

Зерновой рынок: продолжаем разговор

# Уроки «НИБУЛОНА»

**Репутация Украины на мировом рынке зерна как солидного, надежного экспортера зависит от совместных действий, взаимопонимания государства, сельхозпроизводителей и зернотрейдеров**

**Из массы вопросов, проблем зернового рынка (от закладки нового урожая до поставки зерна потребителю) одна составляющая процесса стоит особняком и для подавляющего числа участников рынка представляется в весьма общих чертах. Между тем, она тесно увязана с другими факторами зернопроизводства, зерноторговли, взаимоотношений и партнеров. Это — экспортная деятельность, участие Украины на мировом рынке зерна. Насколько надежными, стабильными будут позиции нашей страны в этой непростой среде, зависит и от государства, и от сельхозтоваропроизводителей. Здесь нужны только понимание, желание и воля.**

В цикле бесед о зерновом рынке генеральный директор ООО СП «НИБУЛОН» Герай Украины Алексей Вадатурский выделил эту тему как одну из заключительных несудящих, поскольку в ней — ответы на множество актуальных вопросов. В частности, каково по качеству зерно нужно выращивать, чтобы уверенно себя чувствовать в режиме мировой конкуренции. И здесь необходимы не разрозненные хаотичные действия, а целостная государственная программа, которая приведет в систему все элементы рынка.

У руководителей «НИБУЛОНА» есть все основания и право судить об экспортных проблемах в глобальном контексте, поскольку именно его компания сегодня занимает ведущую позицию в украинском зерновом экспорте. В прошедшем маркетинговом году «НИБУЛОН» экспортировал рекордное количество зерна — более 4,6 млн тонн (для сравнения: Казахстан — около 5 млн тонн). Рекордным выдался этот период и для зерноэкспорта Украины в целом — 26 млн тонн (против 4,1 млн тонн в предыдущем маркетинговом году). Но главное — даже не цифры (они могут ежегодно меняться в зависимости от массы причин и факторов), а создание и поддержание репутации, имиджа надежного и качественного экспортера. А это можно добиться лишь общими усилиями — государства, сельхозтоваропроизводителей и зернотрейдеров.

Вопросы функционирования мирового рынка зерна, а также формирования цен на зерно различных культур осветил заместитель генерального директора ООО СП «НИБУЛОН» по торговле Андрей Вадатурский.

— И сегодня, как и многие предыдущие годы «НИБУЛОН» первым начал премьеру зерна нового урожая, — преведяи беседе Алексей Афанасьевич. — И в эти дни мы — единственная из крупных компаний в Украине, которая открыла сезон, к нам хлынул поток не только из Николаевщины, но и из Херсонщины, Днепрпетровщины, Кировоградщины... Во взаимодействии с государством властями нам удалось упорядочить этот процесс и на улицах Николаева, а на территории терминала. Еще один характерный и привычный момент: «НИБУЛОН» опять первым открыл экспортную кампанию — в Саудовскую Аравию отправлены 25 тысяч тонн янвеня нового урожая по прямому контракту.

К сожалению, экспортная деятельность в зерновом хозяйстве страны не является предметом государственной политики, отметил А. А. Вадатурский. Хотя необходимость в ней несомненна: поскольку продовольственная проблема в Украине решена, экспорт зерна может стать действенным инструментом решения проблемы энергоснабжения, ведь мы поставляем зерно странам-производителям нефти. Много говорится о стимулировании экспорта, о снижении логистической составляющей, но в действительности все выглядит иначе. Впечатляет доставка зерна, скажем, из Луганщины в Николаевские порты. В вагонах — более 20 долларов, до Очакова — 5 долларов, хранение на линейных элеваторах — 5 — 7 долларов (а еще доставка к ним — 5 долларов)... Всего более 50 долларов, чтобы вывезти зерно за пределы Украины, затраты внутри страны. А доставка из Очакова в Египет — 6 долларов. И — масса контролирующая организация: госкебинспекция, карантинная и ветеринарная инспекция, таможенная служба, сертификация...

Впервые Нибулон выиграл тендер в Иорданию 7 мая 2007 года и уже в прошлом маркетинговом году «НИБУЛОН» экспортировал на тендерной основе в Иорданию 307 тысяч тонн продовольствен-

ной пшеницы высокого качества (эквивалент 3 класса) — 87 процентов от украинских поставок в эту страну и производители получили премию за качество пшеницы. В «НИБУЛОН» приезжали представители минсельхоза этой страны, изучали технологию, работу лабораторию и остались довольными увиденным. Еще 439 тысяч тонн экспортировали в Бангладеш — одну из приоритетных стран-импортеров. Активно участвовало предприятие в тендерах на поставку зерна по программе ООН и поставило пшеницу в Северную Корею, Пакистан, Судан, Эфиопию (так же в эту страну «НИБУЛОН» поставил пшеницу как благотворительную помощь согласно Указу Президента). А всего компания отгрузила 725 тысяч тонн продовольственной пшеницы, более 50 процентов продовольственной пшеницы, экспортированной из Украины.

Экспорт, участие на рынке зерна — это целая система рисков. Здесь и риски по фрахту судов, и валютные, финансовые риски, и транспортные риски (не будем забывать о сомалийских пиратах). Здесь — и риски, связанные с политической ситуацией (и экономической) в различных странах. Поэтому информация о мировом рынке отслеживается в «НИБУЛОНЕ» со всей тщательностью, начиная с Юго-Восточной Азии, затем — арабские страны, Испания, Италия, Голландия, наконец, американские рынки.

В прошлом году «НИБУЛОН» экспортировал 1 млн тонн зерна кукурузы (21 процент от украинских поставок). Именно благодаря этой компании для Украины открылся рынок кукурузы.

Андрей Вадатурский информировал о ценовых прогнозах по различным культурам (а «НИБУЛОН» экспортирует пшеницу — продовольственную и фуражную, ячмень, кукурузу, подсолнечник и рапс).

Поскольку в прошлом, урожайном году стран-импортеры создали солидные запасы пшеницы, в начале сезона спрос будет вялым и цены — соответствующие. Поэтому можно сделать вывод, что цены начнут рост с осени, после уборочного преобладающего предложения, однако с какой-то высотой.

В нынешнем году американцы засеяли рекордное количество площадей под кукурузу, что оказывает давление на фуражные культуры (ячмень, фуражную пшеницу и кукурузу). Но делать существенные прогнозы можно будет после уборки урожая, когда преведарианная оценка: особенно высоких цен на фуражные культуры ожидать не приходится.

Неоднозначная ситуация с подсолнечником. Цена на сентябрь — декабрь предполагается высокая. Однако нужно смотреть, что покажет Аргентина, где из-за засухи не доосеяли много пшеницы и поэтому площади под сою и подсолнечник должны существенно возрасти, что, возможно, окажет давление на цены на семена подсолнечника во второй половине года и весной цена может снизиться.

Рынок рапса привязан к цене на нефть (как техническая культура), и поскольку основной потребитель рапса — Европа, то — к курсу евро. Если цена на нефть или курс евро будут расти, то значит, и цена на рапс также поднимется.

В целом же, стоимость сельхозпродукции повышается вместе с повышением цены на нефть. И, безусловно, главнейший игрок аграрную продовольственную пшеницу и получить за нее справедливую цену.

А значит, подчеркнул Андрей Вадатурский, необходима государственная программа стимулирования производства высококачественного зерна. Показатель — сколько-то зерна на душу населения — уже неактуален. Украина постоянно сталкивается с хвэваткой рынка сбыта. Необходим комплексный подход к стимулированию производства качественного зерна, тогда мы сможем вырваться только фураж. Экспортируя продовольственное зерно, можно получить на тонне плюс 20 — 50 долларов. Если взять минимальный год (12 млн т), то это — 0,5 млрд долларов, которые сельское хозяйство получит на свое развитие, а значит, и работу над повышением качества. Все взаимосвязано.

С кем торговать? Европа себя защищает, это для нас пока что закрытый рынок. Нужно работать годы и годы, чтобы предложить европейцам пшеницу высокого качества. Поэтому сегодня более реальный ориентир на сегодня — Малайзия, Индонезия, Северная Корея, которые покупают у нас пшеницу как ... фуражное зерно.

Впервые Нибулон выиграл тендер в Иорданию 7 мая 2007 года и уже в прошлом маркетинговом году «НИБУЛОН» экспортировал на тендерной основе в Иорданию 307 тысяч тонн продовольствен-

ной пшеницы высокого качества (эквивалент 3 класса) — 87 процентов от украинских поставок в эту страну и производители получили премию за качество пшеницы. В «НИБУЛОН» приезжали представители минсельхоза этой страны, изучали технологию, работу лабораторию и остались довольными увиденным. Еще 439 тысяч тонн экспортировали в Бангладеш — одну из приоритетных стран-импортеров. Активно участвовало предприятие в тендерах на поставку зерна по программе ООН и поставило пшеницу в Северную Корею, Пакистан, Судан, Эфиопию (так же в эту страну «НИБУЛОН» поставил пшеницу как благотворительную помощь согласно Указу Президента). А всего компания отгрузила 725 тысяч тонн продовольственной пшеницы, более 50 процентов продовольственной пшеницы, экспортированной из Украины.

Экспорт, участие на рынке зерна — это целая система рисков. Здесь и риски по фрахту судов, и валютные, финансовые риски, и транспортные риски (не будем забывать о сомалийских пиратах). Здесь — и риски, связанные с политической ситуацией (и экономической) в различных странах. Поэтому информация о мировом рынке отслеживается в «НИБУЛОНЕ» со всей тщательностью, начиная с Юго-Восточной Азии, затем — арабские страны, Испания, Италия, Голландия, наконец, американские рынки.

В прошлом году «НИБУЛОН» экспортировал 1 млн тонн зерна кукурузы (21 процент от украинских поставок). Именно благодаря этой компании для Украины открылся рынок кукурузы.

Андрей Вадатурский информировал о ценовых прогнозах по различным культурам (а «НИБУЛОН» экспортирует пшеницу — продовольственную и фуражную, ячмень, кукурузу, подсолнечник и рапс).

Поскольку в прошлом, урожайном году стран-импортеры создали солидные запасы пшеницы, в начале сезона спрос будет вялым и цены — соответствующие. Поэтому можно сделать вывод, что цены начнут рост с осени, после уборочного преобладающего предложения, однако с какой-то высотой.

В нынешнем году американцы засеяли рекордное количество площадей под кукурузу, что оказывает давление на фуражные культуры (ячмень, фуражную пшеницу и кукурузу). Но делать существенные прогнозы можно будет после уборки урожая, когда преведарианная оценка: особенно высоких цен на фуражные культуры ожидать не приходится.

Неоднозначная ситуация с подсолнечником. Цена на сентябрь — декабрь предполагается высокая. Однако нужно смотреть, что покажет Аргентина, где из-за засухи не доосеяли много пшеницы и поэтому площади под сою и подсолнечник должны существенно возрасти, что, возможно, окажет давление на цены на семена подсолнечника во второй половине года и весной цена может снизиться.

Рынок рапса привязан к цене на нефть (как техническая культура), и поскольку основной потребитель рапса — Европа, то — к курсу евро. Если цена на нефть или курс евро будут расти, то значит, и цена на рапс также поднимется.

В целом же, стоимость сельхозпродукции повышается вместе с повышением цены на нефть. И, безусловно, главнейший игрок аграрную продовольственную пшеницу и получить за нее справедливую цену.

А значит, подчеркнул Андрей Вадатурский, необходима государственная программа стимулирования производства высококачественного зерна. Показатель — сколько-то зерна на душу населения — уже неактуален. Украина постоянно сталкивается с хвэваткой рынка сбыта. Необходим комплексный подход к стимулированию производства качественного зерна, тогда мы сможем вырваться только фураж. Экспортируя продовольственное зерно, можно получить на тонне плюс 20 — 50 долларов. Если взять минимальный год (12 млн т), то это — 0,5 млрд долларов, которые сельское хозяйство получит на свое развитие, а значит, и работу над повышением качества. Все взаимосвязано.

С кем торговать? Европа себя защищает, это для нас пока что закрытый рынок. Нужно работать годы и годы, чтобы предложить европейцам пшеницу высокого качества. Поэтому сегодня более реальный ориентир на сегодня — Малайзия, Индонезия, Северная Корея, которые покупают у нас пшеницу как ... фуражное зерно.

Окончание. Начало на 1-й стр.

## Сквозь тернии — к высокому урожаю

— Знаете, — продолжает разговор Сергей Андреевич, — бывает мнение: есть или нет урожай фруктов — неважно. От этого с голоду не умрем. Важно, чтобы зерновые уродили, пшеница была. Раньше, еще в советские времена, я занимался капитальным строительством предприятия. Прежний руководитель межколхозного садоводческого предприятия, так раньше называлось наше хозяйство, П. А. Шкрабак пригласил меня, строителя, заняться развитием предприятия, строительством жилья для его работников. Между прочим, очень правильное было решение, столько людей он привлек в Баштанку перспективой получить здесь от хозяйства хороший дом. Так вот, приехали мы тогда в Москву защищать проект орошения сада. Объем работ был довольно большой, на 14 млн. тогдашних полновесных советских рублей тянул.

## Сергей КРАВЦОВ:

# «Вопреки всему юг Украины будет утверждаться не только зерновыми, но и садами»



о своих садовых заботах, помогают местным садоводам решать проблемы развития отрасли.

## Не только техника, но и кредиты

Одно из главных условий для успешного ведения хозяйства — дешевые кредиты и дотации государства на его развитие. У поляков все это есть. Когда поляк покупает трактор для работы в саду, то 70 процентов стоимости машины ему возвращают.

— А мы не уверены ни в чем, — продолжает параллель Сергей Андреевич. — У нас в хозяйстве холодильники на 3 тысячи тонн, которые износились морально. Это техника хранения прошлого, вчерашний день.

Сегодня уже другие требования к хранению продукции. Для того, чтобы построить современный холодильник, нам нужно взять кредит, который у нас дают под 23 процента годовых. Это очень дорого. А поляку вернут и 70 процентов его стоимости, да на строительство сформируют дешевый кредит под 4 — 5 процентов годовых. И об этом он знает наверняка.

Нам же сегодня государство выделяет средства на закладку молодых насаждений, строительство систем орошения, уход за саженцами. Пока только обещают выделять средства на развитие, на строительство холодильников, но будет ли это в каких-то размерах?

Вот мы посадили молодой сад. Я не знаю, сколько мне компенсируют средств на его развитие: 25, 30 или 40 процентов. Мы даем сведения о своих затратах, например, 2 млн грн. в областное управление сельского хозяйства, «Николаевсадвипром», где цифры суммируются и на основании определенных расчетов выделяются средства, но сколько и когда мы их получим — неизвестно. Мы берем дорогие кредиты, а вернутся ли, в каком количестве и когда мои средства, я не знаю. Есть программа поддержки отечественного сельхозтоваропроизводителя, в которой предусмотрено до 10 — 12 процентов возмещения стоимости кредита. В прошлом году она работала, а в этом году мы пока не получили ни копейки. Программа есть, а будут ли выделены под нее средства — неизвестно.

Вот потому и выставляем на продажу такую дорогую — по 16 гривен — черешню. Вот потому и стараемся продать наши фрукты как можно дороже, но верхнюю планку цены все равно корректирует рынок. А фрукты — это продукт скоропортящийся: день-два — и пропади. Это не трактор, культиватор и другая техника, цены на которые поднялись за два года вдвое. Их не покупают сегодня, они стоят, поднимаются в цене и дальше, при этом не работают заводы-производители, а людей увольняют. Тракторный пришел стоит, как новые «Жигули», трактор МТЗ-82 продается по стоимости трех «Жигулей». Разве это поддержка сельхозпроизводителя?

И если говорить о покупке того же трактора, то наши садоводы находятся в гораздо худшем положении, чем их зарубежные коллеги, добавим мы. В рамках государственной поддержки сельхозпроизводителей работала программа по поддержке приобретения отечественных тракторов. При по-

купке такой машины возвращали 30 процентов стоимости. Сегодня эта программа есть, но из-за отсутствия средств тоже не работает. Маленький трактор Т-25 стоит 100 тысяч грн., МТЗ — 150 тысяч. И для того, чтобы купить такую технику, нужно брать кредиты под непосильные для труженников 23 — 25 процентов.

Вот так, резюмирует Сергей Андреевич, и надо обновлять технику, и денег нет. И все-таки мы растем, понемногу обновляем наш парк техники.

## В тройке лидеров

Да, несмотря на все трудности, «команда» С. А. Крауцова, который в 1994 году возглавил «Зарю Ингула», все работники этого хозяйства, как он говорит, на энтузиазме, благодаря профессионализму, высокой квалификации специалистов и садоводов, самоотверженному своему труду уже несколько лет подряд «ходят» в лидерах производителей фруктов. В 2004 году здесь собран наибольший в Украине урожай спелой витаминной продукции: черешни, вишни, абрикосов, персика, алчи, сливы, яблок, айвы. Валовой сбор тогда составил 8850,4 тонны, при средней урожайности 142,7 центнера с гектара. Высокие качества и профессионализм коллектива были отмечены Международным Академическим рейтингом «Золотая Фортуна». Хозяйство получило серебряные стелы и Диплом качества.

Ныне площадь садов хозяйства составляет более 800 гектаров. Из них 81 гектар занимает молодой сад. Из 765 гектаров плодородного сада семечковые занимают площадь 535 и косточковые — 230 гектаров. Введено в эксплуатацию 128 гектаров капельного орошения, строится еще 15 га, что даст возможность увеличить урожайность фруктов.

Небольшие площади заняты зерновыми культурами порядка 300 га — пшеницы, 50 — ячменя, а также выращивают здесь на площадях по 15 — 20 га подсолнечник и горох.

Высеваются культуры в основном на тех почвах, на которых раньше были сады. Старые деревья вырубчываются, и на этих площадях высевается пшеница, ячмень, подсолнечник, горох. Это своего рода севооборот.

Кроме того, за счет урожая зерновых хозяйство в какой-то степени компенсирует урон, нанесенный погодными условиями саду — главной специализацией предприятия. И в этом случае «Зарю Ингула» спасает диверсификация производства.

Удерживая лидирующие места при таких сложных обстоятельствах помогает команда и, прежде всего, главный агроном Константин Витальевич Лукин, который пришел в это хозяйство прямо с институтской скамьи. Работал здесь на практике, потом — бригадиром, а вот теперь главный и очень авторитетный специалист предприятия. Заместитель председателя правления ЗАО «Заря Ингула» Михаил Владимирович Полонский, главный инженер Сергей Дмитриевич Есименко, финансовый директор Людмила Николаевна Крауцова, лучшая поповина семьи Крауцовых, главный бухгалтер Людмила Михайловна Безручко, вот те люди, благодаря которым маховик этого замечательного хозяйства потихоньку раскручивается. Обновляются технологии, внедряется передовой опыт, например, приспособили маленький прицеп на уровне зем-

ли. Так удобнее убирать яблоки, не травмируя их, выработка нормальная. Эти прицепы специалисты увидели у поляков, нашли предприятие, их производящее, привезли чертеж, договорились о цене и сегодня 60 штук таких прицепов Т-25 облебают уборку труженника-садовода Нине Николаевне Приходько, Татьяне Леонидовне Фаргин, Валентине Васильевне Власовец, Валентине Ивановне Пиховец, династи Ивановой и другим. Овладели новой техникой, так же, как и новой технологией, когда-то польской и голландской, приспособленной теперь к баштанским условиям, бригадиры садоводческих бригад Антонина Яремчук, Мария Дмитриевна Дьячук, Ирина Леонтьевна Шичида. Добросовестно справляются со своими обязанностями инженер-холодильщик Сергей Николаевич Филоненко, механизаторы Виктор Северьянович Пащенко, Валерий Анатольевич Серок, Александр Романович Скуртуп, Николай Иванович Долгополов, водитель Александр Давыдов и другие. Все они вносят свой посильный вклад в развитие хозяйства, создают его имидж и все вместе с руководством «Заря Ингула» еще раз доказывают, что садоводство на юге Украины — отрасль перспективная и в ней работают настоящие профессионалы.

## Садам — быть!

Удивительно, что это до сих пор приходится доказывать, — размышляет вполух Сергей Андреевич. — Ведь как живучи стандартные мнения, мол, отрасль любительская и работает в ней любители, не заслуживающая внимания. Но мы — профессионалы, знакомые со всеми новинками садоводства за рубежом и внедряющие их в свою практику. И отрасль — рентабельная! Да, она затратная, но затраты окупаются прежде всего круглогодичной занятостью работников. А это многого стоит. Мы привлекаем на уборку около 100 человек, помимо постоянно работающих в хозяйстве 110 человек. Эти люди считаются сезонными рабочими, но работают практически весь год. Все зиму и весну мы обрезаем деревья, формируем кроны, а в конце мая начинаются уборка, которая заканчивается только к концу октября. В ноябре люди в отпуске, а с начала декабря начинается обрезка, и опять люди работают всю зиму.

На предприятия работают не только жители Баштанки, но и окружающие сел, где колхозы развалились, а новых хозяйств тоже нет. И даже те, которые остались, и специализируются на выращивании зерновых и технических культур, не обеспечивают занятости сельского населения. В «Заре Ингула» работают селане из Доброго, Новогородки, Виноградки, Ингулки, Доброй Кричиды. Автобус утром возит людей на работу, а вечером возит по домам. И получают они неплохо. В прошлом году средняя зарплата составляла 1000 — 1200 гривен, в этом году поддерживается ее на этом уровне будет сложнее, считает Сергей Андреевич. А на обресте хороший работник в этом хозяйстве зарабатывает до 2000 гривен. Разве это обстоятельство не заслуживает того, чтобы на садоводство обратили внимание и оказали его труженникам поддержку?

В хозяйстве строится и перерабатывающее производство. Ведь это дополнительные места для людей и лишняя копейка на развитие предприятия.

Вообще-то нашу продукцию с удовольствием покупает «Сантра» и другие переработчики, но мы начали строительство цеха для переработки своей продукции, — делится своими планами С. А. Крауцов. — Везли итальянскую машину по переработке яблок на юг. Рассчитывали, что «Сантра» или какой-либо другой крупное предприятие того же профиля купит наше оборудование и сделает из него свой конечный продукт. Нам выгорела прибыль не сырые, а полуфабрикат, к тому же зимой, когда спрос и цена на продукцию повышаются. Так вот, строительство цеха по переработке продукции, который мы планируем запустить в производство еще в этом году, нам обоидется дороже, чем мы рассчитывали, придется залезать в долги, брать кредиты. Мы весь прошлый год расплачивались с долгами, и в этом году будет очень тяжело из всего этого выбирать, если не будет выплачена государством компенсация по потерям урожая из-за ранних весенних заморозков. Очень надеваемся на то, что развитие отрасли станет нашей общей заботой, что мы все же ошущим внимание и поддержку государства в решении своих проблем. А со своей стороны сделаем все, чтобы росли, цвели и плодоносили наши сады, обеспечивая работой и доступной по цене сладкой витаминной продукцией не только юг Украины, но и всю страну. И еще хочу добавить один совет покупателям: «Если хотите есть красивые плоды, покупайте импортные, если вкусные, ароматные и полезные для здоровья, то только наши, отечественные, выращенные с любовью и заботой о потребителе».

Л. ФУГА.

На снимке: (слева — направо) энергетик В. Е. Ерема, электрик Л. К. Курочкин, гидротехник А. П. Буднейный и оператор полива В. А. Тимошенко; главный агроном К. В. Лукин.

Фото М. ЧУПРИНОЙ.

# Як королі до ломбарду ходили

Надання позики під заставу було відоме людству здавна — понад 3000 років тому ломбарди діяли у стародавніх Греції, Римі, Китаї тощо. Щоправда, називалися вони інше. Послугами ломбардів у всі часи користувалися не лише прості люди, але й королі, папи, маршали та інші впливові особи. Один з яскравих історичних прикладів — вінченське подружжя Едуард III Англійський та Ізабелла Кастильська. Вони звернулися до ломбарду аби профінансувати експедицію Колумба, яка відкривала світові ший континент — Америку! Королева Ізабелла навіть заклала свою корону, щоб допомогти мореплавцям знайти нові землі.

Слово «Iombard» походить від назви італійської області Ломбардія, де з XIII ст. почався стрімкий розвиток фінансових установ та їх розповсюдження у Європі. Адже далекоглядні правителі швидко розуміли, наскільки цінним є ломбарди для економіки будь-якої країни.

Сьогодні ломбарди діють в усіх економічно розвинених країнах, наприклад, у США їх понад 16000, в Австралії — 3000. В Україні найбільш популярна мережа ломбардів — «Скарбниця», відділення якої є майже в кожному місті. За 17 років свого існування «Скарбниця» надбала понад 7 мільйонів клієнтів. Це єдиний в країні ломбард, який працює за європейським зразком

сервісу та надає фінансову підтримку без вихідних, а в деяких філіях цілодобово!

Отже, ви маєте право саме того, коли потрібно. Застава — будь-який цінний предмет: годинник, «ковелірка», столове срібло, побутова й офісна техніка тощо. У «Скарбницю» кваліфіковано й безкоштовно допоможуть оцінити предмет застави, зберігти його, продовжити термін повернення кредиту, запропонувати зручні варіанти погашення процентів. Готівку ви отримаєте у лічені хвилини за наявності паспорту і предмету застави.

Все більше українців переконуються: ломбард «Скарбниця» — вдале рішення, коли потрібні гроші!

А. НАЗАРОВ.

**Кожному з нас знайома ситуація, коли гроші потрібні саме зараз, до зарплатні далеко, а звертатися до друзів чи родичів немає бажання. В такому разі не варто впадати у відчай або вважати, що Фортуна занадто суворо до вас, адже існують ломбарди!**

## ЛОМБАРД

**ГРОШІ ШВИДКО**

м. Миколаїв пр-т Леніна, 21, тел. 46-22-95  
вул. Чапаєва, 215-Б, тел. 24-31-06  
вул. Державинського, 51, тел. 55-09-09  
вул. Краєвих Митовичів, 2, тел. 40-48-96  
[www.scarb.com.ua](http://www.scarb.com.ua)