

Фокусы с «фордами»

➤ «Магтехноцентр» не выполняет обязательств перед клиентами

В НАЧАЛЕ ФЕВРАЛЯ Олег Авраменко наведаясь в автосалон «Магтехноцентр», являющийся официальным дилером автомобильной компании «Форд» (Ford motor company), где давно присмотрел автомобиль Ford Focus. Вскоре полностью оплатил стоимость авто, через некоторое время с представителем дилера был составлен договор купли-продажи...

И тут Магтехноцентр стал демонстрировать фокусы: через обещанные две недели Олегу не выдали паспорт технического средства (ПТС), который должен был прислать изготовитель. Покупателю предложили забрать автомобиль с копией пэтээски: дескать, документ вот-вот должен прийти, дело нескольких дней. Но шли недели, счет пошел уже на месяцы, а долгожданного документа Олег Авраменко так и не получил. Паспорт, он что у авто, что у человека. Машина без ПТС – «недвижимая движимость», на ней даже ездить нельзя, поскольку ни на учет в МРЭО не поставишь и номеров не получишь, ни техосмотр не пройдешь. Словом, дорогой экспонат, посмотреть на который можно ходить хоть по десять раз на дню. Можно даже за руль сесть, мотор завести и поразмышлять на тему «технических причин», на которые упрямо ссылаются работники «Магтехноцентра», не выполняющие условия договора купли-продажи.

Олег за три месяца изрядно походил по различным инстанциям в поисках правды и



пришел к следующим выводам: а) нас, обманутых, очень много; б) Магтехноцентр, скорее всего, «крутит» их деньги, вместо того, чтобы расплатиться с компанией-производителем.

У Владимира Коржова, еще одного бедолаги-покупателя, оплатившего полную стоимость авто у того же дилера еще в конце января, точь-в-точь такая же история с ПТС. Он даже звонил в компанию, изготавливающие «форды», начал было предъявлять

претензии, но ему популярно объяснили, что занимаются только изготовлением автомобилей, а продают их официальные дилеры. А документы на машины высылают дилерам без задержки, сразу после того, как получают полную оплату. Но он-то продавцу – Магтехноцентру – свои кровные давно отдал. Почему его деньги не дошли до изготовителя? И почему его дорогая «недвижимость» до сих пор стоит на приколе на платной стоянке?

Жертвой приобретенного «фокуса» в этом же салоне стал и Евгений Стяжкин, сполна рассчитавшийся за автомобиль и заключивший договор купли-продажи еще 9 февраля.

Ситуация такова, что людям впору организовывать общество обманутых покупателей. Впрочем, кто конкретно стоит за этой вывеской, фирмой, весьма раскрученной в нашем городе?

Оказывается, хорошо известные лица: супруги Флора и Николай Ошманины, виновники недавнего скандала, связанного с самовольным строительством четырехэтажного здания на улице Завенягина. Юридически директором Магтехноцентра значится бывший кандидат в депутаты городского Собрания Николай Ошманин. Подобные «танделы» существуют давно и повсеместно. И обманутые покупатели, и журналист пытались выяснить, где собака зарыта, то бишь, где зависли деньги и документы на проданные авто. На «горячей линии» Ford motor company приятный женский голос посоветовал обратиться все претензии к дилерам, поинтересоваться, перечислили ли они деньги, полученные от покупателей, производителю. Пытались многие. Но хозяева фирмы на связь с клиентами не выходят, а «наученные», видимо, менеджеры упорно твердят, что «руководства на месте нет». Или: «Приезжайте, но учтите, что сегодня салон закрыт на санитарный день».

Между тем у обманутых покупателей, похоже, терпение заканчивается... ☹

ЮРИЙ БАЛАБАНОВ
ФОТО > АНДРЕЙ СЕРЕБРЯКОВ

Нелегкое это дело – помогать совершать подвиги

СЕГОДНЯ мы публикуем продолжение «горячей линии» с управляющим филиалом «Челябинский» Свердловского губернского банка Дмитрием Владимировичем Рожковым. В рамках беседы с читателями не раз всплывала тема малого и среднего бизнеса.

– Дмитрий Владимирович, добрый день! Меня зовут Владимир, имею небольшой бизнес в Магнитогорске. Подскажите, какие перспективы у бизнеса в нашей стране?

– Приветствую вас. В сегодняшнее время вести свой бизнес равносильно подвигу. Хотя еще недавно малый и средний бизнес активно развивались, а перспективы его всем казались радужными. С наступлением кризиса ситуация кардинально изменилась. Как? Все как по учебникам. Произошло глобальное уменьшение кредитования. В последние годы и мощное потребление, и производство товаров и услуг опирались на серьезную кредитную базу. С ее исчезновением маховик потребления стал останавливаться. У бизнеса начались проблемы со сбытом. Необходимость оплачивать кредиты возводит проблему в квадрат.

– Да, подтверждаю, все именно так.

– Владимир, если вас это успокоит, вы не одиноки, это общая проблема практически для любого бизнеса. Очень хорошо, что государство накопило приличные резервы и в сегодняшних условиях решило направить на поддержку реального сектора. В этой ситуации его главными помощниками выступили банки. Естественно, для помощи столпам российской экономики, компаниям, дающим миллионы рабочих мест, оказывается прямая помощь через крупнейшие банки (как правило, с государственным контролем). На региональном



же уровне действуют банки-регионалы, такие, как мы. Уверен, что совместными усилиями – выдавая кредиты, снижая стоимость банковского обслуживания – мы сможем вам помочь и поднять бизнес с колен.

– Здравствуйте, Губернский банк, меня зовут Илья. Скажите, как вы работаете с бизнесом? Ведь вы не являетесь ни государ-

ственным, ни крупным банком, который бы смог получить деньги от государства?

– Добрый день, Илья! Вы, видимо, не владеете информацией. 25 процентов акций Губернского банка принадлежит правительству области. Это не только дает определенную уверенность нам и гарантию надежности нашим клиентам, но и налагает на нас серьезную ответственность, автоматически делает проводниками государственных ценностей. Вот вам один пример: мы кредитовали на очень льготных условиях муниципалитеты перед отопительным сезоном.

Если же мы говорим о размерах, то, напомню, Губернский банк является составной частью банковского альянса с СКБ-банком. Мы имеем общего основного акционера – мощнейшую промышленную группу Урала – Группу «Синара», у нас одинаковые приоритеты и схожие стратегии развития. По размерам наш союз, пожалуй, крупнейший в Урало-Сибирском регионе.

В текущей рыночной ситуации мы делаем то, что и должен делать любой банк, – привлекаем вклады, выдаем кредиты, осуществляем расчетно-кассовое обслуживание предприятий и граждан. В кредитовании определили для себя приоритеты – средний и малый бизнес, те компании, которые сумели сохранить и стабильно продолжают вести бизнес. Они сейчас особенно нуждаются в финансовой поддержке, но в силу размера бизнеса не могут рассчитывать на прямую помощь государства.

– Здравствуйте. Слышал по радио про какую-то суперакцию для бизнеса в Губернском банке. Но ролик быстро закончился, не понял, о чем речь. Расскажите!

– Очень хорошо, что до вас доходит информация о наших продуктах и услугах, значит,

наши рекламщики не зря едят свой хлеб! (Смеется)

А если серьезно: действительно, в мае мы запустили, не побоюсь громких слов, беспрецедентную акцию для бизнеса, изменив условия расчетно-кассового обслуживания в банке. Сделано это, в первую очередь, для того, чтобы облегчить представителям бизнеса доступ к банковскому сервису. В сегодняшних условиях это позволяет им сосредоточить все свои ресурсы на значимых именно для их бизнеса направлениях. Мы же стараемся не мешать им, а создаем максимально комфортные условия, как в части стоимости обслуживания, так и в части эффективного управления денежными потоками.

Условия очень привлекательные – начисление 10 процентов на остаток на расчетном счете, бесплатное открытие и обслуживание расчетного счета в течение трех месяцев после открытия! И, конечно же, предоставляем доступ к заемным средствам – выдаем кредиты малым и средним предприятиям. Пользуясь случаем – приглашаю.

– Спасибо, очень заманчиво.

**СВЕРДЛОВСКИЙ
ГУБЕРНСКИЙ
БАНК**

г. Магнитогорск,
пр. Карла Маркса, 139.

Тел.: (3519) 34-55-51,
34-45-62.

www.sgbank.ru

Ген.лицензия ЦБ РФ №2975

➤ Обманщик в конечном счете обманывает самого себя. Мохандас Ганди