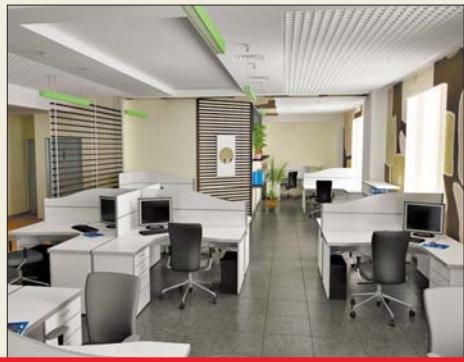


«Богдан» продаватиме китайські авто

«Богдан» і китайська корпорація «Chongqing Lifan Industry» підписали довгостроковий контракт на ексклюзивну дистрибуцію усього модельного ряду авто «Lifan» в Україні. Про це йдеться на офіційному сайті корпорації «Богдан». Уже у другому кварталі поточного року в торговельно-сервісній мережі «Богдана» розпочнуться продажі й обслуговування авто. Планом продажів на поточний рік передбачена реалізація щонайменше 750 автовок під брендом «Lifan».



Інтернет-магазини змусять мати офіси

Мінекономіки опублікувало чергову редакцію законопроекту «Про внутрішню торгівлю» — документ, який готують і обговорюють уже кілька років. За нормами проекту, веб-магазини зобов'язують мати офіси, а за їх відсутність передбачені штрафи. Представники відомства вважають, що такий закон виведе торгівлю з тіні й зіграє на захист покупців. Натомість представники бізнесу, навпаки, впевнені, що торгівля в Мережі піде «у тінь».

7

Відомості.UA
№ 9 (544)
24 лютого - 2 березня 2011 року
vidomosti-ua.com

Події

У чорнобильців забирають пільги

Комітет Верховної Ради з питань правосуддя підтримав законопроект «Про гарантії держави щодо виконання рішень суду». У перехідних положеннях цього закону передбачено внести зміни до понад десятка законів, що стосуються пільг і соціальних виплат для найбільш вразливих верств населення — інвалідів, ветеранів тощо. Найбільше від нововведень постраждають чорнобильці. А це понад два мільйони українців.

Про це заявив голова підкомітету з питань соціального захисту чорнобильців профільного комітету ВР, народний депутат України Віктор Олійник під час прес-конференції у Луцьку. Він навів конкретні приклади.

— Якщо раніше в законодавстві про соціальний захист чорнобильців було прописано, що студентам-чорнобильцям виплачується стипендія, підвищена на 100%, то у новій редакції записано, що студентам виплачується підвищена стипендія, розмір якої визначає Кабмін. Це може бути збільшення на 10, 20 чи 30 гривень, — наголосив нардеп. — Крім того, цим законопроектом інвалідів і ліквідаторів аварії на ЧАЕС можуть позбавити безкоштовного санаторно-курортного оздоровлення. Раніше цю категорію населення

забезпечували безкоштовною щорічною санаторно-курортною путівкою. Тепер в проект закону забрали слово «щорічна». Це значить, що путівка може видаватись один раз у п'ять чи десять років. Досі, завдяки гарантованій державою безкоштовним путівкам, щорічно реально оздоровлювалися понад сто тисяч чорнобильців. Для цього з бюджету виділялося майже 400 мільйонів гривень.

Понад те, Кабмін на власний розсуд встановлюватиме щомісячну додаткову пенсію інвалідам (а також дітям-інвалідам і хворим на променеву хворобу) залежно від групи (до цього було прописано, що вона має становити 50-75% мінімальної пенсії за віком). Також Кабінет Міністрів визначатиме розмір допомоги сім'ям, що проживають на територіях радіоактивного забруднення та мають дітей віком від семи до 16 років (дотепер було чітко прописано, що її отримують у подвійному розмірі).

Віктор Олійник зазначив, що чорнобильці налаштовані рішуче проти прийняття законопроекту та готові страйкувати.

— Лише за два тижні після того, як цей проект був опублікований на сайті Верховної Ради, наш профільний комітет отримав понад триста звернень від громадських організа-



Віктор Олійник

цій, у яких ті висловили негативне ставлення до цього законопроекту. За всю історію нашого комітету такого не було, — наголосив він. — Тому наш комітет виступив рішуче проти прийняття цього законопроекту.

Як зазначив Віктор Олійник, законопроект планують розглядати напередодні 25 річниці Чорнобильської катастрофи.

Наталка СЛЮСАР

КУРЧАТ ПО ОСЕНІ РАХУЮТЬ: придбання у групах в Україні. Підсумки 2010

Кредитів на купівлю авто без первинного внеску позичальника в 2011 році не буде, — вважають експерти. Банки не готові вводити такі програми через високий рівень ризику. Найбільш поширений розмір авансу — 30%, такі умови в 15 найбільших банках.



За підсумками 2010 року, успішеч очікуванням, кредитування не вплинуло на збільшення продажу легкових авто. Ринок нових машин виріс тільки на 0,1%. За банківські гроші знайшли своїх хазяїв усього лише 10% машин, тоді як до кризи доля кредитних авто досягала 86%. В той же час, у минулому році збільшився продаж за програмами придбання автомобілів у групах. Однією з найвідоміших є «АвтоТак». А з вересня минулого року введена на ринок і «АвтоТак ДЕСЯТКА». Обидві програми — це спільний проект Корпорації «УкрАВТО» і ТОВ «АВТО ПРОСТО».

На питання журналіста відповідає Голова Правління ТОВ «АВТО ПРОСТО» Наталія Гутварьова.

Ж: Скільки автомобілів було продано в 2010 році за програмами покупок у групах?

— За минулий рік кількість автовласників істотно збільшилася. У 2010 році було підписано на 163% договорів більше ніж у 2009-му. Всього,

станом на кінець минулого року, понад 39 000 українців стали власниками легкових і комерційних моделей провідних брендів, скориставшись програмами придбання у групах.

Ж: У чому причина такого підвищеного попиту?

— Це найбільш простий і доступний для більшості споживачів спосіб придбати нову «іномарку» або продукцію українських автомобілебудівників. Головна перевага в тому, що виплачувати вартість машини можна поступово невеликими платежами. За програмою «АвтоТак» мінімальний щомісячний платіж складає **465,83 грн (Chery QQ)**. А послуги компанії обійдуться клієнтові менше ніж півпроцента в місяць. Також, клієнт може істотно заощадити на платі за послуги: якщо платити наперед відразу два і більше платежів у місяць, вартість послуг компанії зменшується на **50%**. А це, погодьтеся, істотна економія. Автомобіль можна виплачувати до **10 років**.

Що стосується «АвтоТак ДЕСЯТКА». Ця програма цікава тим людям, які не хочуть брати на себе тривалих зобов'язань по виплаті машини, а хочуть розрахуватися за угодою швидко — максимум упродовж **2,5 років**. Платіж за автомобіль у цьому випадку складатиме **2301,84 грн (Chery QQ)**. Крім того, клієнти «АвтоТак ДЕСЯТКА» отримують дисконтну картку на сервісні послуги, запчастини і товари партнерів Програми лояльності CarMan@CarWoman від Корпорації «УкрАВТО».

Ж: Чи повинен клієнт вносити ще які-небудь додаткові платежі?

— При отриманні машини потрібно буде внести 3,6% від її вартості, як плату за послуги, пов'язані з передачею автомобіля учасникові. А вибір у нас широкий: KIA, Chevrolet, ZAZ, VAZ, Chery, JAC, TATA та I-VAN.

Ж: Умови досить привабливі, відсотки істотно нижчі, ніж по кредитах, так у чому каверза?

— Ніяких каверз немає. Програма працює абсолютно прозоро, на на-

шому сайті кожен може ознайомитися з угодою перш, ніж її підписувати. Терміни отримання автомобіля клієнт планує сам, залежно від своїх можливостей.

Ж: Що потрібно для укладення договору?

— Прийти у салон з паспортом і сплатити 3,6% від вартості обраного автомобіля (одноразовий платіж за послуги, пов'язані зі вступом до програми). Хоч відмітити, що ми працюємо з юридичними особами у тому числі.

Ж: Чи будете ви давати своїм клієнтам додаткові бонуси цього року?

— Так, ми проводимо різні акції для учасників програм. Зараз, при укладенні угоди до кінця лютого нашим клієнтам при отриманні машини даруються зимові шини.

Ж: Куди звертатися тим, кого зацікавили умови Ваших програм?

— До наших салонів, а їх близько 200. Вони розташовуються в дилерських центрах Корпорації «УкрАВТО» по всій території України і великих торгових центрах. Детальніше дізнатися про програму можна на сайтах:

www.autotak.com.ua

www.autotak10.com.ua

Ж: Звісно, придбання у групах, як і будь-який інший продукт має свої прибічники і навпаки. Важливо чітко розуміти для себе який спосіб найбільш зручний і вигідний. І треба пам'ятати про те, що необхідно уважно читати договір якщо ми приймаємо рішення про довгострокові фінансові зобов'язання.

Сергій ІВАНОВ

0-800-500-348

АвтоТак

0-800-50-32-02

АвтоТак ДЕСЯТКА

Всі дзвінки зі стаціонарних телефонів в межах України безкоштовні

■ НЕБЕЗПЕЧНІ ЗНАХІДКИ

В лютому волинські піротехніки ліквідували боєприпаси

Цього місяця працівники групи піротехнічних робіт УМНС у Волинській області ліквідували дев'ять боєприпасів часів Другої світової війни.

Нещодавно мешканці села Баїв Луцького району, копаючи яму на кладовищі, натрапили на предмет, схожий на вибухонебезпечний. На місці події прибули піротехніки та вилучили воєнну міну.

Невдовзі на невеликий арсенал натрапили й мешканці Турійського району. Вони вирубували ліс за кілька кілометрів від села Растів, коли натрапили на смертоносне «залізничя». Обстеживши лісо-

смугу, піротехніки підняли з землі чотири артилерійських снаряди різного калібру та дві гранати Ф-1. Вибухонебезпечні предмети працівники МНС обережно транспортували до спеціально відведеного місця та ліквідували їх.

За кілька днів подібна історія трапилася у лісосмузі неподалік села Гайове Ківерцівського району. Саме там місцевий житель виявив два боєприпаси — артснаряд і протитанкову міну. Дотримуючись усіх правил поводження з вибухівкою, піротехніки МНС вилучили знахідки та невдовзі знешкодили їх.

■ НА ПЕРСПЕКТИВУ

Нововолинськ планує збудувати підприємство для утилізації відходів

Міський голова Нововолинська Віктор Сапожніков їздив у Німеччину переїматися досвід роботи комунальної сфери й утилізації відходів. У місті Ідар-Оберштайн волинський посадовець пробув шість днів. А повернувшись, влаштував прес-конференцію, аби поділитися враженнями та задумками на близьке майбутнє.

Віктор Сапожніков повідомив, що нововолинське сміттєзвалище, що збудоване відносно недавно, наповнюється вдвічі швидше, ніж передбачалося техніко-експлуатаційними розрахунками. Причиною цього став пластик — пляшки, мішки й інша упаковка, що не піддається природному розпаду. Ситуацію, на думку міського голови, треба виправляти не за рахунок розширення площі самого полігона, а шляхом спорудження підприємства для утилізації твердих побутових відходів. Влада Нововолинська вже кілька років працює над цим



питанням. Зокрема, мер сподівається залучити інвесторів.

Крім того, після повернення в Нововолинськ Віктор Сапожніков по телефону отримав пропозицію з Німеччини щодо багатофункціональних лікарняних ліжок за символічну ціну. Також йшлося про пожежну машину з майже 35-метровою вишкою, якої немає в нововолинських пожежників.

■ СПІВПРАЦЯ

Польща потребує робочих рук із Волині

Міський голова Ковеля Олег Кіндер зустрівся з представниками польських підприємств, що займаються виготовленням одягу. Вони зацікавлені розвивати свій бізнес в Україні. Про це повідомили у Ковельському міськвиконкомі.

Голова Українського центру бізнесу у Варшаві Ян Маньковські зазначив, що польські бізнесмени шукають конкретних партнерів, які допоможуть вирішити певні проблеми, з якими стикаються поляки, одночасно вирішуючи проблеми ковельчан. Мова йде про відсутність робочої сили в Польщі. Є замовлення з інших країн на виготовлення швейної продукції, і є потреба в найманих працівниках, яких недостатньо в Польщі. А Ковель має вільну робочу силу та виробничі площі для розміщення устаткування. Тому перспектива такого співробітництва очевидна.

Директор ТзОВ «ВКФ «Ковель» Федір Жунке висловив зацікавленість у майбутній співпраці, оскільки робота його фабрики є сезонною, тому для забезпечення працівників роботою варто розглянути пропозицію польських колег. Сьогодні фірма працює з закордонними замовниками й експортує товари в Німеччину та Францію. Співвласник швейної фабрики Марчін Длугокенські та директор текстильного заводу Збігнев Вілкановські відвідали міс-

цеву фабрику та домовилися про такий же візит ковельських колег до Польщі.

Ян Маньковські також повідомив, що є кілька пропозицій для підприємців Ковеля щодо співпраці у виготовленні садово-городнього інвентарю. Саме для цього на зустріч був запрошений директор ТзОВ «Металторг» Василь Корх. Польських підприємців цікавлять виробничі потужності, вартість виробів і зразки продукції.

Значний досвід співпраці з польськими колегами має ТзОВ «К.П.Верес». Його директор Юрій Шлюєв повідомив, що вже понад десять років фірма має закордонних партнерів, перебуває в постійному пошуку шляхів збереження та нарощення обсягів виробництва, розширює напрямки своєї діяльності. Сьогодні вони займаються експортом та імпортом продукції і мають спільне з поляками виробництво сухих будівельних сумішей, розміщене у Ковелі. Торік експорт товарів у Польщу зріс в 2,7 рази в порівнянні з 2009 роком. Підприємство традиційно бере участь у міжнародних галузевих виставках, вивчає новинки ринку, працює з новими технологіями. За офіційними даними Державної статистики, в 2009 році підприємство посіло восьме місце в Україні з імпорту матеріалів будівельної групи й отримало диплом «Імпортер року».