙ НОРМАТИВ «УЧЕТНАЯ СТАВКА», СПОСОБНЫЙ В БУДУЩЕМ РЕГУЛИРОВАТЬ СНАЧАЛА МЕЖФИЛИАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ ОБЩЕСТВЕ, А ЗАТЕМ, ВОЗМОЖНО, И ОТНОШЕНИЯ ОБЩЕСТВА С КАЖДЫМ СВОИМ ПАЙЩИКОМ

Такая новация была предложена председателем Совета ПО «КПО «Оберегъ» Моховым Александром Михайловичем. Инициативу поддержали все члены Совета, и Правлению ПО было поручено организовать КОНКУРС среди консалтинговых компаний на разработку проекта «Положения об универсальном нормативе «Учетная ставка ПО «Оберегъ» (УСПО).

Как выполняется это поручение Совета и в чем предполагается практическая выгода от нововведения, поясняет председатель Правле-

ния ПО «КПО «Оберегъ» Денис Валентинович Ушаков:

– В настоящий момент с одной из консалтинговых компаний согласуется техническое задание на создание инструмента – «Учетная ставка ПО». Она должна стать подобной ставке рефинансирования ЦБ РФ, которая сможет регулировать стабильность финансов во всем Обществе, состоящем из нескольких, а в будущем из многих филиалов. УСПО позволит эффективно проводить политику привлечения и размещения ресурсов Общества.

Целью создания подобного инструмента является:

- Выстраивание единого финансового пространства Общества с единым механизмом взаимодействия участников;
- Задание мотивации работе территориальных структурных подразделений Общества (филиалов);
- Привлечение в финансовую систему потребительского общества иных, ныне самостоятельных МФО;
- Исключить появление избытков и нехватки ресурсов в разных территориальных подразделениях Общества;
- Средствами реализации указанных целей является создание положения «Об Учетной ставке» и внедрение его требований в жизнь с помощью специального программного продукта.

В результате проведенных работ, должна быть получена финансовая система общества, которая сформируется из участников:

- ЦО (центральный орган) в единственном числе являющийся хранителем резервов, а также - гарантированный покупатель избытков ресурсов на территориях присутствия общества по СФ - ставке финансирования. И гарантированный продавец ресурсов в территории общества, где возникла в них потребность по СР - ставке рефинансирования.
- Территориальные подразделения ПО (ТП) – на сегодня их 5.
- Любое ныне самостоятельное МФО сможет вступить в данную финансовую систему для обеспечения своей стабильной работы на рынке предоставления финансовых услуг.



– Могут ли свободные денежные средства Вашей организации приносить прибыль?



– Могут, и достаточно успешно!



ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

по привлечению свободных денежных средств от юридических лиц и индивидуальных предпринимателей

Индивидуальный подход к каждому клиенту, годовая процентная ставка зависит от срока, суммы и других условий

(БАЗОВАЯ СТАВКА 20% ГОДОВЫХ)

Потребительское общество «Кредитное Потребительское Общество «Оберегъ».

ПО КПО «Оберегъ» зарегистрировано в ИМНС по Свердловскому району г. Перми с 17.03.2003г., действует на основании ФЗ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» № 3085-1 от 19.06.1992г. в ред. 2002 г. Общество предоставляет услуги только своим пайщикам. Для вступления в «КПО «Оберегъ» необходимо заполнить заявление, внести паевый (не менее 100 рублей) и вступительный взнос (100 рублей).

Подробная информация в офисе Кредитного Потребительского Общества «Оберегъ»

614010, г. Пермь, ул. Куйбышева, 89, тел.: (342) 244-08-10, 298-37-98, факс: 244-04-63
e-mail: obereg@perm.ru www.obereg.perm.ru