

*ТТ Финансы ■ Финансовые услуги
Санкт-Петербурга*

выпуск 2/2007

АВТОКРЕДИТОВАНИЕ И ЛИЗИНГ

www.ttfinance.ru



Планы,



которые можно прекратить строить
и начать воплощать — при помощи лизинга

Расширяете производство и нуждаетесь в новом оборудовании? Стоит обратиться в BSGV. Возможности крупнейшей европейской финансовой группы Societe Generale позволяют выбрать оптимальную лизинговую схему специально для Вас. Мы предоставляем услуги в области лизинга уже более сорока лет и уверены в том, что вместе с Вами сумеем подобрать наиболее успешный вариант.

Подробности на сайте www.bsgv.ru и по телефону (812) 336-61-63 в Санкт-Петербурге.



BSGV

Банк Сосьете Женераль Восток
банк, с которым легко общаться

ГРУППА
СОСЬЕТЕ
ЖЕНЕРАЛЬ

На правах рекламы. ЗАО «БСЖВ». Генеральная лицензия Банка России № 2295

www.bsgv.ru



Дорогие друзья!

До чего же поразительные результаты порой приносит стабилизация обстановки только в одной стране - России! Средний семейный автомобиль каких-нибудь пять-десять лет назад комплектовался из удобств разве что ручной коробкой передач и складывающимися сиденьями и стоил десять-двенадцать тысяч долларов. А нынче – погляди в окно, или лучше на выставку весной в СКК или осенью в Гавани!..

Как же о нас заботятся все поголовно автомобилестроители! Просто дух захватывает! Кондиционеры – это вчерашний день; актуален раздельный для водителя и пассажира климат-контроль. Электронные системы стабилизации – разумеется, в базовой комплектации, а как же иначе? Споры нет, вещи нужные, просто так не откажешься. Но вот итоговая цена автомобиля! :) Без тридцати, а то и сорока тысяч долларов уже не подступишься...

Кабы не возможность взять кредит, а для юр. лиц лизинг, пришлось бы нам всем ездить на доживающих свой век «лохматках» и посещать сервис не реже раза в неделю. Хотя

сложность электрических схем нынешних новых автомобилей уже не балует своих владельцев прежней безотказностью. И если раньше мы глядели на западный обычай страховать свои машины как на «с жиру бесяться», то сегодня любой ремонт после любого ДТП способен пустить по миру даже состоятельного человека.

Мы искали счастья, а получили свободу. Так сделаем же из нее счастье своими руками! :)

Главный редактор «ТТ Finance»
Триндюк Татьяна
т. 944-73-81, т/ф. 740-61-22
tt@tt-agency.ru
www.ttfinance.ru

Заводи то, что заводит тебя! Купи машину в кредит!



8-800-200-96-69



БРЕНД ГОДА/IFFRE 2005



ИМПЭКСБАНК

Группа Райффайзен

(812) 324-17-10

www.impexbank.ru

ОАО "Импэксбанк" Ген. лицензия №2291 от 27.05.03, выдана ЦБ РФ

Содержание:

«Взгляд на автокредитование «с другой стороны баррикад».	
Рассказывают специалисты банков и автосалонов»	4-7
Таблицы «Автосалоны»	8-17
Таблицы «Банки, предоставляющие автокредиты»	18-22
«О страховании автотранспорта»	23-27
«Вопросы к эксперту рынка»	28
«Лизинг автотранспорта. Преимущества и особенности»	29-34
Список лизинговых компаний	35

Выходные параметры издания:

Свидетельство о регистрации СМИ:
ПИ N ФС2-8495 от 20 февраля 2007г.
Выдано Управлением Федеральной службы
по надзору за соблюдением законодательства
в сфере массовых коммуникаций и охране
культурного наследия по Северо-Западному
Федеральному округу.

Сборник «IT Финансы. Финансовые услуги
Санкт-Петербурга».
Выпуск N 2/2007, апрель.
«Автокредитование и лизинг».

Главный редактор: Триндюк Татьяна Львовна
Учредитель, редакция, издатель: ЗАО «IT Финанс».
Адрес: 191186, Санкт-Петербург;
пл. Конюшенная, 2, лит. Д, офис 422.
т/ф: (812) 740-61-22, e-mail: ttinfo@it-agency.ru,
www.ttfinance.ru

Отпечатано в типографии:
ЗАО «Мультипринт Северо-Запад».
Адрес: г. Санкт-Петербург, В.О., 18-я линия, д. 55.
Апрель 2007.

Периодичность выпусков: не менее 6 раз в год.
Тираж: 20 000 экз.

Распространяется бесплатно:

на специализированных выставках и мероприятиях,
в банках, автосалонах, страховых и лизинговых
компаниях, бизнес-центрах, ресторанах, элитных
мед. центрах, сервисных центрах «Окдайл»,
тур. фирмах, по адресной рассылке, на 100 стойках
Freedom of Choice и т. д.

**Полный список мест распространения см.
на сайте www.ttfinance.ru (раздел «Реклама»)**

Данные таблиц сборника получены путем опроса
банков, автосалонов, страховых и лизинговых
компаний. Действительны на конец апреля 2007 года
(возможны изменения).

ВЗГЛЯД НА АВТОКРЕДИТОВАНИЕ «С ДРУГОЙ СТОРОНЫ БАРРИКАД»

Рассказывают специалисты банков и автосалонов

■ Эксперты отмечают «бум» на рынке автокредитования. По вашему мнению, действительно произошел бум? Если «да», с чем он связан?

Андрей Рублев, заместитель директора дирекции розничного бизнеса банка «Санкт-Петербург»: Прошлый год, без сомнения, стал рекордным по количеству выданных банками кредитов на покупку автомобилей. В текущем 2007 году тенденция роста не только сохраняется, но и дает основания полагать, что рекорд прошлогодних показателей будет побит.

Причин такого успеха автокредитных продуктов несколько. Среди прочих необходимо выделить общий рост благосостояния населения и в полной мере удовлетворяющее спрос на подобный продукт, развитие предложения, появление максимально гибких и удобных банковских программ потребительского кредитования. Нельзя также не учитывать рост цен на жилье, который привел к изменению потребительских предпочтений в пользу автотранспорта.

Андрей Аронов, начальник отдела автокредитования ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»: Бума нет! Просто у дилеров снижены квоты на популярные марки автомобилей.

Елена Вячеславовна Романова, начальник Управления розничного бизнеса филиала «Санкт-Петербургский» ОАО «ИМПЭКСБАНК»: Банки, предлагая автосалонам комплекс услуг, привлекая к сотрудничеству страховые компании, расширяют линейку кредитных продуктов в части автокредитования, что стимулирует желание потребителя приобрести автомобиль.

Дмитрий Тимофеев, заместитель директора Санкт-Петербургского филиала ОАО «Банк Москвы» по розничному бизнесу: Настоящий бум переживает рынок продаж автомобилей в целом и рынок автокредитования в частности. Это, прежде всего, связано с имеющим место в последние годы ростом доходов населения и соответствующим ростом запросов потребителей. Автомобиль в наше время уже не просто средство передвижения, это элемент имиджа. А имидж нужно демонстрировать сегодня, копить средства на его приобретение – непозволительная роскошь. Поэтому активная часть молодежи и людей среднего возраста все больше использует возможности приобретения автомобиля в кредит, получая «блага цивилизации» здесь и сейчас и расплачиваясь за него в течение нескольких лет.

Карина Сергеевна Белаш, специалист по кредитованию физических лиц Санкт-Петербургского филиала ОАО КБ «Севергазбанк»: Бум действительно произошёл, это можно заметить даже без статистических исследований, если приглядеться, сейчас на улицах города появилось много новеньких машин. Конечно, это связано с тем, что благосостояние населения растёт, но и вместе с ним растёт доверие потребителей к банкам. Тем более, что банки стали более открыты для людей, появилось больше информации для клиентов: банковские сайты с подробными программами автокредитования, калькуляторы для расчета кредита и т. д. Еще пару лет назад, когда только начинало развиваться автокредитование в России, проценты по кредиту были на несколько пунктов выше, сейчас же заметно снижение процентных ставок, что стимулирует автолюбителей.

Екатерина Чеботаева, руководитель отдела финансового сервиса автоцентра «Атлант-М Балтика»: Если сравнивать с рынком автокредитования, который был, скажем, года два назад, то можно сказать, что произошел бум. Кредит на автомобиль стал гораздо доступнее широкому кругу потребителей. Этому способствовала и благоприятная рыночная ситуация в стране, и рост доходов населения, и укрепление рубля, что привело к снижению ставок по рублевым кредитам, сыграл свою роль рост цен на недвижимость. Если говорить о положении дел годичной давности, то особого бума нет, просто происходит усовершенствование предлагаемых программ, упрощаются требования, предъявляемые к заемщикам и т. д.

Надежда Демидова, менеджер по страхованию и кредитованию «Ауди Центр Витебский»: Сегодня приобретается все большее количество НОВЫХ автомобилей, как следствие – рынок автокредитования стал развиваться стремительно.

■ **Какие новые способы завоевания потребителя на рынке автокредитования можно отметить за последние полгода?**

Андрей Рублев: К вопросу стимулирования спроса на автомобили каждый из участников рынка подходит по-разному. Так, со стороны автосалонов - это дорогие рекламные кампании и разнообразные поощрения в виде скидок и подарков. Ряд производителей автомобилей делают ставку на спецпрограммы, подразумевающие либо существенное снижение процентных ставок по кредиту, либо беспроцентную рассрочку. Банки, в т.ч. банк «Санкт-Петербург», в целях успешной конкурентной борьбы отказываются от дифференциации процентной ставки по кредиту в зависимости от срока, первоначального взноса или формы подтверждения дохода заемщика, уменьшают размер первоначального взноса за автомобиль либо вовсе отказываются от него, предоставляя тем самым клиенту возможность не экономить на дополнительном оборудовании и страховке.

Андрей Аронов: «Балтинвестбанк» предлагает революционную программу на покупку нового автомобиля в кредит, без первоначального взноса, с отсрочкой погашения части стоимости автомобиля в конце срока кредитования. Т.е. - революция в автокредитовании – первоначальный взнос в конце! Например, срок кредита - 5 лет. Отсрочка погашения 25% от стоимости автомобиля в конце срока кредитования. У заемщика благодаря этому минимальные ежемесячные платежи!

Елена Вячеславовна Романова: Ставки приблизились к 9% годовых, появились программы с нулевым первоначальным взносом при сохранении приемлемого уровня ставок по кредиту, экспресс-кредиты, наметилась лояльность подхода к оценке заемщика. С целью завоевания рынка банки предлагают бонусные программы, в частности скидки на страховки, отмены единовременной комиссии, бесплатные банковские карты, денежные премии, розыгрыши призов.

Дмитрий Тимофеев: В подавляющем большинстве случаев клиент сначала выбирает автомобиль, а только потом решает вопрос с получением кредита. Поэтому вполне логично, что документы для получения кредита клиент должен оформлять там же, где он выбрал автомобиль, чтобы избежать дополнительных хлопот с поездкой в банк. Во всех крупных автосалонах обязательно есть кредитный менеджер, который прекрасно ориентируется во всех представленных в автосалоне кредитных программах разных банков и может предложить клиенту наиболее оптимальный, в его случае, вариант. Также существуют специальные технологии кредитования, позволяющие не только оформить документы для выдачи кредита, но и непосредственно получить автокредит прямо в автосалоне. Как правило, это относится к программам экспресс-кредитования.

Из наиболее эффективных способов завоевания потребителей на данном рынке можно отметить специально разработаемые банками совместно с автодилерами программы автокредитования, предусматривающие определенные льготы для клиентов. «Банк Москвы» также активно работает в этом направлении. Например, совсем недавно совместно с группой компаний RRT мы начали реализацию специальной кредитной программы «LANOS EXPRESS». По этой программе кредит на приобретение автомобиля Chevrolet Lanos предоставляется клиенту по льготной процентной ставке (8% годовых) при предъявлении всего 1 документа – паспорта. Заявка на кредит рассматривается в течение 60 минут, после чего при положительном решении Вы



Елена Романова,
«ИМПЭКСБАНК»



Дмитрий Тимофеев,
«Банк Москвы»



Андрей Аронов,
«БАТТИНВЕСТБАНК»



Карина Белаш,
«Севергазбанк»

может на месте подписать все необходимые бумаги, оформить страховку и уехать из салона на новом автомобиле. Для клиента такая схема очень удобна.

Карина Сергеевна Белаш: В отношении нашего банка можно сказать, что в первую очередь клиентов привлекает возможность досрочного погашения автокредита без моратория, комиссий и штрафов; а также: возможность выбора процентной ставки в зависимости от срока кредита (на маленький срок проценты меньше, чем на более продолжительный); отсутствие ежемесячных комиссий; оперативное рассмотрение заявок клиентов.

■ **Какие продукты автокредитования популярны в последнее время и почему?**

Андрей Рублев: Лидером по-прежнему остается классическая программа автокредитования, позволяющая выбрать автомобиль практически в любом ценовом диапазоне с минимальным первоначальным взносом и на длительный срок в рублях, долларах США и евро. Пониженная процентная ставка и удобная технология получения кредита при этом одинаково приемлемы как для автосалонов-партнеров, предлагающих кредитные продукты различных банков, так и для клиентов-заемщиков. На базе классической программы развиваются и пользуются популярностью совместные программы автосалонов и банков по кредитованию клиентов по пониженной процентной ставке (т. н. льготная ставка), распространяющейся на определенную модель и марку приобретаемого автомобиля.

Устойчивой популярностью пользуется программа, предполагающая нулевой первый взнос за автомобиль, а также программы с возможностью включения в сумму кредита оплаты комплекса страховых услуг за счет средств банка.

Елена Вячеславовна Романова: Программы автокредитования от производителя, где обеспечение низкой процентной ставки идет за счет финансовой поддержки самого производителя через субсидирование каждой сделки дилера.

Рассрочка или беспроцентная ссуда (факторинг-автокредитование). Заемщик оплачивает автосалону часть стоимости автомобиля (30-50%), а на оставшуюся часть заключает договор рассрочки с автосалоном. Автосалон переуступает права требования на выплату указанного долга банку. Таким образом, для клиента рассрочка остается беспроцентной.

Программа с обратным выкупом автомобиля, когда клиент в течение фиксированного срока выплачивает порядка 50% от стоимости автомобиля, а затем сдает его в автосалон на реализацию, или имеет возможность внести оставшуюся часть стоимости, если не хочет менять машину.

Дмитрий Тимофеев: Все популярнее становятся программы с обратным выкупом автомобиля, а также программы trade in. Это связано с тем, что наше население постепенно переходит на европейские стандарты пользования автомобилем, предполагающие его смену каждые 3-4 года.

Карина Сергеевна Белаш: 1. Кредитные продукты без первоначального взноса.

2. Кредитные продукты без штрафных санкций за досрочное погашение кредита и без моратория на срок погашения кредита. **3.** Кредитные продукты в долларах США. Популярность высока за счет снижения курса доллара США.

Екатерина Чеботова: 1. Классические схемы (начиная с кредита с 0 первым взносом и заканчивая кредитованием до 7 лет). **2.** Индивидуальные предложения автоцентров, дилеров, импортеров (эти предложения зачастую помогают сэкономить, т. е. получить дополнительную скидку на а/м). **3.** Экспресс-схемы (быстро, минимальное кол-во документов). **4.** Кредит с обратным выкупом.

Надежда Демидова: Классические продукты (с первым взносом 15% на 5 лет в долларах США). Ставки в долларах значительно ниже рублевых, и падение курса доллара увеличивает желание оформить кредит именно в них! Клиент Audi потенциально готов сделать значительный первый взнос, понимая, что лучше первый взнос сделать больше и благодаря этому переплатить меньше процентов! Покупатели Audi умеют считать!

Екатерина Чеботова: У нас появилась возможность проводить подписание кредитных договоров по классической, а не экспресс-схеме в салоне. Без визита клиента в банк, что значительно экономит его время, да и в целом удобно. Много изменений произошло за это время по условиям кредитования, по % ставкам, по требованиям к заемщикам и т. д., периодически разрабатываются совместные с банками или страховыми компаниями акции.

Надежда Демидова: Появилось большее количество кредитных программ (без первого взноса, без предоставления официальных справок о доходах, увеличился срок кредита до 7!! лет, уменьшился список документов для получения кредита).

■ **Насколько увеличился процент покупки автомобилей в кредит за последние полгода по сравнению с прошлым годом?**

Екатерина Чеботаева: Каких-то значительных или резких изменений не произошло, в процентном соотношении продажи в кредит, как и полгода назад, составляют от 50 до 55 процентов от общего объема проданных автомобилей.

■ **Какие марки автолюбители предпочитают брать в кредит и почему?**

Екатерина Чеботаева: Самые разнообразные: от бюджетных Chevrolet Lanos до таких как Saab, Hummer. Для кого-то кредит – это единственная возможность приобрести автомобиль, для кого-то это разумное распределение расходов на определенный период времени, а для кого-то кредит – это хорошая возможность не изымать средства из оборота.

Надежда Демидова: Услугой кредитования пользуются граждане, которым это необходимо, поэтому логично предположить, что кредит в основном оформляется на более доступные, сравнительно не дорогие автомобили (например, у нас это Audi A3, Audi A4). Но по последним данным, в кредит берут и хит сезона - Audi Q7. Поэтому однозначную оценку дать сложно.

■ **Какие тенденции рынка автокредитования могли бы отметить?**

Андрей Рублев: На сегодняшний день концентрация банковских продуктов в автосалонах настолько велика, что говорить о появлении новых, аналоговичных существующим, продуктов едва ли имеет смысл. Действующие программы автокредитования будут развиваться качественно: уменьшение сроков рассмотрения и выдачи кредита, минимизация комплекта предоставляемых для рассмотрения кредитной заявки документов, дальнейшее снижение процентных ставок в рублях и отказ от дифференциации ставки в зависимости от срока кредита и формы подтверждения дохода.

Серьезные подвижки можно ожидать в области кредитования подержанного автотранспорта. Данное направление тесно связано с развитием продуктов trade in и buy back в салонах официальных дилеров.

Основной задачей, которую ставит перед собой банк «Санкт-Петербург» в сфере автокредитования в 2007 году является дальнейшее развитие классической кредитной программы в соответствии с условиями, диктуемыми рынком новых и подержанных автомобилей.

Андрей Аронов: Автоэкспрессы - т. е. кредит за 1 час при наличии паспорта и прав заемщика.

Елена Вячеславовна Романова: Также будет наблюдаться тенденция снижения ставок, в первую очередь снижение коснется рублевых автоссуд. Открытие своего банка автоконцерном Toyota Motor, который целенаправленно будет кредитовать покупку автотранспортных средств, может существенно корректировать ситуацию на рынке атокредитования.

Дмитрий Тимофеев: На рынке становится все более тесно, постоянно появляются новые игроки, новые программы кредитования. Что касается условий, у крупных банков они в настоящий момент сопоставимы и, исходя из объективных причин, ожидать какого-либо глобального снижения ставок в ближайшее время по автокредитам не приходится. В данной ситуации на первый план выходят уровень сервиса, наличие четко отработанной и удобной для клиента технологии выдачи и погашения кредита, наличие персонального подхода для постоянных клиентов.

Карина Сергеевна Белаш: 1. Покупка в кредит практически только автомобилей иностранного производства. 2. Гибкий подход банков к заявкам клиентов. 3. Оперативное рассмотрение заявок клиентов. 4. Кредитование без первоначального взноса с возможностью включения в кредит суммы страховки.

Екатерина Чеботаева: Автокредит становится все более доступным широкому кругу потребителей, из дорогого удовольствия автокредитование превратилось в обязательный элемент услуг. Повышение конкуренции, в свою очередь, привело к тому, что в течение года снижались процентные ставки как по кредитам в рублях, так и в иностранной валюте. Наблюдалась тенденция уменьшения требуемого первоначального взноса, уменьшения количества основных документов. Уменьшались сроки принятия решения о предоставлении кредита, увеличивались сроки предоставления кредита (до 7 лет). Увеличилось количество предлагаемых программ и схем кредитования: помимо программ, предлагаемых банками, появились достаточно заманчивые предложения, разрабатываемые автодилерами совместно с банками, импортерами совместно с банками, самими производителями совместно с банками и т. д. Разнообразие кредитных схем так велико, что теперь все зависит от индивидуальных потребностей и интересов потребителя.



Надежда Демидова,
«Ауди Центр
Витебский»



Екатерина Чеботаева,
«Апеллант-М Балтика»

*Благодарим наших коллег за предоставленные материалы.
Полную версию статьи см. на сайте www.tffinance.ru, раздел «Аналитика».
Экспертная группа «ТТ Finance»*

Автосалон

Автомобили

Адрес в Интернете

Телефон



RENAULT
ИСКУССТВО СОЗДАВАТЬ АВТОМОБИЛИ



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР RENAULT

«Автопрайм»

Полостровский пр., 68 А
Оптиков, 4

**официальный дилер
Renault в Санкт-Петербурге**

www.avtoprime.ru

**334-01-01
448-22-38**

Компания «Автопрайм» предлагает различные способы приобретения автомобиля:

в кредит, в лизинг, за наличный и безналичный расчет. Вы можете обменять уже имеющийся у Вас автомобиль по схеме трейд-ин или, например, Ваш автомобиль может стать первым взносом по кредиту.

Специальные условия для корпоративных клиентов. Сервисное обслуживание, кузовные работы любой сложности, запчасти и аксессуары.

Скидки на весь модельный ряд до 2400 USD.

Renault Credit – специальная кредитная программа производителя на все модели Renault

Logan	9 699 USD	7,90%	Laguna	22 149 USD	7,90% – 3 года
Symbol	12 349 USD	4,90%			8,40% – 5 лет
Clio 3	16 049 USD	7,90% – 3 года	Kangoo	14 629 USD	7,90% – 3 года
		8,40% – 5 лет			8,40% – 5 лет
Megane 2	16 599 USD	2,90%	Espace	45 449 USD	7,90% – 3 года
на автомобили 2006 года – скидки					8,40% – 5 лет
Grand scenic II	24 299 USD	7,90% – 3 года	Vel Satis	44 699 USD	7,90% – 3 года
		8,40% – 5 лет			8,40% – 5 лет
Scenic II	22 799 USD	7,90% – 3 года			
		8,40% – 5 лет			

* Программа Renault Credit осуществляется в сотрудничестве с ЗАО «Международный Московский Банк» (Генеральная лицензия Банка России №1).

Цены указаны в долларах США по курсу ЦБ РФ на день оплаты.



АВТОГРАФ-ГАРАНТ

ООО «Автограф»

Автомобильный бутик

ул. Седова д.12, БЦ «Т4»

автомобили иностранного

производства

премиум класса

www.autograph-cars.ru 644 44 55

Модель	Стоимость	Ежемесячный платеж за кредит**
BMW X5 (2004)	от 59000 у.е.*	от 882 у.е.*
BMW 525 (2004)	от 42000 у.е.*	от 622 у.е.*
BMW 530 (2004)	от 44000 у.е.*	от 662 у.е.*
BMW 645 (2004)	от 79000 у.е.*	от 1189 у.е.*
BMW 745 (2004)	от 63000 у.е.*	от 948 у.е.*
Mercedes E 200 (2004)	от 34000 у.е.*	от 512 у.е.*
Mercedes E 240 (2004)	от 39000 у.е.*	от 587 у.е.*
Mercedes E 320 (2004)	от 42000 у.е.*	от 632 у.е.*
Mercedes CLK 200 (2004)	от 39000 у.е.*	от 587 у.е.*
Mercedes CLK 240 (2004)	от 42000 у.е.*	от 622 у.е.*
Mercedes CLK 320 (2004)	от 45000 у.е.*	от 668 у.е.*
Mercedes S 350 (2004)	от 58000 у.е.*	от 873 у.е.*
Mercedes S 500L (2004)	от 67000 у.е.*	от 1009 у.е.*
Mercedes SL (2004)	от 69000 у.е.*	от 1039 у.е.*
VW Touareg V10 5.0 D	от 69000 у.е.*	от 1039 у.е.*
Porsche Cayenne S	от 59000 у.е.*	от 888 у.е.*
Porsche Cayenne Turbo	от 82000 у.е.*	от 1234 у.е.*

Все автомобили из Германии.

* 1 у.е. равен 1 доллару США по курсу ЦБ на день оплаты.

** При условии внесения первоначального взноса не менее 30% от стоимости автомобиля

АВТОГРАФ-ГАРАНТ

Мы доверяем Вашему выбору!

Вы ищете...

- банк с хорошими условиями по автокредиту;
 - надежную страховую компанию для страхования автомобиля.

Мы предлагаем...

- новые условия кредитования автомобилей от 25000 у.е. любого года выпуска, предоставляемые банками Санкт-Петербурга;
- информацию о страховании транспорта в ведущих страховых компаниях;
- индивидуальный подход в выборе банка и страховой компании;
- менеджера, сопровождающего сделку на всех ее этапах.

Вы выбираете...

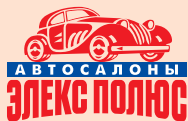
- профессиональное, добросовестное обслуживание;
- скидку по договору страхования или подарок.

Звоните или приходите!

Адрес:
ул. Седова, д.12, БЦ «Т4»
Автосалон «Автограф»

Телефоны:
(812) 644-44-55
(812) 929-64-45

Автосалон	Автомобили	Адрес	Телефон
-----------	------------	-------	---------



Официальный дилер
LADA, УАЗ, Sens
www.spb.eleks.ru

Богатырский пр., 14, к. 2
ул. Цветочная, 16
ул. Софийская, 8

328-00-00

Марка автомобиля	Цена	Ежемесячный платеж	Марка автомобиля	Цена	Ежемесячный платеж
ВАЗ-21053	138 000	3 176	ВАЗ-11183	253 900	5 676
ВАЗ-21140	216 900	4 882	ВАЗ-21214	233 000	5 230
ВАЗ-21101	247 900	5 552	Sens	220 000	4 844
			UAZ Patriot	425 000	9 066

Официальный дилер
KIA, HYUNDAI

Богатырский пр., 14, к. 2
ул. Седова, 13

328-00-00

Марка автомобиля	Цена	Ежемесячный платеж	Марка автомобиля	Цена	Ежемесячный платеж
KIA			KIA		
Spectra	349 000	7 027	Sportage	669 000	13 206
Picanto	279 000	5 675	Sorento	899 000	17 647
Rio	399 000	7 992	HYUNDAI		
Cerato	469 000	9 344	Accent	323 700	6 539
			Sonata	521 700	10 348

Банки, в которых возможен кредит: «МДМ банк», «Банк Союз», «Русфинанс банк», «Росбанк», «Финансбанк», «Ренессанс Капитал», «Газпромбанк», «Сосьете Женераль Восток», «Абсолют Банк», «Стройкредит».



www.spb.eleks.ru

**МЫ СДЕЛАЛИ
АВТОМОБИЛЬ
ДОСТУПНЫМ!**



Официальный дилер:

LADA
УАЗ
KIA
HYUNDAI
ZAZ

Богатырский, 14
Софийская, 8

Цветочная, 16
Седова, 13

единая справочная служба
328-00-00

Автосалон Автомобили Адрес Телефон



ООО Атлант-М Балтика официальный дилер пр. Энергетиков, д. 53а 703-0-703
 www.atlant-m.spb.ru
 www.opel.spb.ru
 www.saab.spb.ru
 www.chevrolet.spb.ru
 www.hummer.spb.ru

Chevrolet Niva	от 340 300 RUR	Opel Astra	от 16 990 у.е.
Chevrolet Lanos	от 8 980 у.е.	Opel Meriva	от 15 990 у.е.
Chevrolet Aveo	от 10 290 у.е.	Opel Zafira	от 20 590 у.е.
Chevrolet Spark	от 8 550 у.е.	Opel Vectra	от 21 990 у.е.
Chevrolet Lacetti	от 13 550 у.е.	Chevrolet Trail Blazer	от 43 267 у.е.
Chevrolet Epica	от 22 990 у.е.	Saab 93	от 25 400 у.е.
Chevrolet Rezzo	от 17 375 у.е.	Saab 95	от 32 310 у.е.
Chevrolet Captiva	от 29 990 у.е.	Hummer H2	от 88 600 у.е.
Opel Corsa	от 12 340 у.е.	Hummer H3	от 50 090 у.е.

Банки, в которых возможен кредит: Райффайзен, ММБ, БСЖВ, Абсолют Банк, ВТБ 24, Банк Москвы, Импэксбанк и др.

Интересные предложения по кредитам: Специальные условия по страховкам для Chevrolet Trail Blazer, Chevrolet Tahoe и Hummer – КАСКО от 4,8% без установки дополнительных охранных систем, без франшизы. Если у Вас есть выгодное предложение по кредиту, приходите к нам и мы предложим вам более интересные условия.

ИНТЕРЕСНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КРЕДИТАМ:

- кредит на срок до 7 лет
- кредит с 0% первым взносом
- кредит без визита в банк (ставки от 9% годовых)
- экспресс кредит (документы: права, паспорт; решение за 1 час)
- кредит на автомобили с пробегом
- кредит с обратным выкупом
- кредит на дополнительное оборудование, запчасти, ремонт

В АВТОЦЕНТРЕ

"АТЛАНТ•М БАЛТИКА":

Наши специалисты подберут для Вас оптимальный вариант!



*5 лет с Вами.
Нас рекомендуют
друзьям*

www.atlant-m.spb.ru

официальный дилер Opel Saab Chevrolet Hummer
 Санкт-Петербург, пр. Энергетиков 53А

(812) 703-0-703



БАЛТИКА

Автосалон	Автомобили	Адрес	Телефон
ЗАО «Василеостровский Автоцентр» ОАО «Питер Лада» www.piterlada.ru/volada E-mail: autosalon@vo-lada.ru	Офиц. дилер ОАО «АВТОВАЗ» первой категории.	Уральская ул., д.33	351-30-01 448-05-00
	Модель Стоимость а/м Ежемесячный платеж за кредит		
	ВАЗ – 11193 i	258000 RUR	6813 RUR
	ВАЗ – 11183 i	253900 RUR	6600 RUR
	ВАЗ – 21053 i	138200 RUR	3900 RUR
	ВАЗ – 21074 i	150100 RUR	4100 RUR
	ВАЗ – 21101 i	248000 RUR	6500 RUR
	ВАЗ – 21114 i	261200 RUR	7100 RUR
	ВАЗ – 21124 i	256000 RUR	6700 RUR
	ВАЗ – 21140 i	218900 RUR	5800 RUR
ВАЗ – 21150 i	228000 RUR	6087 RUR	
ВАЗ – 21130 i	211000 RUR	5600 RUR	

УНИКАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ КРЕДИТА НА ПОКУПКУ АВТОМОБИЛЕЙ!

- 0% - первый взнос
- На срок до 7 лет
- Рассрочка до 100 000 руб.

Льготные условия страхования.

Основные банки:
 Автомобильный Банкирский Дом, Ренессанс Капитал, Русский Стандарт, Сбербанк, Банк Санкт-Петербург, Русфинансбанк, Росбанк, ВТБ-24.

ВАСИЛЕОСТРОВСКИЙ АВТОЦЕНТР

Официальный дилер ОАО «АВТОВАЗ» первой категории

ПИТЕР-ЛАДА®



Продажа



Обмен
(TRADE-IN)



Прокат
от 640 руб.



Продажа а/м
с пробегом



Страхование



Кредит



СТО




Особые условия
корпоративным
клиентам

от 6813 руб. в месяц

5 лет гарантии

2 мин.
рядом
с ТК «Лента»

В.О., Уральская ул., д.33
 **448-05-00**

5 мин.
от ст.м.
«Приморская»

Автосалон	Автомобили	Адрес в Интернете	Телефон
ТДВ-АВТО	Первый официальный дилер FORD	www.tdv-auto.ru	329-01-10

ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ КРЕДИТА НА ПОКУПКУ АВТОМОБИЛЕЙ «ФОРД»!

ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА - ВСЕГО 4,9% ГОДОВЫХ! ВСЕ МОДЕЛЬНЫЙ РЯД В НАЛИЧИИ, ЗВОНИТЕ!

Процентная ставка по банковскому кредиту формируется посредством компенсации разницы между заявленной банком ставкой 9% и ставкой 4,9% годовых, заявленной компанией-производителем. Кредитная программа реализуется в партнерстве с Райффайзенбанком Австрия, Газпромбанком, Русфинансбанком, Международным Московским Банком. Предложение действует при условии 50% предоплаты по моделям Fusion, Fiesta, C-Max, Mondeo и 40% предоплаты по модели Ford Focus. Срок погашения – 2 года.

СПИСОК АВТОСАЛОНОВ

FORIS	Офиц. дилер JEEP, CHRYSLER, Dodge	www.foris-auto.ru	329-11-88
UZ-DAEWOO Auto Co.	DAEWOO	www.uzdaewoo.spb.ru	334-05-31
YAMAHA-ЦЕНТР на ПЕТРОГРАДСКОЙ	Офиц. дилер YAMAHA MOTORS CIS, Ltd	www.yamara.ru	346-16-19
YAMAHA-ЦЕНТР на ВАСИЛЬЕВСКОМ	Владелец торговых марок YAMARAN, SILVERADO, SEA DRAGON	www.silverado.ru www.seadragon.ru	703-52-50 703-55-05
«АвтоЛада», ООО	Офиц. дилер ОАО «АВТОВАЗ»		343-30-91
ООО «Автограф» Автомобильный бутик	Имп. автомобили премиум класса	www.autograph-cars.ru	6-4444-55
Автосалон «Авекс-Моторс»	Офиц. дилер YZK	www.greatwall-spb.ru	929-09-00
«Аврора-Авто», ООО	Офиц. дилер NISSAN, CHRYSLER, JEEP, Dodge, Skoda	www.aurore-auto.ru	327-10-00
«Авто XXI», ООО	Офиц. дилер УАЗ, BAW	www.auto21.ru	380-00-02 702-74-02
Автосалон «Автоланд»	Офиц. дилер KIA	www.kiaspb.ru	299-12-12 298-15-03
Автосалон «Автомир»	Офиц. дилеры ОАО «АВТОВАЗ», KIA MOTORS, HYUNDAI, CHEVROLET	www.automir.ru	329-22-22 325-05-05
Автосалон «Автомир»	Офиц. дилеры SUZUKI, KIA, HYUNDAI, DAEWOO, CHERY, LADA	www.avtomir.ru	320-22-00
Автоцентр Феникс Моторс	Офиц. дилер SUZUKI	www.phoenix-motors.ru	660-00-18
«Авто-Партнер», ООО	Офиц. дилер ОАО «УАЗ», «ГАЗ»	www.avto-part.ru	371-67-84 371-87-14
«Автопойнт», ООО	Офиц. дилер MAZDA	www.avtopoint.ru	334-14-14
«Автопрайм», ЗАО	Офиц. дилер RENAULT, LAND ROVER	www.avtoprime.ru	334-01-00
«Авто Премиум»	Офиц. дилер PEUGEOT	www.autopeugeot.ru	334-55-55
«Авто-Стиль», ЗАО	Оф. дилер ВАЗ, ИЖ, ОКА	www.avtostyle.spb.ru	325-13-84

Автосалон	Автомобили	Адрес в Интернете	Телефон
«Авто Эксис», ООО	Официальный дилер CITROEN	www.citroenaxis.ru	326-22-44 326-22-42
«Автопродикс», ООО	Официальный дилер NISSAN Официальный дилер RENAULT Официальный дилер INFINITI	www.nissan.spb.ru www.autoprodix.ru	703-07-07 702-42-92 448-11-11
«Автофорум», ООО	Официальный дилер MERCEDES-BENZ	www.autoforum.spb.ru	329-10-00
«АВТОЦЕНТР АВТОВО», ООО	Официальный дилер ОАО «УАЗ» , поддерж. и новые имп. автомобили	www.avtovo.ru	784-35-41 331-08-94
«Автоцентр ГАЗ-Купчино», ООО	Официальный дилер ОАО «ГАЗ»	www.sparz2.ru	269-38-38
«Аксель-Лайн», ООО	Официальный дилер FIAT, SSANGYONG, UAZ PATRIOT	www.axsel-line.ru	323-30-00
«Гриффин- Автосервис», ООО	Официальные дилеры SKODA, GREAT WALL, FIAT	www.griffin-auto.ru www.gw-motors.ru www.fiat-avto.ru	441-39-39
«Автоцентр Парнас», ЗАО	Официальный дилер ОАО «АВТОВАЗ»	www.piterlada.ru	320-74-39
«ФОЛЬКСВАГЕН Центр Пулковое», ООО	Официальный дилер VOLKSWAGEN, SKODA	www.vw-pulkovo.ru	331-77-77
«Автоцентр Skoda», ООО	Официальный дилер SKODA	www.auto-centr.com	326-97-70
«Автоцентр «СОЮЗ», ООО	Официальный дилер ОАО «АВТОВАЗ» CHERY	www.ladasouz.com	326-18-18
«АДР»	Официальный дилер NISSAN	www.adr.ru	9999-111
«Адамс Моторс», ООО	Официальный дилер HONDA	www.adams-motors.ru	325-67-67 740-15-15
«Адванс-Авто», ООО	SSANG YONG, UAZ	www.ssangyong-motor.ru	44-99-250
«Аксель Моторс», ЗАО	Официальный дилер BMW	www.bmw-axsel.ru	325-52-52
«Аларм-Моторс», ЗАО	Официальный дилер FORD	www.alarm-motors.ru	320-81-50
«Атлант-М Балтика», ООО	Официальный дилер OPEL, SAAB, CHEVROLET, HUMMER	www.atlant-m.spb.ru www.opel.spb.ru www.chevrolet.spb.ru www.saab.spb.ru www.hummer.spb.ru	703-0-703
Ауди Центр Витебский	Официальный дилер AUDI	www.audi-vitebskiy.ru	334-35-00
«Ауди Центр Петербург», ООО	Официальный дилер AUDI	www.audi-centre.spb.ru	600-01-06
«АЦ Русь-Авто», ООО	Официальный дилер AUDI	www.audi.spb.ru	326-08-08
V-max motors	Суб. дилеры HYUNDAI, DAEWOO, KIA, DERWAYS	www.avto-land.ru	568-00-51 560-17-27
«Бруклайн ЛТД», ООО	HYUNDAI, DODGE, CHRYSLER, HONDA, NISSAN, TOYOTA, FORD, SUBARU, VW, MITSUBISHI, KIA, JEEP, MAZDA	www.brookline.ru	325-12-05 972-26-27
«Василеостровский Автоцентр»	Официальный дилер ВАЗ	www.piterlada.ru	351-30-01 741-41-41
«Восток-Авто», ОАО	Официальный дилер HYUNDAI	www.hyundai.com.ru	703-04-04 703-06-06

Автосалон	Автомобили	Адрес в Интернете	Телефон
ТД «Византия»	Офиц. представители VAZ, GAZ, ИЖ, УАЗ, ВИС, HYUNDAI, DADI, GREAT WALL, BUW	www.wizantia.spb.ru	531-15-15 973-39-71
«Галант-Авто», ООО	Офиц. дилер MITSUBISHI	www.galant-mitsubishi.ru	334-10-01
«Голден Моторс»	Офиц. дилер HONDA	www.goldenmotors.ru	703-08-80
«Грузомобиль»	Офиц. дилер ISUZU	www.mamont.net	703-06-00
Автоцентр «ДАКАР»	Офиц. дилер HYUNDAI, KIA, ISUZU	www.dacar.spb.ru	327-00-00
«Евросиб-Авто», ООО	Офиц. дилер MAZDA	www.mazda.spb.ru	740-20-00 335-23-45
«Евросиб Лахта», ЗАО	BMW, BMW MINI	www.eurosib-lahta.ru www.bmw-lahta.ru www.mini-lahta.ru	740-55-55
«Евросиб Сервис Центр», ЗАО	Офиц. дилер BMW, MAZDA	www.bmw-eurosib.ru www.mazda.spb.ru	740-30-00
«Евро-Моторс Форд», ЗАО	Офиц. дилер FORD	www.euro-motors.ru	334-40-40 380-76-06
«Звезда Невы», ООО	Офиц. дилер MERCEDES-BENZ	www.nevastar.ru	703-51-03
«ИЛЛАН-МОТОРС СПБ», ООО	NISSAN, SMART	www.illan.ru	225-25-10
«ИНКОМ-АВТО», ООО	Офиц. дилер CHERY, DAEWOO, HYUNDAI, KIA, SENS	www.incom-auto.ru	449-60-60

СТУДИЯ
"Аэротату"



АЭРОГРАФИЯ
Художественная роспись

ул. Профессора Попова, 38
"Автомотоцентр", 2этаж

тел: 970-4680
www.aerotatu.ru



АВТОЗАПЧАСТИ

**1я
СЕТЬ**

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ
МАГАЗИНОВ
АВТОТОВАРОВ ДЛЯ ВАЗ
В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

www.auto49.ru

АДРЕСА НАШИХ МАГАЗИНОВ:

- пр. Испытателей, 10 **395 4751**
- ул. Маршала Говорова, 16 **784 3680**
- ул. Есенина, 32 **517 2530**
- ул. Седова, 11 **567 0289**
- г. Петродворец,
Санкт-Петербургский пр. ,60 **420 2558**
- пр. Металлистов, 85 **544 0036**
- ул. Фучика, 25 **332 5862**
- ул. Тельмана, 56/41
- ул. Доблести, д. 28 **364 1165**

АВТО 49
Сеть магазинов автозапчастей

БИ-БИ

Автосалон	Автомобили	Адрес в Интернете	Телефон
«Ист Маркет Моторс», ООО	Официальный дилер HYUNDAI	www.eastmarket.ru	430-11-11 430-08-08
«GOLDEN MOTORS»	Официальный дилер HONDA	www.goldenmotors.ru	703-08-80
«ИНТЕЙ», ООО	Официальный дилер ОАО «АВТОВАЗ»	www.intei.ru	302-17-72 528-23-00
«Истком», ООО	Официальный дилер UZ-DAEWOO, CHERY , ОАО «АВТОВАЗ»	www.eastcom.ru	449-01-29 766-21-46
«Капитал Авто», ЗАО	Официальный дилер GENERAL MOTORS (OPEL и CHEVROLET)	www.capitalauto.ru	334-90-09
Киа на Витебском	Официальный дилер KIA	www.spmauto.ru	703-44-33
«Классика», ООО	Официальный дилер VOLKSWAGEN	www.vw-klassika.ru	336-98-88
«Конкорд», ООО	Официальный дилер PEUGEOT	www.concord-peugeot.ru	320-67-00
«Лада-Центр Купчино», ООО	Официальный дилер ОАО «АВТОВАЗ»	www.piterlada.ru	380-96-00 778-61-00
Группа компаний «Лаура»	Официальный дилер OPEL, CHEVROLET, SAAB, CADILLAC, SUBARU, SUZUKI	www.laura.ru	591-70-23 333-333-6
Лексус-Пулково	Официальный дилер LEXUS	www.lexus-pulkovo.ru	326-22-66
Лексус-Приморский	Официальный дилер LEXUS	www.lexuscenter.ru	336-58-88
Автоцентр «Атлант-М Лахта»	Официальный дилер OPEL, CHEVROLET, SAAB, CADILLAC, HUMMER	www.atlantm-lahta.ru	448-33-33
Нева-Автоком	Официальный дилер VOLKSWAGEN	www.vwspb.ru	701-95-15 708-89-55
Автосалон «Охта»	Официальный представитель «АВТОВАЗ»	www.avto-ohhta.narod.ru	222-53-80 224-30-13
Автосалон «Олимп»	Официальный дилер CHRYSLER, JEEP, MERSEDES-BENZ, DODGE	www.olimp-auto.ru	321-21-21
ПАРИТЕТЬ («Грант-Моторс»)	HYUNDAI, UZ-DAEWOO	www.paritet-avto.ru	326-25-25
«Петровский Автоцентр», ООО	Официальный дилер RENAULT , новые и с пробегом	www.renault.spb.ru	702-11-11 380-40-40
Спецавтоцентр на Кингисеппском шоссе	Официальный дилер ОАО «АВТОВАЗ»	www.piterlada.ru	741-41-41
«Строительная компания», ООО	Официальный дилер ОАО «ГАЗ»		382-96-18
«ПЛТ», ЗАО	Официальный дилер KIA		380-96-00
«Прагматика», ЗАО	Официальный дилер OPEL, CHEVROLET	www.pragmaticar.ru	449-449-0
«Пулково-Авто», ООО	Официальный дилер SKODA	www.pulkovo-auto.ru	331-77-73
«Радуга-Авто», ООО	Официальный дилер MITSUBISHI	www.raduga-auto.ru	333-26-88
«РАЛЬФ-АРТ дивижн», ЗАО	Официальный дилер HONDA	www.honda.spb.ru	325-66-22 222-20-20
РОЛЬФ Карлайн FORD	Официальный дилер FORD	www.rolf.ru	320-00-20
РОЛЬФ Карлайн MITSUBISHI	Официальный дилер MITSUBISHI	www.rolf.ru	320-00-10
РОЛЬФ Октябрьская FORD	Официальный дилер FORD	www.rolf.ru	635-55-55
РОЛЬФ Лахта MAZDA	Официальный дилер MAZDA	www.rolf.ru	335-6-777
РОЛЬФ Лахта Peugeot	Официальный дилер PEUGEOT	www.rolf.ru	635-58-58

Автосалон	Автомобили	Адрес в Интернете	Телефон
«Ральф-Арт дивижн»	Официальный дилер HONDA	www.honda.spb.ru	325-66-66, 222-20-20
«Автосалон Северный», ООО	Подержанные импортные автомобили		295-84-18
«Сигма Моторс», ООО	Официальный дилер VOLKSWAGEN	www.sigma-vw.ru	320-50-50
«Сигма Сервис», ООО	Официальный дилер SKODA	www.sigma-service.ru	327-00-88
«Сигма Спорт», ООО	Официальный дилер PORSCHE	www.sigma-porsche.ru	327-000-7
Автосалон «Скарт»	Официальный дилер «АВТОВАЗ», «GM-АВТОВАЗ», «ИжАвто», «СеАЗ», HYUNDAI, KIA, GREAT WALL	www.scart-avto.ru	222-91-50 535-81-35 766-66-28
Смольнинский Автоцентр, ООО	Официальный дилер VOLVO	www.smac.spb.ru	702-70-28
«СПОРТ-МОБИЛЬ», ООО	Официальный дилер PORSCHE	www.porsche-center.ru	449-99-11
Автосалон «Солнечный ветер»	Официальный дилер ОАО «АВТОВАЗ», KIA	www.piterlada.ru	448-02-05
ООО «Спутник»	BAZ, GREAT WALL, VOLKSWAGEN, CHEVROLET, NISSAN		251-23-33 327-57-16
Автоцентр «СТК»	Официальный дилер RENAULT, NISSAN	www.renault.ctk-auto.ru	336-91-21
Сузуки-Нева	Официальный дилер SUZUKI	www.suzuki-neva.ru	726-10-17 346-89-07 596-18-62
ТДВ-АВТО	Официальный дилер FORD	www.tdv-auto.ru	329-01-10
Тойота Центр Автово	Официальный дилер TOYOTA	www.toyotacenter.ru	336-38-88
Тойота Центр Приморский			336-48-88
Тойота Центр Невский	Официальный дилер TOYOTA	www.toyota-nevsky.ru	44-999-33
Тойота Центр Пискаревский	Официальный дилер TOYOTA	www.toyota-axsel.ru	321-61-81
Тойота Центр Пулковое	Официальный дилер TOYOTA	www.toyota-pulkovo.ru	320-10-30
Лексус Аксель Кар	Официальный дилер LEXUS	www.lexus-axsel.ru	326-22-66
«Торговый Дом СПАРЗ», ООО	Официальный дилер «ГАЗ»	www.sparz2.ru	295-45-45 380-30-31
«Транском», ОАО	Официальный дилер GREAT WALL		252-59-32
Фаст Мотор	Официальный дилер KIA	www.fastmotor.ru	380-76-90 715-80-30
Фаст Мотор СПб	Официальный дилер HONDA	www.honda.spb.ru	380-76-80
«Школьная, 39»	Официальный представитель ОАО «АВТОВАЗ»		430-33-96
«Шувалово-Авто»	Официальный дилер KIA, LADA, ВИС, ИЖ, HUYNDAI	www.shuvalovo-avto.ru	497-69-94
ООО «Экспо Кар»	Официальный дилер ОАО «АВТОВАЗ», Great Wall, BYD	www.chinacar.spb.ru	334-0-334
«Элан Моторс», ООО	Официальный дилер DAEWOO, KIA, HUYNDAI, GREAT WALL, IRAN KHODRO SAMAND	www.elan-motors.ru	331-9-000
Автосалон «Элекс-Полус»	Официальный дилер LADA, UAZ, KIA, HYUNDAI, SENS	www.spb.eleks.ru	328-00-00
Автосалон «Эльва-Моторс»	Официальный дилер FIAT, UAZ PATRIOT, SSANG YONG	www.alva-spb.ru	379-90-91

Данные таблиц сборника получены путем опроса автосалонов. Действительны на конец апреля 2007 года (возможны изменения).

Валюта кредита	Первонач. взнос	Годовой процент		Размер кредита	Срок кредита
		подтв. доход	неподтв. доход		



ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»
326-1-326 www.baltinvestbank.ru

USD	0	от 9,00%	от 9,00%	от 4000 USD	от 3 мес. до 5 лет
RUR	0	12,90%	12,90%	от 105000 RUR	от 3 мес. до 5 лет

Комиссии по кредиту: 200 USD.



ЗАО АКБ Сосьете Женераль Восток
336-2-336 www.bsgv.ru

USD	От 0%	9,0%	9,0%	от 5000 USD	до 60 мес
EUR	От 0%	10,5%	10,5%	от 5000 EUR	до 60 мес
RUR	От 0%	15,0%	15,0%	от 150000 RUR	до 60 мес

Комиссии по кредиту: 150 USD.



ОАО «ИМПЭКСБАНК», филиал «Санкт-Петербургский»
324-17-10, 324-17-17 www.impexbank.ru

Новые автомобили

RUR	не менее 10%	12,0 - 14,5%	12,0 - 14,5%	2 000 - 150 000 USD	до 5 лет
USD, EUR	не менее 10%	9,0%	9,0%	2 000 - 150 000 USD	до 5 лет
RUR	0%	13,5 - 14,5%	13,5 - 14,5%	2 000 - 40 000 USD	до 5 лет
USD, EUR	0%	9,5 - 10,5%	9,5 - 10,5%	2 000 - 40 000 USD	до 5 лет

Единовременная комиссия: при предоставлении кредита – 1% от первоначальной суммы кредита (но не более 6 000 RUR/ 200 USD/ 200 EUR).

Подержанные автомобили иностранного производства

RUR	не менее 20%	13,5 - 14,5%	13,5 - 14,5%	2 000 - 50 000 USD	до 3 лет
USD, EUR	не менее 20%	9,0 - 9,5%	9,0 - 9,5%	2 000 - 50 000 USD	до 3 лет

Автомобиль должен быть не старше 5 лет на момент выдачи кредита.

Единовременная комиссия: при предоставлении кредита – 1% от первоначальной суммы кредита (но не более 6 000 RUR/ 200 USD/ 200 EUR).

Факторинг-автокредитование

USD	1 год – не менее 30%			2 000 - 100 000 USD	до 5 лет – на новые автомобили, до 3 лет – на подерж. автомобили иностр. произв-ва
	2 года – не менее 40%	0%			
	3 года – не менее 50%				
	4-5 лет – не менее 50%				

Единовременная комиссия: при предоставлении кредита на срок от 1 года до 3 лет – 200 USD, на 4-5 лет – 250 USD.

Кредитование мототехники

RUR	не менее 10%	14,0 - 15,5%	14,0 - 15,5%	2 000 - 30 000 USD	до 5 лет
USD, EUR	не менее 10%	9,5 - 11,0%	9,5 - 11,0%	2 000 - 30 000 USD	до 5 лет

Единовременная комиссия: при предоставлении кредита – 1% от первоначальной суммы кредита (но не более 6 000 RUR/ 200 USD/ 200 EUR).

Валюта кредита	Первонач. взнос	Годовой процент подтв. доход	неподтв. доход	Размер кредита	Срок кредита
----------------	-----------------	------------------------------	----------------	----------------	--------------



Санкт-Петербургский филиал ОАО «Банк Москвы»
(812)712-08-80 www.mmbank.ru

USD/EUR	от 0%	от 6 мес. до 2 лет 9,00%	10,00%	от 2000 до 200 000 USD (экв. в RUR или EUR)	для иномарок – от 6 мес. до 5 лет для отечеств. – от 6 мес. до 3 лет
USD/EUR	от 0%	от 6 мес. до 2 лет 10,00%	11,00%	от 2000 до 200 000 USD (экв. в RUR или EUR)	для иномарок – от 6 мес. до 3 лет для отечеств. – от 6 мес. до 5 лет
		от 2 до 5 лет 12,00%	13,00%		для отечеств. – от 6 мес. до 3 лет
		от 2 до 5 лет 13,00%	14,00%		

Комиссии по кредиту: комиссия за выдачу кредита – 150%; комиссия за ведение ссудного счета – отсутствует; комиссия за досрочное погашение – ранее 6 мес. – 2% от остатка задолженности.

Экспресс - автокредит

USD/ EUR	от 10,00%	10,00%	10,00%	От 2000 до 25000USD	от 6 мес. до 4 лет
RUR	от 10,00%	13,00%	13,00%	(экв. в RUR или EUR)	от 6 мес. до 4 лет

Комиссии по кредиту: комиссия за ведение ссудного счета – 0,2% в месяц; комиссия за выдачу кредита – отсутствует; комиссия за досрочное погашение – ранее 6 мес. – 2% от остатка задолженности.

СТАВКИ СНИЖЕНЫ

ИДЕМ НА ОБГОН!

- ▲ БЕЗ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА
- ▲ СТАВКА — ОТ 9 % В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ И ОТ 12% В РУБЛЯХ
- ▲ В ПОДАРОК — КРЕДИТНАЯ КАРТА VISA CLASSIC ИЛИ VISA GOLD
- ▲ СУММА КРЕДИТА — ДО 200 ТЫС. ДОЛЛАРОВ США
- ▲ СРОК КРЕДИТОВАНИЯ — ДО 5 ЛЕТ
- ▲ КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА — 150 ДОЛЛАРОВ США.

- Обязательное условие - страхование автомобиля по риску "АВТОКАСКО" на сумму не менее полной стоимости автомобиля, ОСАГО сроком на 1 год с ежегодной пролонгацией в течение всего срока кредита.
- Досрочное погашение - на условиях, согласованных с банком.



АВТОКРЕДИТ

СО ВСЕМИ УСЛОВИЯМИ ДОГОВОРА ВЫ МОЖЕТЕ ОЗНАКОМИТЬСЯ В ЛЮБОМ ОТДЕЛЕНИИ ОАО «БАНК МОСКВЫ», А ТАКЖЕ ПО АДРЕСУ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ: WWW.MMBANK.RU

191119, С.-Петербург, Лиговский пр., 108 А
тел.: (812) 712-08-80, 320-90-58

Генеральная лицензия Банка России. 2748 от 14.10.2004

Отделение "МОСКОВСКОЕ" - Московский пр., 163
тел. (812) 324-61-60

Отделение "ВЫБОРГСКОЕ" - Выборгская наб., 61
тел. (812) 295-16-06

Отделение "АДМИРАЛТЕЙСКОЕ" - Пер. Антоенко, 2
тел. (812) 325-66-97

Банк Москвы

НАМ ВЫГОДНО ДОВЕРЯТЬ

Валюта кредита	Первонач. взнос	Годовой процент подтв. доход	Годовой процент неподтв. доход	Размер кредита	Срок кредита
----------------	-----------------	------------------------------	--------------------------------	----------------	--------------



ОАО «Банк «Санкт-Петербург»

Ген. Лиц. Банка России №436 от 19.09.1997

(812) 329-50-50 www.bspb.ru

Программа автокредитования без первоначального взноса

(первый взнос от 0 до 10% от стоимости автомобиля)

USD, EUR	0-9,99%	10,00%	10,00%	от 2 до 30 тыс. USD/EUR	1-5 лет
RUR	0-9,99%	14,00%	14,00%	от 60 до 900 тыс. RUR	

Программа автокредитования с первоначальным взносом

(от 10% от стоимости автомобиля)

USD, EUR	от 10,00%	9,00%	9,00%	от 2 до 120 тыс. USD/EUR	1-5 лет
RUR	от 10,00%	13,00%	13,00%	от 60 до 3 600 тыс. RUR	

Комиссии по кредиту: Комиссия за предоставление кредита – от 3 до 6 тыс. RUR, в зависимости от суммы кредита и действующих спецпрограмм (взимается одновременно в день выдачи кредита).



Санкт-Петербургский филиал ОАО КБ «СЕВЕРГАЗБАНК»

336-59-07 www.severgazbank.ru

Новые автомобили отечественного производства

RUR	от 10,00%	от 14,00%	от 14,00%		до 3 лет
USD	от 10,00%	от 10,00%	от 10,00%		до 3 лет

Новые автомобили иностранного производства

RUR	от 10,00%	от 13,00%	от 13,00%		до 5 лет
USD	от 0,00%	от 9,00%	от 9,00%		до 5 лет

БАНКИ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИЕ АВТОКРЕДИТЫ

ФАКБ «Абсолют Банк» (ЗАО) в г. Санкт-Петербург	333-32-22	www.absolutbank.ru
ОАО АКБ «АВАНГАРД»	449-21-21	www.avangard.ru
Коммерческий банк «КРЕДИТНЫЙ АГРОПРОМБАНК» (ООО)	534-17-97	www.apkbank.ru
	333-00-25	
	333-00-24	
ОАО Банк «АЛЕКСАНДРОВСКИЙ»	324-87-77	www.alexbank.ru
Филиал «Санкт-Петербургский» ОАО «Альфа-Банк»	332-37-05	www.alfabank.ru
ОАО «Балтийский Банк» Санкт-Петербургский ф-л	325-85-85	www.baltbank.ru
ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»	326-14-27	www.baltinvest.com
	326-14-94	
	321-61-96	
ОАО «Банк ВЕФК»	321-61-21	www.vefk.com
	324-69-24	
ОАО «Банк ЗЕНИТ»	324-69-66	www.zenit.ru
Санкт-Петербургский филиал ОАО «Банк Москвы»	718-08-80	www.mmbank.ru
ЗАО «Банк Русский Стандарт»	8-800-200-6-200	www.bank.rs.ru
ОАО «Банк «Санкт-Петербург»	329-50-50	www.bspb.ru
Санкт-Петербургский филиал	336-2-336	www.bsgv.ru
ЗАО «Банк Сосьете Женераль Восток»		
Филиал «Санкт-Петербургская дирекция»	322-94-30	www.uralsib.ru
ОАО «БАНК УРАЛСИБ» в г. Санкт-Петербург		
Филиал ОАО «БИНБАНК» в Санкт-Петербурге	8-800-200-50-75	www.binbank.ru
ОАО «Витабанк»	535-97-50	www.vitabank.spb.ru



ХВАТИТ ЕЗДИТЬ НА МЕТРО!

ОТ **9** %
в долларах США/евро

ОТ **13** %
в рублях

ДО **5** лет

АВТОКРЕДИТ

- нулевой первоначальный взнос
- ставка не зависит от формы подтверждения дохода
- 70 автодилеров-партнеров Банка
- новые и поддержанные автомобили
- решение Банка действует в течение трех месяцев
- КАСКО в кредит

Справочная служба Банка:

|812| 329 5050

|круглосуточно|

www.bsrb.ru

БАНКИ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИЕ АВТОКРЕДИТЫ

ВТБ 24 (ЗАО)	324-15-02	www.vtb24.ru
Санкт-Петербургский филиал банка «Возрождение» (ОАО)	328-00-68 320-42-90	www.vbank.ru
АБ «Газпромбанк» (ЗАО) филиал в г. СПб	325-21-44 301-99-99	www.gazprombank.ru/spb
ОАО «ИМПЭКСБАНК» (ОАО Импортно-экспортный банк «ИМПЭКСБАНК»), филиал «Санкт-Петербургский»	324-17-17 324-17-10	www.impexbank.ru
ФАКБ «ИНВЕСТТОРГБАНК» (ЗАО) «Балтийский»	334-01-20	www.itb.ru
Филиал ООО «ИНКРЕДБАНК» в Санкт-Петербурге	333-02-00 доб.128	www.incred.ru
Филиал «КРК. Санкт-Петербург» ЗАО «КРК»	449-96-11	www.cfcrus.ru
ЗАО АКБ «КОНСТАНС-БАНК»	325-97-07	www.constans-bank.ru
ООО КБ «Красбанк». Филиал «Санкт-Петербургский»	380-01-85	www.krasbank.ru
ЗАО «КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК»	332-01-44	www.crediteurope.ru
ОАО «Международный банк Санкт-Петербурга»	335-33-09	www.ibsp.ru
ЗАО «Международный Московский Банк»	380-11-22	www.imb.ru
Санкт-Петербургский филиал ОАО «МДМ-Банк»	332-07-00 332-09-00	www.mdmbank.ru
Северо-Западный Филиал АКБ «Московский банк реконструкции и развития» ОАО	327-31-35 327-31-38	www.mbrd.spb.ru
Филиал «Санкт-Петербургский»	448-24-10	www.ntb.ru
ОАО НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК		
Санкт-Петербургский филиал НОМОС-БАНКа (ЗАО)	326-67-88	www.nomos.ru
АБ «ОРГРЭСБАНК» (ОАО), СПБ ФАБ «ОРГРЭСБАНК»	441-23-08 441-21-96, доб.354	www.orgresbank.ru
Филиал ОАО КБ «Петрокоммерц» в г. Санкт-Петербург	332-37-17	www.spb.pkb.ru
АКБ «Промсвязьбанк» (ЗАО) Санкт-Петербургский филиал	321-20-20 331-66-06	www.psbank.ru
ОАО «Промышленно-Строительный Банк»	329-33-22	www.icbank.ru
Северо-западный филиал ОАО АКБ «РОСБАНК»	332-12-29	www.rosbank.ru
Санкт-Петербургский филиал ЗАО «Русь-Банк»	380-86-95	www.russbank.ru
ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» отделение в г. Санкт-Петербург	334-43-43	www.raiffeisen.ru
КБ «Ренессанс Капитал» (ООО)	(495) 981-0-981	
АКБ «РосЕвроБанк» (ОАО)	275-01-44 275-09-59	www.rosevrobank.ru
Русский Региональный Банк, Санкт-Петербургский филиал	303-92-00	www.rrbank.ru
Филиал АКБ «РУССЛАВБАНК» (ЗАО) в г. Санкт-Петербург	329-80-00 329-73-16	www.russlavbank.com
ООО «Русфинансбанк»	441-33-32 441-34-77	www.rusfinancebank.ru
Северо-Западный банк Сбербанка России	329-29-29	www.szb.sbrf.ru
Санкт-Петербургский филиал ОАО КБ «СЕВЕРГАЗБАНК»	336-59-07	www.severgazbank.ru
Филиал «Санкт-Петербург» ОАО «Собинбанк»	325-24-60	www.sobinbank.ru
ООО «СЛАВИНВЕСТБАНК» филиал в городе Санкт-Петербург	325-69-88	www.slavinvest.ru
Санкт-Петербургский филиал АКБ «Союз» (ОАО)	441-35-04	www.banksoyuz.ru
ОАО Национальный банк «ТРАСТ»	326-39-41 320-45-73	www.trust.ru
Коммерческий Банк Экономического Развития Государств Европы и Азии «Экономический Союз», (ООО)	332-14-55 380-66-49	www.eubank.ru
Санкт-Петербургское Представительство		
Филиал АКБ «Экстробанк» (ЗАО) в Санкт-Петербурге	334-33-11	www.extrobank.ru
ФКБ «Юниаструм банк» (ООО) в Санкт-Петербурге	449-10-58(59)	www.uniastрум.ru

Данные таблиц сборника получены путем опроса банков.
Действительны на конец апреля 2007 года (возможны изменения).

О СТРАХОВАНИИ АВТОТРАНСПОРТА

■ Эксперты отмечают «бум» на рынке автострахования. По вашему мнению, действительно произошел бум? Если «да», с чем он связан?

Николай Смелов, директор Центра страхования автотранспорта ОАО СК «Русский мир»: Рост рынка автострахования напрямую связан с ростом продаж автомобилей. В условиях прогнозируемого роста благосостояния российских граждан и развития автопрома, предлагающего сегодня большое количество доступных и привлекательных автомобилей, рост рынка автострахования можно оценить примерно до 40% ежегодно. При этом среди страховых компаний конкуренция заметно не снизится и даже возрастет, поскольку сейчас борьба за клиента переходит из ценовой категории в категорию страхового сервиса, который развивать и реализовывать сложнее.



Смелов Николай,
СК «Русский мир»

Ахмедова Юлия, специалист отдела автострахования ГСК «Югория»: Бум автострахования связан, в первую очередь, с расширением рынка автокредитования, поскольку страхование приобретенного в кредит автомобиля является одним из главных условий банков. Также на рост рынка автострахования повлияло и введение обязательного страхования гражданской ответственности автовладельцев (ОСАГО). По мнению экспертов, если до недавнего времени основной силой, стимулировавшей рост рынка автострахования, были обязательные «принудительные условия» (страхование по кредиту, ОСАГО), то сегодня все больше клиентов покупают страховые полисы добровольно. Иными словами – на рынке автострахования наступает переломный этап.

■ Какие новые способы завоевания потребителя на рынке автострахования можно отметить за последние полгода?

Ахмедова Юлия: За последние полгода в сфере завоевания потребителя отмечается тенденция в увеличении качества и количества услуг, связанных с сопровождением договора страхования, так как в основном тарифные ставки и условия договора в страховых компаниях за последнее время достаточно похожи, несомненно, что в каждой компании есть свои особенности, но для потребителя сейчас огромное значение имеет тот ряд услуг, которые может предложить страховая компания к своему полису страхования. В спектр услуг, которые сейчас предлагают различные компании, входит: вызов аварийного комиссара, бесплатный эвакуатор, сбор документов из компетентных органов от имени страхователя, вызов такси на место ДТП, консультация юриста, и т. д.

■ Какие продукты автострахования популярны в последнее время и почему? Какие появились новые продукты?

Николай Смелов: Конкуренция на рынке автострахования постепенно переходит из ценовой категории в категорию качества обслуживания клиентов, предложения новых страховых продуктов и услуг. В ноябре прошлого года СК «Русский мир» предложила новую программу «Доступное КАСКО», в рамках которой наши клиенты вместе с полисом ОСАГО могут приобрести полис «Прямое урегулирование». Этот продукт позволяет получать выплату страхового возмещения по ОСАГО в СК «Русский мир», а не в компании виновника ДТП.

Вторая часть программы – «КАСКО для подержанных автомобилей». Этот полис предназначен для автомобилей, возраст которых составляет от 4-х до 10 лет. Страховым случаем является утрата (гибель) или повреждение автомобиля в результате ДТП. Продажи этих продуктов идут в Петербурге, Ленинградской области, Карелии и Калининграде. Данное предложение наглядно демонстрирует, как виды страхования КАСКО и ОСАГО могут работать в связке.

Ахмедова Юлия: ОАО ГСК «Югория» предлагает Вам услуги по комплексному добровольному страхованию транспортных средств, ответственности автовладельцев и страхованию от несчастных случаев при ДТП. Страхование автотранспорта – наиболее разумное решение для каждого, кто дорожит своим автомобилем, безопасностью и стремится минимизировать любые ненужные финансовые риски. Удобство данного вида страхования заключается в том, что Клиент может подобрать максимально выгодный для себя пакет страховых услуг: условия страхования чрезвычайно вариативны. Вы можете застраховать машину, например, только от Ущерба или заключить договор, подразумевающий ограниченную ответственность только на зимний период. ОАО «ГСК «Югория» так же готова обеспечить Вашу страховую защиту в ситуациях ДТП. Цель одна – Ваша безопасность, комфорт и финансовая стабильность.

■ **Как изменился стиль работы Вашего автоцентра со страховыми компаниями за последние полгода?**

Екатерина Чеботаева, руководитель отдела финансового сервиса автоцентра «Атлант-М Балтика»: Любый уважающий себя автоцентр все время работает над усовершенствованием предлагаемых потребителям услуг и в сфере кредитования, и в сфере страхования. За последние полгода совместно со страховыми компаниями была проведена работа по созданию наиболее интересных предложений по страхованию наших марок ТС. Так, например, если полгода назад средней % ставкой по страхованию на такие ТС, как Chevrolet Tahoe, Chevrolet Trailblazer, Hummer было 7%, то сейчас от 4,8%. Периодически разрабатываются совместные со страховыми компаниями акции и т. д.

■ **Какие тенденции рынка автострахования могли бы отметить?**

Николай Смелов: Конкуренция на рынке АВТОКАСКО достаточно высокая. Появляются новые игроки, которые пытаются демпинговать. У крупных страховщиков тарифная политика примерно одинакова, и конкуренция происходит, в основном, в области сервиса, а не тарифа.

Безусловно, на развитие автострахования в России в целом повлияло введение ОСАГО, благодаря этому повысился уровень страховой культуры наших граждан. Если в течение первых полутора лет действия закона многие автоводители не совсем понимали смысл обязательной «автогражданки» и зачастую полагали, что страховая компания при наличии полиса ОСАГО будет возмещать ущерб и пострадавшим в ДТП, и виновнику аварии, то в дальнейшем они осознали, что полис ОСАГО гарантирует возмещение вреда только пострадавшей стороне, а свой автомобиль виновник ДТП будет ремонтировать за свой счет. В результате многие автоводители, пришедшие в компанию оформлять полис ОСАГО, стали задумываться и о приобретении полиса АВТОКАСКО, который бы обеспечивал защиту автомобиля от ущерба и угона независимо от того, является владелец машины виновником аварии или пострадавшим.

*Благодарим наших коллег за предоставленные материалы.
Полную версию статьи см. на сайте www.ttfinance.ru, раздел «Аналитика».
Экспертная группа «ТТ Finance»*



197022, Санкт-Петербург,
П.С. Малый пр., д. 87
Тел. (812) 326-00-63, 326-10-83
st-rez@trade.spb.ru, www.st-rez.ru

БАНКИ-ПАРТНЕРЫ

- ОАО «АЛЬФА-БАНК»
- ОАО АКБ «Союз»
- ЗАО «Райффайзенбанк Австрия»
- ОАО «Импэксбанк»
- ОАО АКБ «МБРР»
- ОАО КБ «Севергазбанк»
- ОАО «Уралсиб»
- ОАО КБ «Москоммерцбанк»
- ОАО «Росбанк»
- ООО КБ «Агропромкредитбанк»
- АКБ «Абсолютбанк» (ЗАО)
- ЗАО «Русфинансбанк»
- АКБ «Банк Москвы» (ОАО)
- ОАО «Россельхозбанк»

УГОН

- отсутствие ограничений по месту хранения

УЩЕРБ

- бесплатная рассрочка

АВТОКАСКО

- **VIP программа**
сбор справок из ГИБДД осуществляет страховая компания
бесплатная юридическая помощь
персональный менеджер

**ГРАЖДАНСКАЯ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ**

- выплата по риску ущерба без учета износа
- до 5% от стоимости автомобиля без справок

СТРАХОВОЕ ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

СТАНДАРТ РЕЗЕРВ

Стабильность Развитие Процветание



СТАНДАРТ РЕЗЕРВ
страховое общество

Лиц. С № 1137 77

П.С. Малый пр., 87

326 00 63

www.st-rez.ru

Важно знать,
что ты защищен!



РУССКИЙ МИР
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ



 (812) 324-6969
www.rusworld.ru



г. Санкт-Петербург, ул. Академика Павлова, д. 16Б
т/ф: (812) 331-99-33, info@spb.ugsk.ru

ОСАГО	Скидка за безаварийную езду. Выезд аварийного комиссара на место ДТП. Возможен выезд агента. Круглосуточная диспетчерская служба. Разработана программа по бесплатной установке спутниковой системы на дороге ТС. Клиент оплачивает только абонентскую плату.	
КАСКО	«Угон + Ущерб»	от 6,8% с учетом скидок
	Стандартное обслуживание	бесплатный эвакуатор; юридическая поддержка клиента; выезд аварийного комиссара.
	VIP – обслуживание	при наступлении страхового случая осуществляется сбор справок в ГИБДД; юридическая поддержка клиента в суде.
	Скидки	за стикер; за оснащение ТС спутниковой поисковой системой; за стаж вождения; за режим хранения.



ЮГОРИЯ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Лицензия Федеральной Службы Страхового Надзора С 3211 86/П 3211 86.



**узнать будущее
невозможно...**

**Но можно сделать его
более предсказуемым**

Для полной уверенности!

ул. Академика Павлова, 16Б
тел.: (812) 331-99-33
www.ugsk.ru

ВОПРОСЫ К ЭКСПЕРТУ РЫНКА

заместителю директора компании «Финансовый Консультант»
Алексею Александровичу Кошкину:



Кошкин Алексей,
«Финансовый
Консультант»

■ **Что такое оценка ущерба автомобиля при ДТП?**

Независимая автоэкспертиза - это определение суммы ущерба при повреждениях транспортных средств (стоимости восстановления и, когда это возможно, УТС).

■ **Для чего нужна независимая автоэкспертиза (оценка ущерба автомобиля)?**

Ваш автомобиль получил повреждения в ДТП и Вам необходимо определить сумму ущерба. Страховая компания, в которой виновник ДТП приобрел полис ОСАГО, предлагает Вам выплату, существенно меньшую, чем величина нанесенного Вам ущерба. Вы являетесь виновником ДТП и считаете, что оценка ущерба, проведенная противоположной стороной, завышена и хотите заказать дополнительную оценку. Ваш автомобиль получил повреждения в результате стихийного бедствия, пожара, падения снега, строительных конструкций, действий третьих лиц, – и вы хотите провести оценку для определения ущерба.

■ **Почему именно НЕЗАВИСИМАЯ автоэкспертиза?**

Тариф за оценку повреждений у независимой оценочной компании никак не связан с суммой повреждений, поэтому оценка является более непредвзятой.

компания
**ФИНАНСОВЫЙ
КОНСУЛЬТАНТ**



- **независимая автоэкспертиза** (оценка ущерба нанесенного автомобилю);
 - **повторная независимая автоэкспертиза** (в случае разногласий с оценкой, сделанной в другой организации, например, в страховой компании);
 - **расчет утери товарной стоимости** (УТС);
- **представительство интересов при проведении независимой экспертизы** (например, если Вы сомневаетесь в компетентности и непредвзятости независимого эксперта, предложенного в страховой компании);
- **консультации по нормативам на ремонт, окраску по видам работ** (например, если Вы предполагаете, что ремонтная организация завышает объем и стоимость работ);
 - **выезд эксперта для проведения работ;**

Шпалерная ул., 24, б/ц «Вектор»
Тел.: +7 (812) 303 9234 (38),
факс: +7 (812) 275 8120
моб. тел.: +7 (911) 811 2571

пр. Стачек, 47, оф. 307,
б/ц «Шереметьев»
Тел.: +7 (812) 458 5196
моб. тел.: +7 (911) 811 2571

ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА

Преимущества и особенности

■ **Что бы Вы могли сказать об экономии на налогах во время приобретения автотранспорта в лизинг? Специфика учета лизинговых платежей в вашей компании.**

Елена Ивановна Шевелёва, генеральный директор Санкт-Петербургского филиала «Банка Сосьете Женераль Восток»: При приобретении автотранспортных средств в лизинг, компания-лизингополучатель может в полной мере использовать возможности по налоговой оптимизации, предоставляемой в рамках действующего законодательства РФ.

Во-первых, лизинговые платежи, перечисляемые согласно договору лизинга в полном объеме (за исключением НДС) могут быть включены в себестоимость, что уменьшает налогооблагаемую базу налога на прибыль.

При учете предмета лизинга на балансе лизинговой компании, лизинговые платежи в полном объеме включаются в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией, в соответствии с пп. 10 п. 1 ст. 264 НК РФ.

При учете предмета лизинга на балансе лизингополучателя, налогооблагаемая база уменьшается на суммы начисленной амортизации по предмету лизинга в соответствии со ст. ст. 257-259 НК РФ, а разница между величиной лизингового платежа и суммой амортизации также учитывается как прочие расходы, связанные с производством и реализацией.

Во-вторых, пунктом 8 ст. 259 НК РФ установлено, что для амортизируемых основных средств, которые являются предметом договора лизинга, к основной норме амортизации налогоплательщик вправе применять специальный коэффициент, но не выше 3, что позволяет уменьшать налогооблагаемую базу налога на прибыль и налога на имущество.

Сергей Бахорев, директор филиала ЗАО «Европлан» в Санкт-Петербурге: Например, лизингополучатель относит на расходы полную сумму лизинговых платежей, уплаченных по договору лизинга. Это позволяет оптимизировать затраты по налогу на прибыль. Также надо отметить механизм ускоренной



Лизинговая компания Europlan, филиал в г. Санкт-Петербург
ул. Кропоткина, 1 (бизнес-центр «Сенатор»), офис 330
Тел.: (812) 332-12-22, факс: 332-23-20

Что необходимо от клиента

Аванс от 5% и минимальный набор документов (без справок из банков и налоговой инспекции, нотариальное заверение не требуется).

Чего не нужно

Дополнительное обеспечение.

Что клиент получает

- Удорожание от 0%.
- Лизинг от одного автомобиля.
- Срок лизинга до 5 лет.
- Решение за 15 минут.
- Дополнительные услуги по обслуживанию парка автомобилей.
- Оперативный лизинг (лизинг без перехода права собственности на автомобиль в конце срока сделки с уменьшением размера лизинговых платежей).

Как воспользоваться данной услугой

1.Принятие решения. Вы заполняете простую форму заявки и передаете ее менеджеру по работе с клиентами. В течение 15 минут после этого Europlan делает вам коммерческое предложение, после акцепта которого вы предоставляете упрощенный набор документов.

2.Оформление. После проверки документов вам предлагается договор лизинга, подписав который, вы получаете автомобиль во владение и пользование.

3.Передача в собственность. За срок лизинга вы выплачиваете платежи за пользование полученным автомобилем, а после выплаты всех лизинговых платежей право собственности на него переходит к Вам.

Скидки официальных дилеров

Специальные предложения по лизингу автомобилей более 25 ведущих марок.



Шевелева Елена,
«BSGV»

амортизации, используемый при лизинге, что позволяет предприятию-балансодержателю снизить базу для начисления налога на имущество. Кроме того, если предмет лизинга будет регистрироваться на лизинговую компанию, то лизингополучатель не ведет учет и начисление транспортного налога.

Илья Куприянов, заместитель генерального директора ОАО ХМЛК «Открытие», руководитель направления лизинга автотранспорта: Наиболее актуальными налоговыми льготами являются:

- Льготы по налогу на имущество, образующиеся за счет использования механизмов ускоренной амортизации с коэффициентом до трех. Благодаря этому имуществу в течение срока действия договора лизинга амортизируется до трех раз быстрее, существенно сокращая сумму налога на имущество, которая должна была быть выплачена в течение срока использования имущества.

- Льготы по налогу на прибыль. Данные льготы возникают в связи с тем, что лизинговые платежи могут в полном объеме относиться на расходы организации, уменьшая базу по данному налогу.

- И, наконец, НДС. Лизинговые платежи в полном объеме облагаются НДС. Этот НДС может быть зачтен лизингополучателем.

■ **Преимущества обеспечения лизинговой сделки в сравнении с обеспечением банковского кредита залогом.**

Елена Ивановна Шевелева: Обеспечение по лизинговой сделке, в первую очередь, является сам предмет лизинга, находящийся в собственности лизинговой компании в течение всего срока действия договора лизинга, тогда как при получении банковского кредита на приобретение имущества заемщику необходимо предоставить обеспечение, отличное от приобретаемого имущества.

Дополнительное обеспечение может быть привлечено лизинговой компанией в следующих случаях: низкая ликвидность предмета лизинга, малая величина авансового платежа лизингополучателя или неудовлетворительное финансовое положение потенциального лизингополучателя.

Так как автотранспорт считается высоколиквидным имуществом, большинство лизинговых сделок по лизингу автотранспорта не требуют дополнительного обеспечения.

Андрей Васильевич Майданик, коммерческий директор ОАО «Прогресс-Нева Лизинг»: Преимущество лизинга в том, что сам предмет лизинга выступает обеспечением по сделке, т. к. он находится в период действия договора лизинга в собственности лизинговой компании, а банку, как правило, требуется дополнительное ликвидное обеспечение, помимо самого предмета лизинга, а также история расчетного счета в банке-кредиторе.

■ **Что Вы можете сказать о лизинговых брокерах?**

Елена Ивановна Шевелева: В условиях значительной конкуренции на рынке лизинговых услуг компаниям – потенциальным лизингополучателям будет целесообразно провести самостоятельное исследование предложений лизинговых компаний, так как возможная разница в стоимости лизинговой услуги у разных компаний может быть нивелирована стоимостью услуг лизингового брокера.

Ольга Александровна Малащенко, специалист управления корпоративных клиентов ОАО «Энергомашбанк»: Лизинговый брокер – достаточно новое явление для нашего рынка. Это компания, которая находится в центре лизинговых отношений, между покупателем, поставщиком и лизинговой компанией. Цель брокера – провести лизинговую сделку как можно более эффективно и с большей пользой для каждой из сторон.

Мало привлечь клиентов, необходимо произвести их первичный отсев, специфика лизинговой отрасли такова, что из 10 потенциальных клиентов реальным становится лишь 1. Кроме того, массу времени лизинговые компании тратят на консультирование клиентов, причем, как правило, не по конкретным сделкам, а по общим вопросам, связанным с лизингом.

Именно лизинговый брокер консультирует клиентов по всем вопросам, связанным с лизингом; именно он помогает покупателям выбрать лизинговую компанию и оптимальные условия лизинговой сделки, именно он привлекает клиентов в лизинговую компанию, именно он снимает с поставщиков заботы о лизинге и своих клиентах. Введение этой стороны в лизинговую сделку позволяет сделать взаимодействие всех ее участников более эффективным, а лизинг в целом – более популярным инструментом финансирования.

Илья Куприянов: Лизинговые брокеры – организации, осуществляющие посредническую деятельность по поиску оптимальных условий лизинга для своих клиентов. В свою очередь, лизинговые компании тоже работают с лизинговыми брокерами, получая с их помощью новых клиентов. Таким образом, лизинговый брокер – это партнер, помогающий расширить каналы продаж. Особенно это актуально при работе в тех регионах, где лизинговая компания не имеет своих представительств.



Майданик Андрей,
«Прогресс-Нева Лизинг»



Бахарев Сергей,
«Европлан»

■ Основные моменты, о которых следует помнить клиенту при выборе лизинговой компании.

Елена Ивановна Шевелева: Репутация, прозрачность предлагаемых графиков лизинговых платежей и лизинговых договоров, отсутствие «скрытых» комиссий, взаимоотношения лизинговой компании с поставщиками лизингового имущества, предоставление всего комплекса услуг; сопутствующих приобретению лизингового имущества...

Николай Томарев, управляющий Санкт-Петербургского представительства лизинговой компании ООО «Каркаде»: Предпочтение отдается крупной, и чаще всего специализированной, лизинговой компании. Достойная выбора организация должна отвечать нескольким требованиям: профессиональная деятельность; хорошая репутация; стаж работы на рынке лизинговых услуг; финансовое состояние компании; партнерское сотрудничество с поставщиками и дилерами; широкая филиальная сеть; выгодные условия лизинга; быстрое рассмотрение лизинговой заявки; минимальный пакет документов; индивидуальный подход к каждому клиенту.

Принимая решение о сотрудничестве, клиент должен владеть всей необходимой информацией о деятельности, сроке работы лизинговой компании, должен знать о гарантиях, которые она ему предоставляет. Также одним из критериев при выборе партнера является разнообразие и универсальность лизинговых продуктов, их общие условия, стоимость. Если схема рассмотрения заявки простая и быстрая – это дополнительный плюс лизинговой компании, она ценит время своих клиентов.

Андрей Васильевич Майданик: Опыт работы на рынке; требования к лизингополучателю; условия предоставления финансирования; скрытые платежи (в нашей компании подобного нет, все платежи зафиксированы и заранее оговариваются с клиентом).

■ Как изменился рынок лизинга с осени прошлого года? Коротко о достижениях Вашей компании.

Елена Ивановна Шевелева: Рынок лизинга становится все более конкурентным. Продолжилась межрегиональная экспансия лизинговых компаний, практически все крупные игроки уже активно строят или заявляют о своих планах по построению региональных сетей. Как следствие, помимо ценовых изменений, это вызывает рост качества лизинговых услуг; увеличение сроков лизингового финансирования, появление новых продуктов, стандартизацию и повышение эффективности внутренних процессов лизинговых компаний.



Лизинговая компания CARCADE

Южное отделение: Ленинский пр-т, 160, тел. (812) 703-41-21, 703-41-22
Северное отделение: ул. Оптиков 4, корп.2, лит. А, офис 456, тел.: 449-70-23
www.carcade.com

<p>Услуги компании Необходимый пакет документов</p>	<p>Лизинг автотранспорта и оборудования. Для предварительного рассмотрения заявки – бухгалтерская отчетность за последний год и последний отчетный период. Для окончательного решения – копии учредительных документов, копии бухгалтерской отчетности и документов, подтверждающих полномочия лица, подписывающего договор лизинга.</p>
<p>Основные условия лизинга</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ первый платеж от 9% до 50% ■ срок договора от 12 до 48 мес. ■ удорожание от 0% годовых ■ валюта в рублях или долларах США ■ срок принятия предварительного решения – 10 минут ■ срок принятия окончательного решения – 2 банковских дня
<p>Лизинговые продукты</p>	<p>ЛИЗИНГ 0% – беспроцентный лизинг, стоимость всех лизинговых платежей равна стоимости автомобиля в салоне. Ставка КАСКО – рыночная. ZERO-ЛИЗИНГ – беспроцентный лизинг, стоимость всех лизинговых платежей равна стоимости автомобиля в салоне. Ставка КАСКО – 9,99%. ЭКОНОМ-ЛИЗИНГ – для тех, кто хочет купить автомобиль с минимальным удорожанием. ОПТИМУМ-ЛИЗИНГ – минимальный ежемесячный платеж. Б.О.Ф.С.-ЛИЗИНГ – лизинг Без Оценки Финансового Состояния клиента. СТАНДАРТ-ЛИЗИНГ – возможность приобрести автомобиль, спецтехнику стоимостью от 5 000 USD. ПАРТНЕР-ЛИЗИНГ – выгодные условия для повторных клиентов. ПРЕМИУМ-ЛИЗИНГ – особые условия для клиентов с хорошими финансовыми показателями.</p>



Куприянов Илья,
ХМЛК «Открытие»



Томарев Николай,
«Каркаде»

Изменяется подход лизингополучателей к выбору лизинговых компаний. Все чаще процедура выбора оформляется как открытый тендер, что делает рынок лизинговых услуг более прозрачным. Также необходимо отметить возросшие потребности в лизинговых услугах у компаний – естественных монополий.

Сергей Бахорев: Если коротко, то плюсов пять: **1.** Компания Europlan ближе, чем кто-либо из российских лизинговых компаний, к своим клиентам, так как уже работает в 60 регионах РФ. **2.** Компания Europlan осуществляет более 1000 договоров в месяц благодаря ускоренной системе принятия решений и электронному документообороту по всей стране. **3.** Компания Europlan предлагает своим клиентам специальные условия лизинга 25 марок автомобилей за счет большого оборота по ним и скидкам от автопроизводителей. **4.** Аванс по некоторым лизинговым предложениям составляет от 5% и требуется минимальное количество документов; отсутствуют требования дополнительных залогов и навязываемых услуг. **5.** Компания Europlan является надежным финансовым партнером с международными акционерами и кредиторами для тысяч компаний, от малого частного бизнеса до крупных многонациональных концернов.

К началу 2007 года компания профинансировала более 14000 договоров лизинга с более чем 4200 компаниями, которые представляют собой предприятия от малого и среднего бизнеса до корпораций, входящих в Fortune-500. Europlan профинансировал самый крупный на сегодня в России парк автомобилей, переданных в лизинг на данный момент это более 11000 единиц транспорта.

Николай Томарев: Исследования рынка лизинга автотранспорта по итогам 2006 года показывают, что объем нового бизнеса в этом сегменте составил около 95 млрд руб. или 3,5 млрд долл., прирост показателя за год в абсолютном выражении примерно 1,7 млрд долл. (более 50%). Для CARCADE прошедший год был успешным и динамичным, финансовые показатели компании по итогам 2006 года подтверждают это. Объем продаж вырос более чем на 100% по сравнению с объемом продаж 2005 года. Если в 2005 году стоимость заключенных договоров в компании составила более 88 млн долл.,

то в 2006 году она увеличилась более чем в 2 раза и составила более 179 млн долл. Также в 2006 году компанией было заключено 5 907 договоров лизинга, общее же число заключенных договоров на сегодняшний день уже более 15 000.

Андрей Васильевич Майданик: В настоящее время рынок лизинга стабилизируется, выравнивается спрос и предложение, обостряется конкурентная борьба за клиента. Это в свою очередь является положительной характеристикой развития, поскольку появляются новые лизинговые программы для различных сегментов, улучшается качество услуги. Лизинг становится доступен малому и среднему бизнесу, который диктует свои условия в части возможности выполнения требований по финансовому обеспечению и оперативности решений. В перспективе эти тенденции получают свое дальнейшее развитие.

Что касается 2007 года, то наличие крупных инвестиционных проектов, осуществление которых запланировано в Санкт-Петербурге (строительство КАД, морского порта и пр.), позволяют говорить об увеличении спроса на лизинг транспорта, строительной техники, оборудования.

Что касается компании «Прогресс-Нева Лизинг», то 2006 год стал для нас одним из самых успешных.

Лизинговый портфель компании за 2006 год увеличился на 73% и составил на 1 января 2007 года 1,2 миллиарда рублей (более 34 млн евро). Общее количество сделок, заключенных компанией в 2006 году, увеличилось по сравнению с 2005 годом более чем в 2 раза.

В конце года был открыт филиал «Прогресс-Невы Лизинг» в Москве.

Ольга Александровна Малащенко: Рынок изменился очень сильно: рост числа предложений услуг; рост объемов лизинговых портфелей практически у всех участников. У российского рынка лизинга огромный потенциал роста. Если в России на сегодняшний день доля лизинга в общем объеме инвестиций в основные фонды составляет лишь 6%, то в развитых странах этот показатель доходит до 60%. Причиной тому – общая недоразвитость российского рынка лизинга. Не забывайте, что первые лизинговые компании появились в России в начале 90-х годов, а о более или менее развитом рынке можно говорить только с 2000 года. Коротко о достижениях ОАО «Энергомашбанк»: за последний год лизинговый портфель вырос в 6 раз.

Илья Куприянов: В 2006 г. рост основных показателей на рынке лизинга в России оказался самым большим за последние 5 лет. Все больше и больше компаний отдают предпочтение данному виду инвестиций. Меняющееся отношение кредитных организаций к деятельности лизинговых компаний позволяет последним организовывать масштабные сложноструктурированные проекты.

ОАО ХМЛК «Открытие» делало и продолжает делать ставку на улучшение качества обслуживания своих клиентов. В частности, особенно приятные результаты усовершенствования бизнес-процессов внутри компании были показаны на одном из наиболее конкурентных направлений деятельности – лизинге автотранспорта.

*Благодарим наших коллег за предоставленные материалы.
Полную версию статьи см. на сайте www.ttfinance.ru, раздел «Аналитика».
Экспертная группа «ТТ Finance»*



ЭнергоМашБанк

ОАО «ЭнергоМашБанк»

Светлановский проспект, 42, тел: 303-89-08

Малашенко Ольга Александровна

e-mail: moa@emb.spb.ru

www.emb.spb.ru

ЛИЗИНГ

Валюта кредита: RUR.

Авансовый платеж (мин.): от 20%*.

*Аванс можно заменить оформлением договора залога имущества лизингополучателя.

Срок лизинга: от 13 до 36 мес.

Объем сделки: от 10 000 USD.

Удорожание предмета лизинга: от 7 % в год.

Гарантийное обеспечение сделки: размер и форма могут быть согласованы дополнительно в зависимости от величины авансового платежа и финансового состояния предприятия - лизингополучателя.

Финансовое положение лизингополучателя: Объем выручки должен превышать размер лизинговых платежей в размере, позволяющем осуществлять текущую деятельность без кассовых разрывов (в зависимости от специфики деятельности лизингополучателя).

Страхование: обязательно.

Оценка предмета лизинга и залогового обеспечения: бесплатно.

Условия лизинга являются базовыми и могут быть изменены в ходе переговоров.



ООО «БСЖВ Лизинг»

2-я Советская ул., дом 17, лит. А

тел. 336-61-61

ЛИЗИНГ

Валюта кредита: RUR, EUR, USD.

Авансовый платеж (мин.): от 0%.

Срок лизинга: от 12 до 60 месяцев.

Объем сделки: от 200 000 USD.

Удорожание предмета лизинга: от 4% (в зависимости от основных параметров сделки: срок, размер аванса, балансодержатель).

Гарантийное обеспечение сделки: предмет лизинга. В зависимости от параметров сделки и финансового положения Лизингополучателя возможно привлечение дополнительного обеспечения в форме поручительства (в т. ч. частного лица), договора обратного выкупа с поставщиком, залога.

Финансовое положение лизингополучателя: компания должна существовать не менее 2-х лет, основные характеристики: «прозрачность» бизнеса, устойчивое финансовое положение, положительный финансовый результат деятельности.

Страхование: обязательно; в страховой компании, согласованной с лизинговой компанией.

Оценка предмета лизинга и залогового обеспечения: бесплатно.



ООО «Райффайзен-Лизинг»
(812) 718 6828, (495) 721 9980
www.rlru.ru

Основные условия лизинговой сделки	<ul style="list-style-type: none">■ Предмет лизинга: новые автомобили иностранного производства.■ Срок до 4-х лет.■ Авансовый платеж от 15% до 30%.■ Удорожание 7%-10% в год.■ Равномерные ежемесячные лизинговые платежи.■ Страхование автотранспорта от всех рисков на весь срок лизинга.■ Регистрация автотранспорта в уполномоченных органах.■ Валюта: EUR, USD, RUR.
Документы, необходимые для предварительной заявки	<ol style="list-style-type: none">1. Бухгалтерский баланс (форма №1)*.2. Отчет о прибылях и убытках (форма №2)*.3. Заполненная анкета.4. Стандартный пакет юридических документов. * за последний отчетный период и последний отчетный год.
Срок принятия решения о финансировании	от 2 дней
Партнеры	Сотрудничество ООО «Райффайзен-Лизинг» с ведущими мировыми автопроизводителями, среди которых Volkswagen, General Motors, Ford, Toyota, Lexus, Land Rover, Nissan, Renault, Volvo и другие, обеспечивает привлекательные условия финансирования.



**АВТО
ЛИЗИНГ**

Новые победы Вашего бизнеса!

Москва (495) 721 9980
Санкт-Петербург (812) 718 6828
Новосибирск (383) 210 5914
Екатеринбург (343) 378 4717
Самара (846) 267 3879
Н. Новгород (8312) 31 7010
Краснодар (861) 210 9924

www.raiffeisen-leasing.ru
leasing@raiffeisen.ru

Райффайзен. Разница в отношении

СПИСОК КОМПАНИЙ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ ЛИЗИНГОМ АВТОТРАНСПОРТА

Региональная лизинговая компания «XXI ВЕК», ООО	710-63-67	
Лизинговая компания «CARCADE лизинг»	703-41-21 449-70-23	www.carcade.com
«АТ Лизинг», ООО	449-70-39	www.gigants.ru
«Атлант-М Лизинг», ЗАО	324-40-22	www.atlant-leasing.ru
ООО «БСКВ Лизинг»	336-61-61	www.bsgv.ru
«НОМОС-лизинг Северо-Запад», ЗАО	325-90-80	www.baltlease.ru
ФК «Балтинвест», ЗАО	325-64-83	www.b-leasing.ru
Лизинговая компания «БАЛТОНЭКСИМ Лизинг», ООО	326-14-05	www.baltunexim.com
«Глобус-Лизинг», ООО	702-50-80	www.globus-leasing.ru
Автомобильная корпорация «ГРУЗОМОБИЛЬ»	703-06-00	www.mamont.net
Группа компаний «Зест»	702-12-06	www.zest-leasing.ru
«Европлан», ЗАО	332-12-22	www.leasing.ru
Группа Компаний Интерлизинг	346-60-55	www.ileasing.ru
«Капитал Ресурс», ЗАО	974-03-53	www.kapitalresurs.ru
«КМБ-БАНК», ЗАО	332-22-55	www.kmb.ru
«КОМПЕТЕНС лизинг», ЗАО	326-60-50	www.bestleasing.ru
«Кредитный и Финансовый Консультант - Авто», ООО	346-77-43	www.cfa.org.ru
«Кюн и Партнеры СНГ», ООО	336-42 -46	www.kuehnleasing.ru
«Ленинградская лизинговая компания», ООО	600-76-80	
«Лизинговая Компания «Санкт-Петербург», ООО	272-30-03	www.leasingspb.ru
«МЛК Русский север», ООО	441-37-38	www.ml.ru
«Норд-Вест Лизинг», ООО	388-39-16	www.nwleasing.ru
«Петербургская Лизинговая Компания», ООО	329-81-82	www.plk.ru
«Петролизинг-Менеджмент», ЗАО	(495) 729-52-36	www.pkb.ru
Холдинг «Петроконсалт»	334-13-40	www.petroconsult.org
«ПЛ-лизинг», ЗАО	438-28-28	www.pl-leasing.ru
«ПРГ-Ресурс», ООО	314-38-09	www.prg-leasing.ru
«Прогресс-Нева Лизинг», ООО	331-90-09	www.pn-leasing.ru
«Промышленная лизинговая компания», ЗАО	449-97-75	www.industrialleasing.ru
«ПЭБ Лизинг», ООО	449-53-05	www.pebleasing.ru
«Райффайзен Лизинг», ООО	718-68-28	www.raiffeisen-leasing.ru
«Ренессанс-Лизинг СПб», ООО	333-08-80	www.rleasingspb.ru
«РОССТРО-Лизинг», ЗАО	567-21-89	www.rosstro-group.ru
«Санкт-Петербургский лизинг», ООО	712-65-03	www.spbleasing.ru
«Северная Венеция», ОАО	380-66-08	www.sev-ven.ru
«Лизинговая компания «Скандинавия», ООО	703-45-20	www.oslo.ru
«Технолизинг», ООО	275-91-94	
«Торговые Технологии», ООО	702-60-61	www.TT-Leasing.ru
«Универсальная Лизинговая Компания», ЗАО	324-86-29	www.uni-leasing.ru
Ханты-Мансийская лизинговая компания «Открытие», ОАО	622-14-75	www.hmlk.ru
«Северо-Западный» Филиал ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ»	335-58-22	www.leasing.uralsib.ru
Объединенная лизинговая компания «ЦЕНТР-КАПИТАЛ», ЗАО	320-13-61	www.center-capital.ru
«Экспресс лизинг», ООО	332-34-65	www.expressleasing.ru
«Экстролизинг», ООО (Санкт-Петербургский филиал)	334-33-11	www.extroleasing.ru
«Энергомашбанк», ЗАО	303-89-29	www.cmb.spb.ru

Данные таблиц сборника получены путем опроса лизинговых компаний.
Действительны на конец апреля 2007 года (возможны изменения).

Седьмое небо™
эргономическая подушка

Подушки под голову «Седьмое небо» впервые (!) одновременно обладают ортопедическими свойствами и содержат экологически чистые, натуральные наполнители (патент РФ на изобретение №2264776).

Спать на таких подушках и удобно, и полезно!

603 2627 • www.simkin.ru



**СОВЕТ ПО ТУРИЗМУ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА**

**100 \$
СКИДКА**

**ПРИ ПОКУПКЕ ПУТЕВКИ
НА ЗАЕЗД В ИЮЛЕ В**

ТУРЦИЮ | ИСПАНИЮ

БОЛГАРИЮ | ТУНИС

СИЦИЛИЮ | ЧЕХИЮ

**Итальянская ул., 3, т. 703-1313
Б. Конюшенная, 27, т. 312-8505
пр. Науки, 19/2, т. 533-38-66**

www.ct.spb.ru



- Детский и молодежный отдых
- Турция
- Болгария
- ОАЭ
- Финляндия
- туры по Европе
- Польша
- Италия

Литейный пр., 64, Кирочная ул., 23
тел./факс 336 1636, 740 1008



WWW.FINCOT.RU

АРЕНДА КОТТЕДЖЕЙ В ФИНЛЯНДИИ

более 4000 коттеджей в он-лайн базе на сайте
уникальный выбор по региону на карте
долгосрочная аренда коттеджей на лето

(812) 570-4690, 928-2838

Alt-Media Tour: аренда коттеджей, вилл и апартаментов в Европе
адрес: Санкт-Петербург, наб. к. Грибоедова, д. 20, оф. 93

СФА Кредитный и Финансовый Консультант – Авто

WWW.CFA.SU



Кредиты на покупку:

- Автомобилей
- Грузовиков
- Мотоциклов
- Снегоходов
- Яхт
- Спецтехники

В любом автосалоне или у физических лиц

Первый взнос - от 0%

Ставка - от 9% годовых

Срок - до 7 лет

Рассмотрение от 1 часа до 2-х дней
(в зависимости от программы кредитования)

Беспроцентная рассрочка
на новые легковые автомобили

Лизинг грузовой и спецтехники
(в т. ч. для физических лиц)

Рефинансирование автокредитов

Автострахование

Помощь и консультации при покупке
автомобиля

Санкт-Петербург, Невский проспект, 25 тел. +7 (812) 346-77-43



*разумный выбор,
приятный отдых!*

АВИАБИЛЕТЫ

Бронирование и оформление билетов

- на внутренние и международные направления на все ведущие авиакомпании;
- заявки принимаются по телефону, факсу или e-mail.
- бесплатная доставка билетов по городу;
- бизнес путешествия
(работа с корпоративными клиентами).

Московский вокзал, Невский пр, 85, авиакасса: тел. 768-96-63

Кан. Грибоедова, 24, авиакасса: тел. 710-66-16

Ладужский вокзал, Заневский пр, 73, авиакасса: тел. 436-55-49

e-mail: pr@okdail.ru

www.tour.okdail.ru



Ассоциация Банков Северо-Запада

23 мая 2007 года
Санкт-Петербург
Отель «Амбассадор»
пр. Римского-Корсакова, 5-7

при поддержке:

Аппарата Полномочного представителя Президента РФ
в Северо-Западном федеральном округе
Правительства Санкт-Петербурга
Правительства Ленинградской области
ГУ ЦБ РФ по Санкт-Петербургу

проводит I практическую конференцию

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ БЛОКИ КОНФЕРЕНЦИИ

- Государственная политика поддержки малого предпринимательства в Санкт-Петербурге и Ленинградской области
- Финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства
- Кредитование малого и среднего бизнеса - новые механизмы инвестиционного процесса
- Перспективы развития рынка кредитования малого бизнеса
- Программы поддержки малого и среднего российского бизнеса международными финансовыми организациями
- Опыт региональных объединений предпринимателей
- Страхование финансовых рисков и практика разрешения проблемных долгов в кредитовании
Роль бюро кредитных историй в упрощении процедуры выдачи кредита
- Рынок лизинга автотранспортных средств и подвижного состава: привлекательность и перспективы
- Банковские и небанковские механизмы финансирования

Телефоны Организационного комитета:

Ассоциация банков Северо-Запада

(812) 438-17-30, 438-17-32

E-mail: education@nwab.ru, www.nwab.ru

ВЫБИРАЕТЕ СЛУЖЕБНУЮ МАШИНУ?



ЛИЗИНГ

МНОГООБРАЗИЕ ВЫГОДНЫХ ВАРИАНТОВ!

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ С УДОРОЖАНИЕМ ОТ 0%

УЗНАЙТЕ ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ

(812) **332-12-22**

- Владимир: (4922) 44-35-02 • Волгоград: (8442) 24-18-35 • Воронеж: (4732) 39-09-31
- Екатеринбург: (343) 377-78-95 • Казань: (843) 299-79-73 • Калуга: (4842) 79-68-78
- Киров: (8332) 54-41-74 • Краснодар: (861) 215-28-20 • Новороссийск: (8617) 67-87-07
- Нижний Новгород: (8312) 61-80-01 • Пермь: (342) 238-52-66 • Псков: (8112) 12-24-12
- Ростов-на-Дону: (863) 299-93-50 • Рязань: (4912) 90-21-63 • Самара: (846) 333-33-46
- Москва: (495) 960-22-44 • Ставрополь: (8652) 26-41-31 • Уфа: (3472) 92-44-07
- Саратов: (8452) 72-48-56 • Тверь: (4822) 77-70-60 • Тольятти: (8482) 71-94-36
- Ульяновск: (8422) 41-00-32 • Челябинск: (351) 247-94-42 • Ярославль: (4852) 73-10-59

europplan[®]
www.leasing.ru



ИПОТЕКА
Ставки снижены!
Позвоните!!!

Офисы банка:

м. «Гостиный Двор»
Невский пр., д. 44

м. «Площадь Восстания»
Невский пр., д. 105

м. «Московские ворота»
Московский пр., д. 121

м. «Сенная»,
ул. Ефимова, д. 3

м. «Черная речка»
ул. Торжковская, д. 1, корп.2

м. «Петроградская»
Большой пр.П.С., д. 33

м. «Ломоносовская»
ул. Ивановская, д. 8

м. «Чернышевская»
пл. Пролетарской диктатуры, д. 6

м. «Василеостровская»
9-я линия, В.О., д. 44

м. «пр. Ветеранов»
б-р Новаторов, д. 77

326-1-326

www.baltinvestbank.com

Центральный офис
м. «Горьковская»
Дивенская ул., д. 1, лит. А

Скоро
открыт!

* Более подробная информация на сайте и в офисах банка