

TT FINANCE

ТТ Финансы · Финансовые услуги Санкт-Петербурга

Финансовые услуги Санкт-Петербурга

Решить квартирный вопрос:

ИПОТЕКА? ЖНК?

стр. 4-8

МАЛЫЙ БИЗНЕС:

Взять кредит? Субсидию?

стр. 19-22

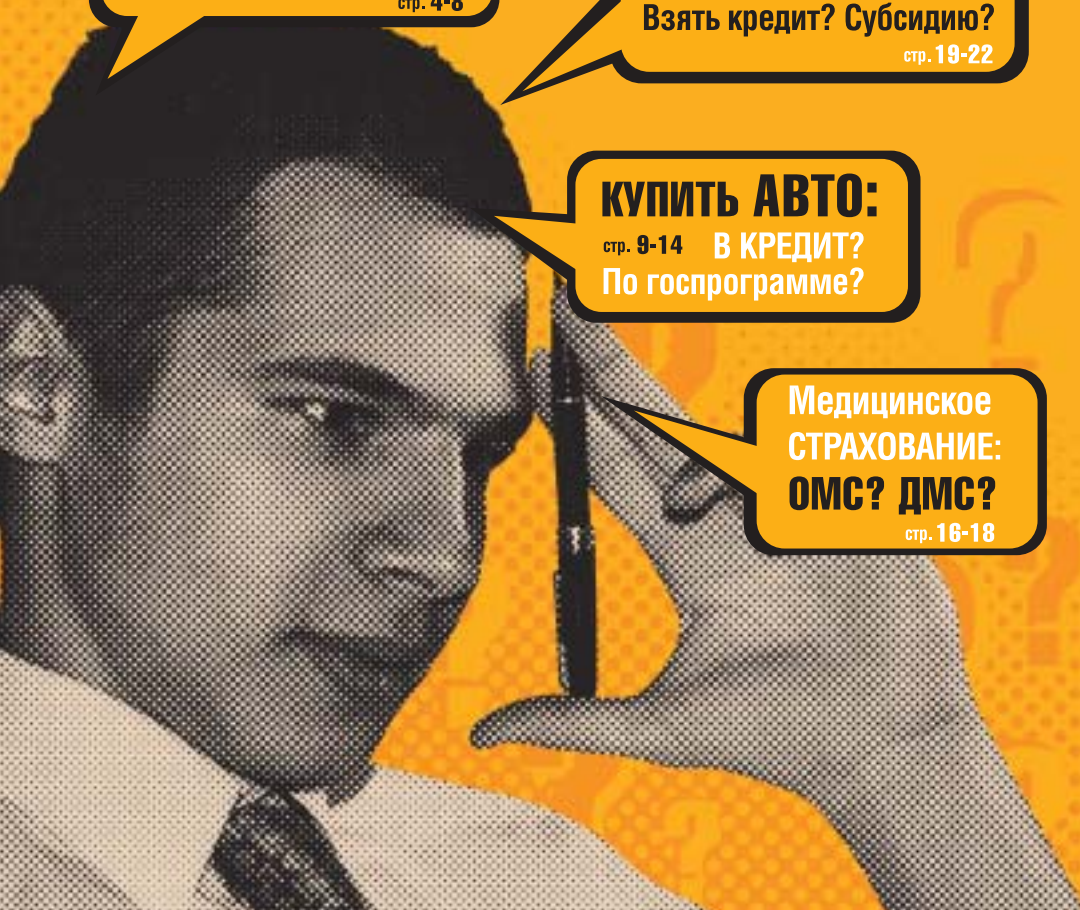
КУПИТЬ АВТО:

стр. 9-14 **В КРЕДИТ?**
По госпрограмме?

Медицинское
СТРАХОВАНИЕ:

ОМС? ДМС?

стр. 16-18



Страховой ПОЛИС за 10 минут

 **336 36 36**

20 офисов Страховой группы „Спасские ворота“ в Санкт-Петербурге и области. Более 400 пунктов продаж в отделениях Петроэлектросбыта и Почты РФ, филиалах банка „Петровский“ и гипермаркетах „Лента“. Подробности на сайте www.spass.ru



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Пришла весна, и хочется говорить и думать только о хорошем. Ярко светит солнышко, и кажется, что все самые тяжелые трудности остались позади, а впереди нас ждет теплое лето и светлое будущее.

А собственно, почему бы и нет? Ведь в конечном счете, если не все, то, во всяком случае, очень многое зависит именно от нас самих. Только надо быть адекватным и стараться реагировать на происходящие изменения вокруг нас. Сейчас не время зарываться как страус головой в землю, сейчас самое время смотреть по сторонам и искать: где и чем мы можем быть полезны людям. Подумайте – так ли уж много народу работает по специальности, полученной в институте? Перепрофилирование – это реалии нашей жизни, требования рынка, если мы, конечно, еще не успели получить нобелевскую премию в своей области.

Наша редакция не осталась равнодушной к происходящим вокруг переменам, и теперь, помимо издания журнала, мы с нашими партнерами проводим мероприятия, тематики которых соответствуют рубрикам издания. В нашем мартовском выпуске мы собрали новые взгляды и новую информацию по старым темам, чтобы помочь Вам решить извечные задачи: где жить, на чем ездить, чем помочь Вашему бизнесу и как застраховаться от всевозможных потерь. Все эти вопросы мы предварительно вынесли на обсуждение с экспертами рынка, а теперь представили для Вас.

Осталось только пожелать Вам найти для себя полезную информацию, а еще – весеннего настроения и новых побед! :)

*С уважением,
главный редактор «ТТ Finance»
Триндох Татьяна
944-73-81, tt@tt-agency.ru
www.ttfinance.ru*

СТРАХОВАНИЕ НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ

- ОСАГО
- АВТОМОБИЛЕЙ
- КВАРТИР И ДАЧ
- ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЯ
- ТУРИСТОВ



**С нами
НАДЕЖНЕЕ!**

Основано в 1991 г.
Лицензия С1209 77
на 104 вида страхования



**Филиал г. С-Петербург,
Московский пр., 212
303-82-22**

**СЗРЦ, Гаккелевская ул, 21-а
600-03-40**



Реклама



рег. №130 ФСФР

ЭЛИТНЫЙ

жилищный накопительный
кооператив

 **45-41-0-41; 089**

ЖИЛЬЁ В РАССРОЧКУ

закон 215-ФЗ от 30.12.2004 года
без справок о доходах и поручителей
гражданам от 16 лет

альтернатива ипотеке



**до 4%
ГODOVЫХ**
www.sk40.ru

Реклама

СОДЕРЖАНИЕ

- 4-8 Квартирный вопрос: где искать решение?** Кому квартира по карману? Помощь от властей. Рассрочка от застройщика. Ипотека. ЖНК. Страхование ипотеки
- 9-12 Пойдет ли вверх авторынок на буксире господдержки?** Ситуация на автомобильном рынке в Санкт-Петербурге. Программа господдержки – итоги и перспективы. Программа утилизации автомобилей. Машина в долг. Автострахование
- 13-14 Авто в лизинг.** Лизинг как альтернатива кредиту. Преимущества лизинга. Схема приобретения авто в лизинг. Перспективы лизинга
- 16-18 ДМС ищет резервы в ОМС.** Проблематика медицинского страхования
- 19-22 Ставка на малый: проблемы и перспективы развития малого бизнеса.** Основные трудности предпринимателей. Программы поддержки предпринимательства. Финансирование малого бизнеса. Банковские программы кредитования малого бизнеса
- 25-27 Выставки и тематические мероприятия**

Выходные параметры издания:

Свидетельство о регистрации СМИ: ПИ № ТУ 78 00158 от 17 ноября 2008 г. Выдано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций по Санкт-Петербургу и Ленинградской области.

Сборник «ТТ Финанс». Финансовые услуги Санкт-Петербурга». Выпуск №1/2010, март 2010

Главный редактор: Триндок Т. Л.
 Директор по развитию: Фрейман Максим
 Арт-директор: Филиппова Татьяна
 Фотографии: Фрейман Андрей
 Редакция: Мария Алексеева, Николай Львов
 Корректор: Триндок Галина
 Учредитель, редакция, издатель: ЗАО «ТТ Финанс».
 Адрес: 191186, Санкт-Петербург, Коношная пл., 2, лит. Д, офис 422
 +7 921 944-73-81
 e-mail: ttinfo@tt-agency.ru
 www.ttfinance.ru

Свободная цена. Материал статей предоставлен на коммерческой основе.

Отпечатано в типографии ООО «Первый издательско-полиграфический холдинг»
 Адрес: 194044, г. Санкт-Петербург, Большой Сампсониевский пр., 60, лит. У
 15 марта 2010.

КВАРТИРНЫЙ ВОПРОС: где искать решение?

16 февраля 2010 года в Агентстве Журналистских расследований прошел круглый стол на тему: «Квартирный вопрос: где искать решение?», организованный ИД «ТТ Finance» и редакцией газеты «МК в Питере» в партнерстве с Санкт-Петербургским ипотечным агентством.

Кому квартира по карману?

Полномочный представитель Президента Российской гильдии риэлторов в СЗФО Павел Созинов назвал цены на жилье в городе стабильными (в среднем на первичном рынке – 70 тыс. руб./кв. м, на вторичном – 80 тыс. руб./кв. м). По его данным, сейчас на продажу на первичном рынке выставлено около 2,6 млн. кв. м строящегося жилья, на рынке готового жилья – около 20 тыс. предложений, что вполне соответствует объемам докризисного периода. Всего на рынке представлено 254 новых и строящихся дома, из них сдано в эксплуатацию 109 домов. Как отметил *Созинов*, объем продаж на первичном рынке сократился существенно – на 30-40%, наиболее пострадали

В обсуждении участвовали:



*Павел Созинов,
Российская гильдия
риэлторов*



*Ирина Ошищенко,
ЦУН ЛенСпецСМУ*



объекты с отдаленными сроками сдачи и компании с неизвестными брендами. «Ситуация повторяет основные итоги прошлого года – превалирование объемов ввода над продажами на 25-30%, т. е. говорить о росте цен в краткосрочной перспективе не приходится», – сказал **Павел Созинов**. Еще одним фактором, не способствующим росту цен, он называет перенасыщенность рынка крупногабаритными квартирами, спрос на которые заметно упал в период кризиса. Из последних тенденций – активизация застройщиков на рынке земельных участков. Первый в 2010 г. аукцион Фонда имущества Петербурга по продаже участков выявил ажиотажные настроения. Окончательная цена на них превысила стартовую в четыре раза. Нагрузка на квадратный метр возводимых улучшений на проданных участках составила 360-380 долларов США, что близко к докризисным ценам. Однако

такая золотая лихорадка строителей, пока не подтверждается тенденциями вторичного рынка – каждый вновь выводимый в течение месяца на продажу объект дешевле своего аналогичного на 1-1,5%, т. е. продавцы здесь пока не особенно оптимистичны. Именно о покупателях, предпочитающих большие площади и бизнес-класс, говорила **генеральный директор ЗАО «ЦУН ЛенСпецСМУ» Ирина Онищенко**. Она рассказала, что большинство клиентов ее компании сегодня – топ-менеджеры и владельцы собственного бизнеса от 30-40 лет и отметила, что в прошлом году возросла доля иногородних покупателей. В последнем согласен с ней и **генеральный директор ЗАО «Центр Долевого Строительства» (ЗАО «ЦДС») Михаил Медведев**. «Многие россияне хотят попасть в наш город, купить здесь квартиру для себя или своих детей», – сказал он и отметил,



Денис Зубарев,
Санкт-Петербургское
ипотечное агентство
(СПБИА)



Алексей Белоусов,
Объединение
строителей СПб



Михаил Медведев,
ЦДС



Елена Литвинова,
НРБ

что ЦДС идет им навстречу, давая возможность купить первое жилье в Санкт-Петербурге по доступной для небогатых жителей регионов цене. Закономерно, что при таком подходе, портрет среднего клиента у **Медведева** и **Онищенко** различается. «Наши покупатели – студенты, молодые семьи, госслужащие, т. е. люди, которые часто делают первый шаг в направлении отдельной квартиры», – сказал он. Квартиры, по словам **Медведева**, его компания проектирует в основном однокомнатные и двухкомнатные. Спрос на последние начал расти два года назад. Также **Медведев** отметил, что покупатели предпочитают небольшие кварталы с хорошей инфраструктурой и транспортной доступностью. Из 13 объектов в разных районах города у ЦДС есть только один большой квартал площадью 500 тыс. м. кв. – жилой комплекс в Мурино, где с транспортной доступностью тоже все в порядке, а инфраструктура появится вместе с жильем.

Город нам поможет?

Руководитель центра подбора квартир Санкт-Петербургаского ипотечного агентства Денис Зубарев рассказал, что в агентстве сейчас действуют два сегмента программ. Это: совместный проект с комитетом по строительству Санкт-Петербурга по подбору квартир очередникам на аккредитованных объектах, и кредитование граждан по программам «Новостройка» и «Стимуль» на приобретение жилья как создаваемого, так и вновь созданного. У второго сегмента, по мнению **Зубарева**, хорошие перспективы. Эти программы помогают потенциальному покупателю на стадии приобретения квартиры. **Зубарев** отметил, что для снижения рисков агентство работает только с объектами высокой степени готовности (более 70%), а также проверяет всю разрешительную документацию застройщика. Кроме того **Зубарев** рассказал, что Агентство содействует в процедуре получения субсидий на приобретение жилья очередниками. Коснулся темы субсидий для очередников и **вице-президент СПО НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» Алексей Белоусов**. «Показатели прошлого года не впечатляют. Причины тому, как малое количество аккредитованных домов, так и сложная процедура оформления документации на получение субсидии в жилищном комитете», – отметил он. В завершение темы **Павел Созинов** рассказал, что в 2009 году городским комитетом по строительству было построено 10 тысяч (600 тыс. кв. м) социальных домов.

Рассрочка от застройщика

Для тех, кто чувствует в себе силы купить квартиру самостоятельно, но не готов выплатить всю сумму сразу, застройщики предоставляют удобные условия. «Мы стараемся сделать

Евгения Енина,
главный экономист
ООКЧК Управления
кредитования
частных клиентов
Северо-Западного
банка Сбербанка
России



приобретение жилья максимально комфортным. Предлагаем первый взнос от 10% и рассрочки на 3-5 лет», – говорит **Михаил Медведев**. Тем не менее, он отмечает, что рассрочка – не заменяет ипотеку, а дает людям возможность сориентироваться и выбрать приемлемый способ оплаты.

Реанимация ипотеки

Об ипотечном кредитовании рассказала собравшимся **главный экономист ООКЧК Управления кредитования частных клиентов Северо-Западного банка Сбербанка России Евгения Енина**. В конце прошлого года Сбербанк понизил планку первоначального взноса до 20%, а для «молодых семей» с детьми – до 15% стоимости кредитуемого объекта недвижимости. В декабре-январе тенденция роста спроса на кредиты укрепилась, – сообщает **Евгения Енина**. – Из «новинок» кредитования можно отметить следующие: с 15 января Сбербанк возобновил жилищное кредитование в иностранной валюте: долларах США и Евро. При этом, в сравнении с ранее действовавшими, ставки в иностранной валюте в среднем снижены на 0,5% годовых. Не менее важным является запуск программы кредитования «участников зарплатных проектов». Ставки для заемщиков, получающих заработную плату на счет или карту Сбербанка, составляют от 11,95 до 14,4% годовых в рублях и от 9,35 до 12,6% годовых в долларах США, Евро, что в среднем на 10% ниже базовых ставок. Более удобным становится и порядок оформления заявки на получение кредита. С 25 января получить кредит в Сбербанке можно как на основании справки о доходах по форме 2-НДФЛ, так и на основании справки, оформленной по форме банка. При этом процентная ставка по кредиту не зависит от способа подтверждения клиентом дохода.

Не остаются без внимания банка и клиенты, столкнувшиеся с трудностью погашения займов вследствие потери работы или снижения доходов – для них разработан специальный кредитный продукт «Уверенность». Теперь заемщики Сбербанка, потерявшие часть дохода и получившие отказ в реструктуризации своего кредита по стандартам АРИЖК, смогут воспользоваться данным займом. Его можно привлечь для погашения

плановых платежей по жилищному кредиту в течение года. Займы «Уверенность» предоставляются в рублях на срок, оставшийся до полной выплаты жилищного кредита. Размер выплат по кредиту «Уверенность» соответствует процентной ставке по жилищному займу банка.

По прошествии полутора лет с момента первого падения ипотечного рынка, **Елена Шевелева, Генеральный Директор филиала Банка Сосьете Женераль Восток (BSGV) в Санкт-Петербурге** подвела некоторые итоги, настраивающие на определенный оптимизм. «Достаточно сравнить ситуацию на сегодняшний момент с аналогичным периодом прошлого года, который можно назвать пиком ипотечного кризиса, – сказала она. – Год назад рынок сжался настолько, что ипотеку в Санкт-Петербурге реально выдавали не более 10 банков, вместо 70-80 до кризиса. При этом взлет ставок составил не менее 6% годовых, что, наряду с ужесточением других условий, по сути, сделало ипотеку недоступной для подавляющего большинства вчерашних потенциальных заемщиков. Однако уже во втором полугодии стали заметны изменения в лучшую сторону: снижение процентных ставок (летом-осенью 2009 года снижать ставки начали все банки), возвращение на рынок временно не работавших на нем банков (как следствие, усиление конкуренции), возврат максимальных сроков и кредитных лимитов на докризисный уровень и т. д. Все это не могло не привести к оживлению спроса со стороны заемщиков, тем более, что цены на недвижимость в

2009 году уже были гораздо привлекательнее, чем год назад. Достаточно сказать, что из 4060 ипотечных кредитов, выданных за весь 2009 год, 1559 (то есть 38%), было выдано в IV квартале, что говорит о значительном потенциале роста рынка и в 2010 году (по данным Санкт-Петербургского ипотечного агентства). Тем более, что сохраняется тенденция к снижению ипотечных ставок и либерализации условий кредитования».

С ипотечными программами **Национального Резервного Банка** ознакомила **начальник отдела продаж ипотечных продуктов Петербургского филиала Елена Литвинова**.

Национальный Резервный Банк предлагает 4 вида ипотечных продуктов. Ипотечный кредит «Стандартный» отвечает своему названию. Им обычно пользуются заемщики, которые планируют приобрести квартиру на вторичном рынке жилья под залог приобретаемого жилья. Кредит «Ремонт» предоставляется на ремонт квартиры под залог этой квартиры. Ипотечный кредит «Целевой» позволяет приобретать дополнительное жилье под залог уже имеющейся в собственности заемщика недвижимости. Для граждан, которые хотят погасить ипотечный кредит, полученный ранее и получить кредит на более выгодных условиях, НРБанк предлагает ипотечный кредит «Рефинансирование».

Кредиты предоставляются на срок до 25 лет в рублях и долларах США.

Ипотечные программы Национального Резервного Банка



Национальный Резервный Банк
(812) 740-60-88
www.nikom.ru

Валюта кредита	Перв. взнос (мин.)	Годовой процент по кредиту	Срок кредита	Размер кредита
Доллары США	30%	от 14,50% до 15,25%	от 1 года до 25 лет	от 15 000 до 1 500 000
Рубли РФ	30%	от 16,00% до 17,00%	от 1 года до 25 лет	от 200 000 до 35 000 000

Комиссия: рассмотрение заявки на кредит - 500 руб., выдача кредита – 0,8% от суммы кредита, получение наличных денежных средств – 0,6% от суммы кредита. Досрочное погашение возможно через месяц после получения кредита – без комиссий.

Требования к заемщику: минимальный возраст – 21 год, максимальный возраст – 65 лет (на момент окончания срока кредитования), трудовой стаж: общий – от 2 лет, по последнему месту работы – от 6 месяцев.

Риэлтеры: любые.

Страховые компании: ООО «РГС-Северо-Запад», ОАО «Военно-страховая компания», ОАО СК «ПАРИ», ЗАО «МСК-Стандарт», ОАО «РОСНО», ЗАО «МАКС», ОСАО «Ингосстрах».

Оценочные компании: ООО «Центр оценки и консалтинга Санкт-Петербурга», ООО Компания «Финансовый консультант».



*Галина Микх,
директор ЖНК
«Элитный»*

ЖНК — как альтернатива ипотеке

О форме приобретения жилья, являющейся альтернативой ипотечному кредитованию, — жилищном кооперативе — рассказала **директор ЖНК «Элитный» Галина Микх**. Она сразу же отметила, что по федеральному закону 2005 года ЖНК (жилищный накопительный кооператив) не занимаются коммерцией, не имеют учредителей, и раз в 3 месяца отчитываются перед ФСФР (Федеральная служба по финансовым рынкам). При этом по тому же закону, они наделены и большим количеством полномочий. **Микх** назвала основными преимуществами кооператива отсутствие ограничений по возрасту и необходимости подтверждать доходы, а также удорожание жилья за период выплат не более чем на 40%. «В ЖНК можно

взять любое жилье от комнаты до загородного дома как на первичном, так и на вторичном рынке. Выплата производится за 10 лет», — отметила директор ЖНК **Галина Микх** пояснила, что пайщик за десять лет может перемещаться в рамках объектов базы жилья, оформленного на кооператив. Оформление жилья в собственность пайщика, по ее словам, происходит либо при его покупке на вторичном рынке, либо после выплаты пая. Единственным ограничением в ЖНК является то, что один пайщик может владеть только одним объектом в рамках кооператива. Самым интересным для ЖНК **Галина Микх** назвала новое долевое жилье, которое, по ее мнению, через 2-3 года будет наиболее рентабельным. Клиенты ЖНК очень разные люди. Есть среди них и те, кто только начинает решать свой вопрос с жильем, например с покупки комнат. Хотя такой вариант директор ЖНК никому не рекомендует. Обычно она советует покупать квартиры, хотя бы маленькие дешевые студии, т.к. это ликвидное жилье, стоимость которого со временем будет расти. **Галина Микх** пригласила застройщиков к сотрудничеству, пояснив, что ЖНК для них — удобная альтернатива ипотеке и банку, т.к. все деньги будет выплачивать всего один заемщик — кооператив.

Представители строительных компаний, в свою очередь, отметили, что готовы к любым альтернативным схемам покупки жилья, если они не противоречат законодательству и позволяют расширить рынок недвижимости.

Страхование ипотеки и долевого строительства

В завершение круглого стола участники затронули еще одну тему, непосредственно связанную как с ипотечным кредитованием, так и просто с приобретением жилья — страхование.

Руководитель Управления страхования имущественных рисков СПб филиала СГ «Спасские ворота» Татьяна Чачанова отметила, что при страховании ипотеки очень многое зависит от программы банка или организации, дающей кредит.

Она рассказала, что, как правило, при ипотечном кредитовании на вторичном рынке оформляется комплексный договор, куда входят страхование жизни и здоровья, предмета ипотеки и права собственности. «При страховании ипотечного кредитования на первичном рынке мы сразу страхуем жизнь и здоровье, а уже после получения квартиры вступает в действие комплексный договор страхования», — отметила **Чачанова**. По ее словам, тарифы СГ «Спасские ворота» остались на докризисном уровне: 0,4% — страхование жизни, 0,2% — страхование предмета ипотеки и 0,2% — страхование права собственности. Рассказала **Татьяна Чачанова** и о страховании финансовых рисков участников долевого строительства. В Спасских Воротах страхуют договоры долевого участия и инвестирования. В договор входит следующий пакет рисков: двойная продажа квартиры, банкротство фирмы, разрушение дома в

*Татьяна Чачанова,
руководитель
Управления
страхования
имущественных
рисков СПб
филиала
СГ «Спасские
ворота»*



ходе строительства, в случае пожара или стихийного бедствия, или нерегистрации права собственности по незаписанным от дольщика причинам. Есть еще и риск нарушения сроков строительства более чем на полгода, но его в последнее время редко предлагают страхователям.

«Без включения такого риска пакет страхования обходится значительно дешевле», — отмечает **Чачанова**. Коридор тарифов по этому договору достаточно широкий (от 1,6% до 4% за весь период договора) из-за возможности выбрать набор рисков и разницы в тарифах на разных стадиях готовности объекта. ■

Мария АЛЕКСЕЕВА

ПОЙДЕТ ЛИ ВВЕРХ АВТОРЫНОК НА БУКСИРЕ ГОСПОДДЕРЖКИ?

Автокредитование и автострахование в современных условиях

2 марта 2010 года в Агентстве Журналистских Расследований состоялся круглый стол на тему «Пойдет ли вверх авторынок на буксире господдержки? Автокредитование и автострахование в современных условиях», организованный ИД «ТТ Finance» совместно с редакцией газеты «МК в Питере».

Ситуация на автомобильном рынке Санкт-Петербурга

«Как и ожидало большинство участников рынка, восстановления докризисных объемов продаж автомобилей в этом году ждать не стоит. Существенный рост продаж ожидается, начиная со второй половины 2011 года. В 2010 году уровень

продаж будет находиться на уровне 4 квартала 2009 года с учетом традиционных сезонных всплесков весной и осенью», – говорит *Дмитрий Тимофеев, генеральный директор «РРТ - розничные кредиты» автохолдинга РРТ*. Традиционно пользуются высоким спросом новые модели всех марок, а также автомобили, на которые действуют какие-либо специальные акции производителей и дилеров», – добавляет он.

НЕВОЗМОЖНОГО НЕ СУЩЕСТВУЕТ.
НОВЫЙ CHEVROLET CRUZE**
ПРАВИЛА МЕНЯЮТСЯ.



От 540 000 руб.



ГОСУДАРСТВЕННОЕ
СУБСИДИРОВАНИЕ***

НОВЫЙ CHEVROLET CRUZE
Дизайн нового поколения
Новые качественные материалы и стильный дизайн
ABS*** во всех комплектациях
Высокое качество исполнения
Просторный стильный салон
5-ступенчатая МКПП и 6-ступенчатая АКПП****
Самый жесткий в своем классе корпус из высокопрочной стали

ЛАУРА-КУПЧИНО*****
Санкт-Петербург
Софийская ул., 2
тел.: 333-333-6

ЛАУРА-ОЗЕРКИ*****
Санкт-Петербург
Выборгское ш., 27
тел.: 333-333-6

GET REAL:



www.chevrolet.ru

По словам **Михаила Шевелькова, директора по продажам «Аларм-Моторс Форд»**, самый тяжелый период был летом прошлого года, когда наблюдались самые низкие продажи, затем настал период пусть небольшого, но стабильного роста. Тем не менее, как отмечает **Шевельков**, уровня продаж 2008 года можно будет достигнуть не раньше, чем через 2-4 года.

Как отмечает **Алексей Зуев, главный экономист управления кредитования частных клиентов Северо-Западного банка Сбербанка России**, автодилеры не смогли, несмотря на кризис, удовлетворить спрос по ряду марок в 2009 году. «Если бы запасы автодилеров в 2009 году соответствовали спросу, то продажи были бы выше на 20-30%», — замечает **Зуев**. По данным специалиста в январе-феврале 2010 года петербуржцы предпочитали приобретать в кредит такие марки, как Хендай, Шевроле, Опель, Киа, Фольксваген, Шкода, Лада и Митсубиши.

Любовь Малютина, начальник отдела продвижения и рекламы Департамента автокредитования ООО «Русфинанс Банк», отмечает, что петербуржцы предпочитают автомобили марок Шевроле, Тойота, Хендай и Митсубиши.

Программа господдержки

— итоги и перспективы

По мнению **Алексея Зуева**, госпрограмма 2009 года очень эффективна. В декабре уже 32% кредитов были выданы по правительственной программе. После повторного начала в феврале 2010 эта цифра составляет 18%, что выше среднего уровня первых 5 месяцев действия программы в 2009 году.

Петр Меликов, директор ККО Русфинанс Банка в Санкт-Петербурге, уверен, что государственная программа повышает как спрос на автомобили, так и интерес к автокредитованию.

Дмитрий Тимофеев уточняет: «Госпрограмма в 2009 году реально заработала только осенью, когда в нее были внесены существенные корректировки, а также допущено большее число банков. С этого момента спрос на кредиты по этой программе вырос буквально на глазах. По итогам декабря 2009 года порядка 80% всех кредитных продаж в одном из наших автосалонов — Роспан (официальный дилер Шкоды), составили именно кредиты в рамках Госпрограммы. В январе, когда программа была приостановлена, мы также достаточно сильно ощутили снижение спроса клиентов на автомобили, которые можно было приобрести в рамках данной программы (по нашим маркам это Шероле Круз, Шкода Фабия, Шкода Октвия). В феврале же, одновременно с запуском этой программы, спрос клиентов на данные модели автомобилей резко вырос».

Говоря о тенденциях рынка автокредитования в 2010 году, **Елена Шевелева, Генеральный директор Санкт-Петербургского филиала Банка Сосьете Женераль Восток (BSGV)**, в качестве самых выгодных программ по ставке всего в 5,7% годовых, отметила автокредиты, субсидируемые государством. Число выданных по данной программе кредитов по оценкам самих инициаторов проекта не превысит 120-130 тысяч. Но польза и эффективность программ не должны подвергаться сомнению, так как к IV кварталу 2009 года ее условия были улучшены настолько, что охватили большую часть потенциального рынка. В частности, был повышен максимальный размер кредита, благодаря чему перечень моделей существенно вырос и охватил наиболее популярные модели среди «кредитных» покупателей. Изменения не замедлили сказаться на динамике выдачи льготных кредитов — уже к октябрю 2009 года число кредитов, выдаваемых ежемесячно, превысило 10 тыс., а по итогам года составило почти 72 тыс. кредитов по данным агентства «Автостат».

В обсуждении участвовали:



Дмитрий Тимофеев,
«РТГ - розничные кредиты»



Михаил Шевельков,
«Аларм-Моторс Форд»



Алексей Зуев,
Северо-Западный банк
Сбербанка России



Любовь Малютина,
ООО «Русфинанс Банк»

Программа утилизации автомобилей

О другой государственной программе, связанной с приобретением автомобиля, – программе утилизации, рассказывает **Александр Ремиза**, заместитель начальника Управления по обращению с отходами производства и потребления Петербурга. Управление, по его словам, было создано в январе 2010 года с основным приоритетом – полной индустриальной переработкой, в т. ч. автохлама (авторесцилинг). С 8 марта в действие программа, по которой гражданин может сдать на утилизацию автомобиль возрастом от 10 лет и весом до 3,5 тонн, которым владеет не менее одного года, и получить купон, предполагающий скидку 50 тыс. руб. на новый автомобиль, произведенный на территории РФ. На один купон можно приобрести только одну автомашину.

Александр Ремиза повествует о самой удобной схеме пользования программой, подчеркнув при этом, что есть и альтернативные: «Владелец машины, подлежащей авторесцилингу, выбирает новый автомобиль, заключает договор с дилером. Дилер заполняет пять бланков с сайта Минпромторга. С этими бланками и подписанным договором о намерениях он снимает автомобиль с учета, и проштамповывает все бланки. Автодилер или производитель довозят автохлам до места утилизации, что финансируется государством. На месте утилизации снова штампуют бланки, и с ними пользователь программы отправляется к автодилеру за новым автомобилем». **Ремиза** отмечает, что утилизация проводится за договорную цену от 0 до 3 тыс. рублей. Это необходимо для соблюдения всех норм утилизации, которые требуют определенных вложений. Стоит учесть, что и снятие автомобиля с учета тоже стоит кое-каких денег. В итоге бывшему автовладельцу достается сумма порядка 45 тыс. рублей.

Алексей Зуев замечает, что под эту программу попадает очень много интересных моделей, не

входящих в программу льготного кредитования, т. к. программа переработки не имеет ограничения по стоимости автомобиля в 600 тыс. рублей, тем не менее, он подчеркивает, что об эффективности программы можно будет судить только по ее результатам.

Машина в долг

Как рассказывает **Алексей Зуев**, доля автомобилей, приобретаемых петербуржцами в кредит, в общих продажах в прошлом году снизилась с 50% до 28%, тем не менее, с начала этого года он отметил наличие положительной тенденции, о чем свидетельствует статистика. По данным **Зуева**, в январе 2010 года банком было выдано 205 млн. руб. автокредитов, а в феврале уже 400 млн. рублей. Объем кредитных продаж в феврале 2010 года вырос почти вдвое в сравнении с январем, а в 2009 году прирост того же периода составил лишь 22%.

«В 2009 году автомобили хорошо продавались, т. к. люди стремились избавиться от наличности, а с середины 2009 года мы почувствовали влияние кризиса на спрос», – подчеркивает **Зуев**. Но в текущем году увеличивается, по словам специалиста, и средняя сумма кредита: с 400 тыс. рублей в прошлом году до 460 тыс. рублей в феврале этого года, что, по словам **Зуева**, еще раз говорит о тенденции роста уверенности потребителей в завтрашнем дне, а значит и роста числа кредитов.

Зуев сообщает, что Сбербанк будет продолжать сотрудничать с автопроизводителями, с которыми работал в прошлом году: Audi, Шкода, Фольксваген, Хендай, Митсубиши, Шевроле, Опель, Лада, ГАЗ, УАЗ, Фиат, Санг Янг, а также расширять их перечень. Он обратил внимание, что стандартная ставка по кредитам в рублях в Сбербанке от 15 до 16% (на новые ТС) и 17% (на поддержанные), ставка по Правительственной программе уже составляет всего 9,33% по кредитам в рублях, а по совместным программам доходит до 0% за счет скидки на автомобиль.



Петр Меликов,
ККО Русфинанс Банка
в Санкт-Петербурге



Александр Ремиза,
Управление по обращению
с отходами производства
и потребления Петербурга



Ирина Шушанова,
Северо-Западный банк
Сбербанка России



Алексей Николаев,
СГ «Спасские ворота»

Ирина Шушпанова, главный специалист отдела организации кредитования малого бизнеса Управления Кредитования Северо-Западного банка Сбербанка России рассказывает, что уже 6 месяцев в Сбербанке действует программа автокредитования малого бизнеса, по которой предприниматели могут получить кредиты на автомобили как для бизнеса, так и для личных целей. Кредит предоставляется сроком на 5 лет. Причем, финансируется не только 80% цены транспортного средства, но и страховка на первый год действия договора. Программа, по словам **Шушпановой**, достаточно популярна: «Потребителей привлекают большой срок кредитования и отсутствие дополнительного залога и снижение в январе ставок по этой программе на 2,5 пункта».

Дмитрий Тимофеев выражает оптимистичный взгляд на развитие автокредитования: «На сегодняшний день рынок автокредитных программ стремительно приближается к своему докризисному состоянию. Инфляция «затормозила», ставка рефинансирования снижена уже до 8,5%, это все сигналы для банков к снижению цены кредитов для населения. Это мы и наблюдаем на протяжении последних шести месяцев – число игроков на рынке уже сопоставимо с докризисным уровнем, средние ставки на рынке уже порядка 17% годовых в рублях, причем подчеркну – это средние ставки. Сейчас получить рублевый кредит в наших салонах вы можете под ставку от 8,5% годовых в рублях. И это не расчетная ставка, а фактическая ставка в кредитном договоре! Снова доступны программы кредитования без первоначального взноса, снижается возраст потенциальных заемщиков и требования к документам. Все это – отражение того, что даже в кризис, уровень просрочек в российских банках по автокредитам оказался достаточно низким, что, кстати, вам подтвердит руководитель любого банка – активного игрока этого рынка».

Страхование при покупке машины

По словам **Владислава Анисимова, заместителя директора Северо-Западной дирекции ОАО СК «РОСНО»**, рынок автострахования по итогам 2009 года сократился до 30%. Основопологающим фактором здесь явилось снижение продаж новых транспортных средств. Также он отмечает, что наблюдается тенденция к переходу многих клиентов из мелких и средних компаний в компании федерального уровня как более надежные. При этом при выборе страховщика потребитель все больше внимания уделяет присвоенным этой компании российским и международным рейтингам, финансовым показателям, составу акционеров компании, степени ее клиентоориентированности.

По словам **Анисимова**, при оформлении кредита на покупку автомобиля заемщик выбирает

страховую компанию или по предложению банка, или по предложению салона, в котором приобретает автомобиль. Между страхованием нового автомобиля и поддержанного глобальных отличий, по словам **Анисимова**, нет. Однако существует несколько нюансов: предстраховой осмотр поддержанного автомобиля и вступление в силу риска «Угон» только ко момента регистрации автомобиля в ГИБДД. На наиболее часто угоняемые автомобили в РОСНО требуется установка спутниковой противоугонной системы, для остальных ТС достаточно штатной противоугонной системы.

Руководитель Выплатного центра СПб филиала СГ «Спасские ворота» Алексей Николаев сообщает: «Обращаясь в страховую компанию, по факту наступления страхового случая, держатель полиса КАСКО может столкнуться с некоторыми проблемами, основной из которых является длительность срока получения возмещения. При этом зачастую затягивание выплаты происходит по независящим от страховой компании причинам. К ним, например, относятся незнание клиентом условий договора, несоблюдение правил страхования, что влечет за собой некорректное оформление страхового случая, предоставление в страховую компанию не всех необходимых документов и не в установленный срок».

Если клиент выбирает способ возмещения в виде ремонта автомобиля, задержка может быть вызвана тем, что дилерские станции, в сложившейся экономической ситуации, осуществляют ремонт только после его стопроцентной предоплаты страховой компаний. А это в свою очередь, ведет к увеличению срока ремонта.

В случае, когда клиент получает возмещение деньгами по результатам независимой экспертизы, может возникнуть проблема, связанная с нехваткой денежных средств для проведения восстановительного ремонта автомобиля на дилерской станции. Это происходит, прежде всего, потому, что при таком способе возмещения страховой компанией не проводится обязательное согласование счетов со станцией, и дилеры завывают объемы необходимых работ. При этом оценочная компания определяет стоимость ремонта, учитывает только необходимые работы по рыночным ценам, действующим для данного региона.

Выходом из ситуации для клиента может стать ремонт автомобиля на сертифицированных СТО, заключивших договоры на обслуживание со страховой компанией. В первом случае это позволит сократить сроки ремонта, а во втором отремонтировать автомобиль на сумму, не превышающую страховую выплату, при этом СТО несет такие же гарантийные обязательства, согласно закону о защите прав потребителей, как и дилеры». ■

АВТО В ЛИЗИНГ

Лизинг как альтернатива кредиту

Станислав Ким, председатель совета директоров ООО «Лизинг-Финанс»: Лизинг так же как и кредит является финансовым инструментом, позволяющим предприятию, приобрести нечто нужное, не отвлекая собственных оборотных средств. Так как средства поступающие предприятию при получении кредита не являются доходом, они и не являются расходом и, соответственно, выплачиваются из чистой прибыли, после налогообложения. Условно говоря, получая 100 рублей кредита, предприятие отдает те же 100 рублей, и на налогообложении это не сказывается. Проценты начисленные за период кредитования (в размере ставки рефинансирования +1%), относятся на затраты предприятия и уменьшают налогооблагаемую базу. Крайне маловероятно, что коммерческое предприятие будет брать деньги в банке, держать их у себя на счете, и потом отдавать их с процентами. Вероятнее всего, что предприятие приобретет нечто, и, скорее всего, получит к возмещению около 15,5 рублей НДС, от этих 100

рублей. При лизинге происходит приблизительно то же самое: лизинговая компания приобретает для предприятия это самое нечто (за 100 рублей) и передает в финансовую аренду (лизинг). Таким образом, результат операций, для предприятия идентичен (получение некоего предмета для использования, без отвлечения собственных средств). Вот только совокупные платежи по договору лизинга всегда больше, чем по кредитному договору. Если предприятие по кредитному договору заплатит 110 рублей, то по договору лизинга 115 рублей. Так в чем же смысл? При использовании лизинга предприятие относит все платежи по договору лизинга на затраты, тем самым уменьшая налогооблагаемую базу на все 115 рублей и НДС возмещает так же со 115 рублей. Таким образом, предприятие «экономит» около 22 рублей налога на доход и возместит 17,5 рублей НДС, а также заплатит в три раза меньше налога на имущество. Помимо этого, в подавляющем большинстве лизинговых компаний, предмет лизинга является обеспечением по договору, а при кредитной схеме чаще всего нужно подыскивать дополнительное имущество для залога.



ЛИЗИНГ ФИНАНС

Эксклюзивный дистрибьютор
торговой марки «БОГДАН - ISUZU»
в Северо-Западном ФО



АВТОБУСЫ марки «БОГДАН - ISUZU» – продажа и лизинг

Автобусы представлены в различных модификациях пассажироместимостью от 22 до 100 мест.

Наличие сертификата РФ «Одобрение типа транспортного средства».

Автобусы в наличии и под заказ со сроком поставки 14 дней.

+7 (921) 954 83 82 | отдел продаж: +7 (905) 226 50 26 | www.bogdan.com.ua

На вопросы отвечали:



Станислав Ким,
ООО «Лизинг-Финанс»



Сергей Иванов,
ООО «РЕСО-Лизинг»

Преимущества лизинга

Сергей Иванов, директор филиала ООО «РЕСО-Лизинг» в г. Санкт-Петербург: В современных условиях ведения бизнеса рано или поздно у любой компании возникает необходимость в замене изношенного оборудования или его модернизации. Лизинг дает возможность сделать это без изъятия части средств из оборота.

При этом существуют следующие преимущества лизинга:

- возможность применять к объекту лизинга ускоренную амортизацию с коэффициентом ускорения до 3, что существенно сказывается на выплатах по налогу на прибыль и на имуществу;
- лизинговый платеж относят на затраты, которые учитывают при расчете налога на прибыль;
- когда имущество самортизируется, предприятие покупает его по остаточной стоимости, величина которой, как правило, невелика. Фирма ставит его на баланс и получает возможность платить минимальный налог на имущество;
- лизинговые компании функционируют в составе финансовых групп, благодаря чему некоторые технические вопросы при заключении и оформлении лизинговых контрактов решаются в сжатые сроки.

– компания, обратившаяся в ООО «РЕСО-Лизинг», имеет возможность получить привлекательные условия по страхованию в ОСАО «РЕСО-ГАРАНТИЯ».

Также необходимо отметить, что решение по лизингу в нашей компании принимается оперативно и требует минимального количества документов. Это означает, что предпринимателю не надо ждать решения долгое время, тогда как ему необходимо финансирование.

Станислав Ким: При приобретении автотранспорта посредством использования лизинговой компании, предприятию не обязательно регистрировать автохозяйство. Зачастую само транспортное средство будет стоить существенно меньше, чем при приобретении его же в кредит, из-за того, что лизинговая компания являясь корпоративным клиентом в автосалоне, имеет различные скидки доходящие до 15%

стоимости. Страхование по тем же причинам обходится значительно дешевле, чем при кредите.

Схема приобретения авто в лизинг

Сергей Иванов: Лизинг – это комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей сдачей его во временное пользование за определенную плату. Классическому лизингу свойственен трехсторонний характер взаимоотношений: лизингодатель, лизингополучатель, продавец (поставщик) имущества, а лизинговая операция осуществляется по следующей схеме:

Лизингополучатель нуждается в некотором имуществе, вследствие чего обращается лизинговую компанию. Лизингополучатель выбирает продавца, располагающего требуемым имуществом. Как правило, продавца и приобретаемое имущество выбирает лизингополучатель. Однако, в зависимости от условий договора эта функция может быть возложена и на лизингодателя.

Лизингодатель приобретает имущество в собственность и передает лизингополучателю во временное пользование за оговоренную в договоре лизинга плату.

По окончании договора в зависимости от его условий имущество переходит в собственность лизингополучателя или возвращается лизингодателю.

Предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока действия договора лизинга или до его истечения в случае досрочного расторжения договора лизинга и при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга либо отступного платежа при досрочном расторжении договора лизинга.

В некоторых случаях число участников сделки может увеличиваться. Это, как правило, происходит за счет привлечения лизингодателем к сделке сторонних источников финансовых средств (банков). При страховании предмета лизинга еще одной стороной сделки выступает страховая компания.

Перспективы лизинга

Станислав Ким: Естественно 2008 и 2009 годы были очень сложными для всего рынка лизинга. Финансовый кризис привел к резкому оттоку денежных средств с рынка, что привело не только к снижению предложений услуг, но и к снижению потребностей. Большинство предприятий «заморозило» планы по расширению бизнеса, замене или обновлению транспорта и оборудования. Сейчас наметилась тенденция к «оживлению» рынка и я надеюсь, что 2010 год будет в определенной степени переломным годом. **IT**

Экспертная группа «TT Finance».

Благодарим коллег за ответы на наши вопросы



ООО «РЕСО-Лизинг»
Санкт-Петербург,
Московский проспект, 212
Тел.: +7 (812) 740-62-00
s-peterburg@resoleasing.com
www.resoleasing.com

РЕКЛАМА

Реклама



Страховать свою жизнь на Руси в обыкновение не введено, но войдет же когда-нибудь. Покамест мы не застрахованы, а застращены.

А. С. Пушкин

Никогда не экономьте на страховании, охране и рекламе — и ваши дела пойдут в гору.

Джон Д. Рокфеллер

Страхование — самый гуманный вид бизнеса. Нам выгодно, чтобы у вас всё было хорошо.

Лев Панеях,
генеральный директор
страховой группы АСК

пр. Гагарина, д. 1, тел.: 329-36-56

www.ask-spb.com

МЫ В ОТВЕТЕ ЗА ТЕХ, КОГО СТРАХУЕМ

Лиц. ФССН С № 1709 78 от 04.07.2007, С № 1420 78 от 30.09.2005



Добровольное медицинское страхование — это забота о вашем здоровье!

Страховая компания ООО «Росгосстрах» заключает договоры добровольного медицинского страхования для предоставления высококвалифицированной медицинской помощи и сервисных услуг застрахованным.

Добровольное медицинское страхование — это:

широкий выбор страховых программ;
возможность лечения в лучших медицинских учреждениях Санкт-Петербурга и России;
услуги круглосуточной диспетчерской службы;
контроль за качеством проводимого лечения.

Лицензия CN[№]0977_50 от 07.12.2009

По вопросам добровольного медицинского страхования обращайтесь по телефону:

☎ 336-47-39

Реклама



ДМС ИЩЕТ РЕЗЕРВЫ В ОМС

Финансовый кризис резко снизил поступления по добровольному медицинскому страхованию. Страховщики обращают внимание на обязательное страхование, однако чиновники считают, что эти два вида пересекаться не должны.

На круглом столе, прошедшем в Агентстве Бизнес-Новостей, страховщики, совместно с представителями власти и медорганизаций, обсуждали проблемы отрасли. Частные медучреждения не могут получить доступ к деньгам по ОМС.

Руководитель департамента ДМС филиала «Росгосстрах» в Петербурге и Ленобласти Зарема Яникова указывает, что в 2009 году в масштабах всего рынка, потери по сборам в ДМС по сравнению с 2008 годом составили в среднем более 10%. В то же время снижение произошло за счет сокращения объе-

ма программ, а не ухода страхователей. «Наметилась тенденция перехода от программ с максимально широким покрытием к более экономичным – говорит она. – Комплектация программ по типу конструктора легко позволяет клиенту выбирать необходимые для себя варианты по цене и уровню сервиса.»

В обсуждении участвовали:



Зарема Яникова,
«Росгосстрах»



Александра Богданова,
«АСК-Мед»



Дмитрий Бальяков,
ОСАО «РЕСО-Гарантия»



Геннадий Лопатенков,
Территориальный
фонд ОМС

Зарема Яникова отмечает тенденцию роста числа обращений за медицинской помощью, а также более требовательного подхода к качеству. В связи с кризисом, и, как следствие – стрессом, участились обращения с хроническими заболеваниями. Также отмечены случаи тяжелых заболеваний, когда стационарные услуги по выплатам составляли полную страховую сумму, а это иногда несколько миллионов рублей. Стал реализовываться «отложенный спрос» на медицинские услуги, что связано с изменением условий работы многих застрахованных (переход на сокращенную неделю или уход в отпуск). Таким образом у клиентов появилось время «полечиться».

Сокращение программ болезненно воспринимается страхователями. **Директор по ДМС страховой компании «АСК-Мед» Александра Богданова** отмечает, что число жалоб на страховщиков по ДМС выросло в разы, причем не по вине компаний. Ряд программ сократились, а привычки лечиться одновременно по ДМС (или платно), и ОМС нет. Застрахованные возмущаются, что их лечат по сокращенной программе, а не как раньше (в полном объеме). Более того, некоторые пациенты идут на любые ухищрения, чтобы получить те виды помощи, которые в программу были не заложены.

Александра Богданова добавляет, что наиболее хорошо продается экстренная помощь, а плановая госпитализация и амбулаторное лечение значительно дороже, и не так покупаемо. В таком случае, после ДМС большой переходит в ОМС, что по качеству сервиса несопоставимо. Негатив ложится на страховую компанию.

ОМС по мнению страховщиков, малоэффективен, по сравнению с европейскими странами (см инфографику). **Заместитель генерального директора ОСАО «РЕСО-Гарантия» Дмитрий Большаков** полагает, что одна из причин – неэффективное использование средств, выделяемых государством на медицину и различие в практике взаимодействия страховых компаний и территориальных фондов ОМС.

В качестве примера **Дмитрий Большаков** привел Ленобласть, где деньги из местного Терфонда идут напрямую к медикам, а не через страховщиков как в Петербурге. Соответственно, страховщики ограничены в контроле качества лечения. **Дмитрий Большаков** считает, что страховщики могли бы сэкономить до 1 млрд. рублей или до 10 процентов от всех затрат на ОМС в 2010 году.

Начальник отдела по работе с гражданами Территориального фонда ОМС Геннадий Лопатенков отмечает, что реформы в ОМС идут полным ходом. Так сейчас бюджет Терфонда ОМС формируется за счет страховых взносов, вместо ЕСН (Единый Социальный Налог). Отчисления на страхование, которое идет из фонда оплаты, труда повышается с 3,2 до 5,1%. Также не за горами одноканальное финансирование, то есть медучреждению будут выдаваться деньги из одного источника (в настоящее время деньги поступают примерно в равных долях из горбюджета и средств Терфонда ОМС). Тогда частично медучреждению будет выгоднее (или менее убыточно) работать в ОМС. При этом **Геннадий Лопатенков** против любых форм доплат при лечении по ОМС.

Геннадий Лопатенков также озвучил новую реформу – с 1 января 2011 года возможно изменение законодательства по ОМС, сравнимое с работой пенсионных фондов. То есть если гражданин хочет лечиться через страховщика, то подает заявление. «Молчуны» окажутся автоматически застрахованы Терфондом. По мнению чиновника, для гражданина это приведет к хорошему результату – конкуренции страховщиков. Впрочем, эксперты полагают, что подавляющее большинство застрахованных будут «молчунами» и автоматически попадут в госструктуру.

Именно вопросы «смычки» ОМС и ДМС, а также участия в системе ОМС медучреждений, вызвали споры. **Председатель комитета медицинского страхования Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Алексей Кузнецов** заявил, что нельзя сводить все к выбору страховщика, так как право выбора медучреждения



Алексей Кузнецов,
Союз страховщиков
СПб и Северо-Запада



Оксана Попова,
СЗРЦ «РЕСО-Гарантия»

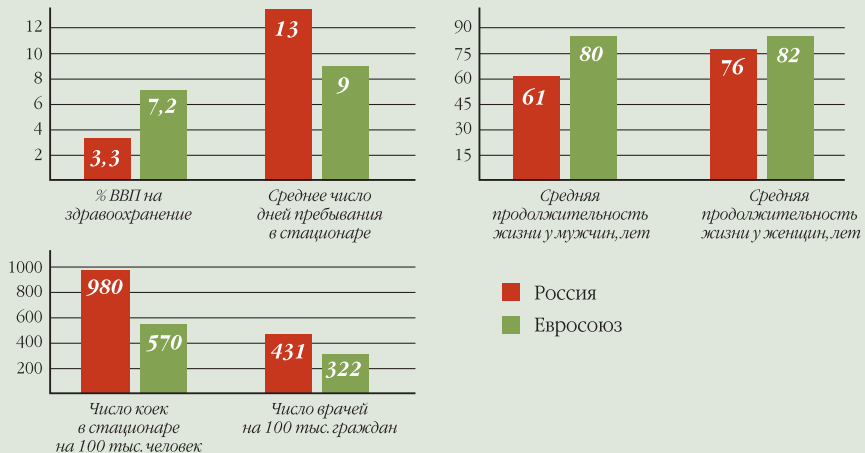


Виктор Петухов,
санаторий
«Старая Русса»



Андрей Овчинников,
ФГУЗ КБ № 122

Гарантированная медпомощь в Евросоюзе и России



Источник: ОСАО «РЕСО-Гарантия»

В 2009 году на ОМС в Петербурге Терфондом было потрачено 16,1 млрд. рублей

В 2009 году сборы страховщиков по ДМС в Петербурге составили 5,5 млрд. рублей

Источник: ФССН

для застрахованного важнее. «Любое медучреждение может войти в систему ОМС, но если затраты на лечение не покрываются ОМС, то оно вправе финансировать затраты из других источников: денег пациента или ДМС. В этом случае важна возможность выбора – доплачивать или нет», – уверен он.

Директор департамента ДМС СЗРЦ «РЕСО-Гарантия» Оксана Попова также считает, что выбор медицинских учреждений и программ лечения по ОМС должен оставаться за самим застрахованным. «Клиент должен получить право использовать деньги, уплаченные от его имени в фонд ОМС. Наиболее правильным вариантом является «совмещение» ОМС и ДМС. В этом случае добровольное медстрахование станет дополнительным, а у гражданина останется право на средства по системе ОМС», полагает **Оксана Попова**.

Александра Богданова отмечает, сейчас ДМС и ОМС не сближаются, а скорее наоборот расходятся. Раньше при стационарном лечении по ДМС, около 30% расходов можно было списать на ОМС (такая ситуация возможна только в стационарах, но не амбулаториях). При росте тарифов по ОМС, по ряду видов помощи медучреждения перестали делать вычет, и сумма уменьшилась.

Главврач и гендиректор санатория «Старая Русса» Виктор Петухов посетовал, что

предупреждению заболеваний уделяется недостаточное внимание. В санаторий приезжают лечиться в основном за наличный расчет. Программы санаторно-курортного лечения теперь редко закладываются в полис ДМС. Из фонда соцстрахования санатории тоже практически не получают средств. «Гражданин должен сам определять, куда ему тратить деньги, – уверен **Виктор Петухов**. – И если он десять лет не ходил в поликлинику, то должен иметь возможность поехать на сэкономленные деньги в санаторий!»

Андрей Овчинников, заместитель главного врача ФГУЗ КБ №122 им. Л.Г. Соколова ФМБА России говорит: «Нашей больнице, как и всем федеральным медицинским учреждениям, городские власти ставят максимальные ограничения по вхождению в систему ОМС. Это имеет большое значение, т.к. страховые компании требуют компенсации доли ОМС в тарифе ДМС. В результате, при равных параметрах, городские больницы имеют преимущество, что является нарушением федерального антимонопольного законодательства. В этих условиях, федеральные медицинские учреждения могут выиграть только за счет лучшего качества медицинской помощи и сервиса. Что касается количества пациентов по ДМС то, как считает **Андрей Овчинников**, оно за 2009 год снизилось, но не так значительно, как можно было бы предполагать, учитывая кризис.» II

Николай ЛЬВОВ



СТАВКА НА МАЛЫЙ:

проблемы и перспективы развития малого бизнеса

По материалам круглого стола «Ставка на малый: проблемы и перспективы развития малого бизнеса», проведенного 2 февраля 2010 г. ИД «ТТ Финанс» совместно с редакцией газеты «МК в Питере».

Основные трудности предпринимателей

Александр Ольховский, председатель постоянной комиссии по промышленности, экономике и собственности Законодательного собрания СПб, отметил, что на долю малого бизнеса, значительную часть которого составляют торговля и бытовые услуги, приходится 1/4 налоговых поступлений бюджета города. Он же выделил основные трудности, с которыми сталкивается малое предпринимательство: недокапитализацию бизнеса, что делает затруднительным получение кредитов; непредсказуемый уровень тарифов, что затрудняет долгосрочное планирование; большое количество административных проверок, а также ограничение конкуренции и доступа на рынок. Административные препоны были признаны основной проблемой для малого бизнеса почти всеми участниками круглого стола. Самой категоричной была, пожалуй, **Марина Костромина, главный специалист Агентства по развитию малого бизнеса**, сообщившая, что законы и налоговый кодекс порой настолько сложны и запутанны, что предприниматели не

могут самостоятельно в них разобраться, а значит, просто-напросто не понимают суть предъявляемых им требований. **Александр Ольховский** возразил, заметив, что способность разобраться в законодательстве является обязательным требованием для человека, собирающегося заняться малым бизнесом, иначе его не ждет ничего хорошего. Он

В обсуждении участвовали:



Александр Ольховский,
Законодательное
собрание СПб



Марина Костромина,
Агентство по развитию
малого бизнеса

добавил, что законодательство, несмотря на все его несовершенства, не является инструментом подавления бизнеса, а общественные организации и администрация работают над ликвидацией таких несовершенств. Солидарен с ним и **Анатолий Ломов, исполнительный директор Санкт-Петербургского регионального отделения организации «Деловая Россия»**, приведший в пример ФЗ 294, который недавно вступил в силу. Закон уже дал свои первые результаты и явился серьезным подспорьем для предпринимателей, ограничив количество внеплановых проверок со стороны фискальных органов. К сожалению, отметил **Анатолий Ломов**, много нареканий со стороны предпринимателей остается на действия МВД и налоговой инспекции, которые не подпадают под действие закона. «В поле зрения ФСФР в Северо-Западе находится около 27 тысяч акционерных обществ, – добавил **Менке Конев, помощник руководителя Регионального отделения ФСФР России в СЗФО**, – Да, акционерное общество выглядит весомее. Но при этом оно обязано сдавать ФСФР годовые отчеты, бухгалтерские балансы, а при количестве акционеров более 50 человек необходимо ведение реестра акционеров у спецрегистратора. По новому законодательству нарушения этих требований влекут за собой штрафы от 500 до 700 тыс. рублей. То есть бизнес малый, а требования, как к «большому»».

Программы поддержки предпринимательства

Марина Костромина рассказала о существовании в Санкт-Петербурге общей программы развития малого предпринимательства, утвержденной Комитетом экономического развития. Она включает 17 подпрограмм, которые могут предусматривать как компенсацию затрат или обучение («Университет малого бизнеса»), так

и быть направленными на решение определенных задач («Женское предпринимательство»). Наиболее востребованными **Марина Костромина** считает программу, возмещающую часть затрат, связанных с получением кредита, и программу по субсидированию арендной платы, которая была настолько популярна, что из-за исчерпанной квоты ее пришлось временно приостановить. Начинающим предпринимателям интересна программа «Гранты», впервые введенная в прошлом году. Количество заявок по ней уже в 2,5 раза превысило количество выданных грантов. Сумма гранта может составить до 70% затрат бизнес-проекта, но не превысит 300 тыс. рублей. **Александр Ольховский** напомнил о программе, благодаря которой субсидируется часть расходов на подключение к электроэнергии. Он отметил, что с помощью совместных действий малого бизнеса и губернатора плата за подключение уже была уменьшена в два раза. **Ольховский** так же выделил программу по поддержке выставочной деятельности, интересную как для предпринимателей, которые могут с ее помощью заявить о себе, так и для их потенциальных клиентов и партнеров. Программа дает возможность малому бизнесу участвовать в городских и международных выставках.

Финансирование малого бизнеса

В числе других эффективных инструментов поддержки малого бизнеса **директор Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Михаил Курицын** называет кредитование. Он рассказал, что фонд с 2007 года предоставляет поручительства субъектам малого предпринимательства, если они кредитуются в коммерческих банках, и может поручиться за бизнесмена, у которого не хватает менее половины залога (до 10 млн. рублей). Сейчас по этой программе подписано 435 договоров поручительства на общую сумму 1 млрд. 400 млн. рублей и привлечено

В обсуждении участвовали:



Анатолий Ломов,
«Деловая Россия»



Михаил Курицын,
Фонд содействия
кредитованию малого
бизнеса



Менке Конев,
ФСФР



Павел Зварич,
РОСБАНК

кредитных средств на сумму 3 млрд. рублей. Предприниматели, по словам **Курицина**, в массе своей добросовестны. По кредитам заемщиков фонду пришлось выплатить всего 27 млн. руб., что составляет менее 2% от суммы всех поручительств. **Михаил Курицин** отметил, что большинство берут кредиты на пополнение основных средств и лишь 25% – оборотных. В программе, по словам **Курицина**, участвуют 22 банка.

Было рассказано и о том, что с февраля этого года фонд в рамках деятельности по поддержке предпринимательства начал заниматься предоставлением микрозаймов из собственных средств. На эти цели выделено 110 млн. рублей. Займы составят от 50 до 600 тыс. рублей и будут выдаваться на срок до 1 года. Займы до 100 тыс. рублей должны быть обеспечены поручительством, а от 100 тыс. рублей еще и залогом. Процентная ставка составит 19% в год. **Курицин** отметил, что довольно жесткие условия учитывают определенные риски, связанные с упрощенной схемой такого кредитования: срок рассмотрения заявки составит от трех до пяти дней. Преимуществами этой системы перед банковскими продуктами **Михаил Курицин** считает короткие сроки принятия решений и отсутствие необходимости открытия расчетного счета. Именно поэтому программа, несмотря на совсем недолгое существование, уже заинтересовала предпринимателей.

Банковские программы кредитования малого бизнеса



Сергей Логинов,
главный специалист
отдела организации
кредитования
малого бизнеса
Управления
кредитования
Северо-Западного
банка Сбербанка
России

СБЕРБАНК

Сергей Логинов, главный специалист отдела организации кредитования малого бизнеса Управления кредитования Северо-Западного банка Сбербанка России подчеркнул, что на долю малого бизнеса приходится порядка 80% в корпоративном сегменте банка. По словам **Сергея Логинова**, Сбербанк объективно оценивает роль малого предпринимательства в экономике, и поэтому в сложном 2009 году вывел на данный сегмент рынка новые кредитные продукты. Один из них – кредитная программа «Бизнес-авто», пользующаяся большой популярностью у предпринимателей. Кредиты

выдаются на покупку любых транспортных средств, срок кредитования – до 5 лет, диапазон процентных ставок – от 14,5% до 17% годовых. За счет средств кредита может быть оплачена и премия страховщику за первый год. Другая программа «Госзаказ» направлена на финансирование и рефинансирование затрат по исполнению госконтрактов. При сумме кредита до 5 млн. рублей обеспечением может являться только залог имущественных прав по контракту. Начинает функционировать программа «Приватизация для малого бизнеса», с помощью которой возможно выкупить арендуемую недвижимость, находящуюся в государственной или муниципальной собственности. Максимальный срок кредитования по программе составляет 10 лет. Максимальная сумма кредита может составлять до 80% от стоимости недвижимости, но не более 30 млн. рублей. Все программы банка, за исключением программы «Госзаказ», которая распространяется и на представителей среднего бизнеса, доступны для субъектов малого предпринимательства с выручкой не более 150 млн. рублей в год. Для получения кредита предприниматель должен работать не менее 3 месяцев в сфере торговли и не менее полугода в прочих сферах деятельности. Сбербанк принимает поручительства Фонда содействия кредитованию малого бизнеса. **Сергей Логинов** заметил, что в этом году Банк планирует продолжить оптимизацию процесса сотрудничества с клиентами. Ведется работа по созданию филиалов, специализирующихся на обслуживании субъектов малого предпринимательства. Скоро в Санкт-Петербурге откроются центры, в которых клиент сможет получить целый комплекс необходимых банковских услуг. Сейчас в Подмоскovie апробируется новый проект «Кредитная фабрика для малого бизнеса». Его целью является сокращение срока оформления кредитов. Не исключено, что подобный проект будет запущен и на Северо-Западе.

БАНК МОСКВЫ

Алена Филонова, заместитель директора Санкт-Петербургского филиала ОАО «Банк Москвы», как и другие участники круглого стола, отметила важность развития малого предпринимательства в Северо-Западном регионе и рассказала о банковских программах кредитования. В настоящее время Банк Москвы значительно снизил процентные ставки по кредитам для малого и среднего бизнеса. Так, ставка по экспресс-овердрафту на 30 дней снижена до 12,5% годовых. По другим видам кредитов годовая ставка в среднем составляет 15-18% годовых. Сроки кредитования для малого бизнеса могут быть в пределах от 1 года до 5 лет. Для удобства клиентов погашение кредитов производится, так называемыми, аннуитетными платежами, позволяющими компании заранее планировать средства для погашения кредита. Возможен и индивидуальный график погашения задолженности. При этом Банк Москвы постоянно пересматривает ставки по кредитам с тенденцией



Алена Филонова,
заместитель
директора Санкт-Петербургского
филиала ОАО
«Банк Москвы»

ких снижению. **Алена Филонова** отметила, что для того, чтобы бизнес-кредиты для малого бизнеса стали по-настоящему массовыми, необходимы технологии, позволяющие в короткий срок оценить риски по кредиту, платежеспособность заемщика. Для этого Банк Москвы сегодня по ряду продуктов использует скоринговые технологии, когда в компьютер заносится информация о потенциальном клиенте, о его субъективных и объективных факторах деятельности, а специальная скоринговая программа, исходя из анализа этих данных, генерирует решение о выдаче кредита. При этом существенно ускоряется процесс принятия решения и выдачи кредита. **Алена Филонова** согласилась с **Александром Ольховским**, что

ключевой проблемой кредитования малого бизнеса остается сложность с залоговым обеспечением кредита. Зачастую бизнесмены не располагают ликвидным залогом на всю сумму кредита. Для решения этой проблемы Банк Москвы сотрудничает с Фондами содействия кредитованию малого бизнеса, которые предоставляют поручительства по недостающей части залогового обеспечения кредита. В Петербурге клиенты Банка Москвы могут рассчитывать на льготы и компенсации Санкт-Петербургского Фонда содействия кредитованию малого бизнеса, с которым Банк начал сотрудничество в прошлом году. «Развитие малого предпринимательства – это одна из важных государственных программ, – сказала **Алена Филонова**, – и поэтому, надеюсь, что снижение ставок и упрощение требований к оценке бизнеса предпринимателей позволят сделать заемные ресурсы для малого бизнеса более доступными».

Заместитель директора по малому и среднему бизнесу Северо-Западного Филиала ОАО АКБ «РОСБАНК» Павел Зварич, подчеркнул, что в основном малые предприятия, несмотря на испытываемые сложности, проявили себя в прошедшем году, как добросовестные заемщики, с чем согласны и представители других банков. ■

Мария АЛЕКСЕЕВА

КРЕДИТЫ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Доступно
Отличные проценты
С залогом и без залога
Овердрафт

(812) 712-37-27
www.bm.ru

Клиентам Банка Москвы предоставляются льготы и компенсации Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Санкт-Петербурга



Банк Москвы
Банк Вам в помощь


Переезжайте в центр! ОФИСЫ В АРЕНДУ



- наб. реки Мойки, д. 58
- наб. реки Фонтанки, д. 38
- ул. Большая Морская, д. 35
- Марсово поле, д. 5
- Малоохтинский пр., д. 68

Воспользуйтесь выгодным
антикризисным ценовым предложением

Арендные ставки от 500 рублей

 **325-98-40 +7-921-953-10-45**

Реклама

Бизнес-центр «ВОЗРОЖДЕНИЕ»

ул. Возрождения, 20 а
в пяти минутах от метро «Кировский завод»



- Аренда офисов от 20 кв. м.
- Индивидуальная планировка
- Арендная ставка от 450 руб. за кв. м
- Охрана, парковка, современные линии связи
- Банк, кафе, магазин электроники



313-00-52 334-85-55

Реклама

РАЗЪЕЗЖАЯ



Бизнес-центр

отдельные офисные блоки

от 50м²

по адресу Разъезжая, 5/7

благоустроенные помещения

круглосуточная охрана

телефоны ПТС

выделенный канал Интернет

кафе на территории БЦ,

возможно проведение

свадеб, торжеств

исторический центр города

ст. м. «Владимирская»,

«Достовеская»

арендная ставка включает НДС

и все коммунальные платежи

Тел./факс: 572-25-01, 710-81-25

Реклама

Line Media Promotion

Имиджевое распространение изданий в бизнес-центрах
774-27-08; +7(921)-327-71-17. sales@line-mp.ru

line-mp.ru

Распространение рекламной полиграфии и имиджевое распространение печатных изданий в бизнес-центрах Санкт - Петербурга.

(812) 974-27-08,
+7-921-327-71-17

office@line-mp.ru
www.line-mp.ru



Наши услуги

1. Генеральная уборка помещений.
2. Качественное мытье окон и витражей.
3. Внимательный уход за полами из линолеума, мрамора, паркета.
4. Сухая чистка мебели и ковровых покрытий.
5. Ручная, влажная уборка в труднодоступных местах.
6. Аккуратная чистка и пропитка кожаной мебели.
7. Быстрая уборка и дезинфекция санитарных зон.
9. Тщательная подготовка жилья к зимнему сезону.
- Утепление окон.
10. Другая мужская помощь по ремонту.

тел.: (812) 974-2708, +7(921) 327-7117

e-mail: office@easy-clean.ru

Помните - мы всегда сможем договориться.

Реклама

КНИЖНАЯ ЯРМАРКА ДК им. КРУПСКОЙ

Работаем ежедневно,
кроме понедельника,
с 10:00 до 18:00

ХУДОЖЕСТВЕННАЯ И ДЕЛОВАЯ КНИГА,
УЧЕБНИКИ, СПРАВОЧНИКИ И СЛОВАРИ,
АТЛАСЫ, КАНЦТОВАРЫ, CD, DVD,
А ТАКЖЕ ОГРОМНЫЙ ВЫБОР
СУВЕНИРОВ И ИЗДЕЛИЙ
ХУДОЖЕСТВЕННЫХ
ПРОМЫСЛОВ

Пр. Обуховской Обороны, д. 105,
станция метро «Елизаровская»

Тел. 412-34-78

Узнайте больше на сайте www.krupaspb.ru

Реклама



ПРИХОДИ НА ВЫСТАВКУ «СТРОИМ ДОМ»!

10-11 АПРЕЛЯ в Конгресс-Холл «Московский»

Ст. м. Московские Ворота

Тел.: 054, 604-00-10
WWW.ZAGORODOMEXPO.RU

Организатор



Генеральные инф. спонсоры



Генеральные инф. партнеры



Ген. интернет партнер



Реклама



При поддержке Правительства Санкт-Петербурга



ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ

ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ

ИПОТЕКА • КВАРТИРЫ И КОМНАТЫ • НОВОСТРОЙКИ • ЗЕМЛЯ И КОТТЕДЖИ

- Как получить государственную поддержку при улучшении жилищных условий?
- Как будет развиваться ценовая ситуация на рынке жилья?
- Как купить комнату, квартиру или загородный дом в кредит?

**ОБ ЭТОМ ВЫ УЗНАЕТЕ НА ЕЖЕМЕСЯЧНОЙ
ВЫСТАВКЕ-СЕМИНАРЕ «ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ»**

Приглашаются все заинтересованные граждане
ВХОД И КОНСУЛЬТАЦИИ - БЕСПЛАТНЫЕ

Информация по тел. 32-701-32 и на сайте www.gilproekt.ru

- ✓ Как управлять личным капиталом?
- ✓ Как защитить себя от финансовых пирамид?
- ✓ Какая ситуация на рынке труда нашего города?



Financial Literacy of Youth

Об этом и многом другом вы узнаете, участвуя в мероприятиях проекта

«Финансовая грамотность молодёжи»

С февраля по май 2010 года:

- Мастер-классы от компаний финансового сектора
- 2-дневная конференция «**Invest Yourself**»
- Круглый стол

Вход бесплатный!

Регистрация и подробная информация на сайте www.aiesec.spb.ru в разделе нашего проекта

Руководитель проекта:
Кечеджи Стелла
e-mail: stella.kechedzhi@gmail.com
тел.: +7 (911) 745 17 06

Реклама

IV ОТКРЫТЫЙ ФОРУМ ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНЫХ ГОРОЖАН

3 АПРЕЛЯ

РТК «Варшавский Экспресс»
(ст. метро Балтийская)

Организатор:
наши деньги
журнал

При поддержке:



Генеральный партнер:



Партнер



ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ



Специальный гость форума – легендарный аналитик фондового рынка **Степан Демура!**

**Выставка
Консультации
Семинары**

Справочная информация:
☎ 929-22-93
www.forum.nashidengi.ru
Вход бесплатный

Реклама



ХІХ МІЖНАРОДНА ВИСТАВКА

МИР АВТОМОБИЛЯ

ТЕРРИТОРИЯ РОСТА ПРОДАЖ

7-11 апреля 2010

Санкт-Петербург, СКК

B2C

- автомобили
- мототехника
- тюнинг и автозвук
- гаражное оборудование
- автокредитование и автострахование
- информационные услуги



Организаторы: ЗАО «АВТОЭКСПО»
812 777-04-00
www.fairexpo.ru



ОАО «Векторхолдинг холдинг»
1890 620-01-68
www.avto-holding.ru



Официальные партнеры:



Реклама

ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

26-28 марта 2010

часы работы: 11.00-18.00

Петербургский СКК
метро "Парк Победы"

050

Y-EXPO.RU

Оргкомитет: +7 (812) 320-24-57, 320-24-53

ЯРМАРКА ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

КОТТЕДЖИ И ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО АЛЬТЕРНАТИВА ГОРОДУ

САЛОН ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Будут все!

ЯРМАРКА
НЕДВИЖИМОСТИ

Генеральный партнер
Ярмарки недвижимости



Банк-партнер
Ярмарки
недвижимости



Генеральный информационный
партнер юбилейной
Ярмарки
недвижимости



Генеральный спонсор
выставки "Салон
зарубежной
недвижимости"



Реклама



СБЕРБАНК

Всегда рядом

Вклады

Сбербанк России разработал
для Вас вклады с различными
условиями:

- ✓ Индивидуальные условия хранения Ваших средств
- ✓ Возможность осуществлять снятие средств и пополнение счета по вкладу без потери процентов*
- ✓ Широкие возможности для накопления средств и увеличения дохода



www.sberbank.ru



8 800 555 55 50

(звонки по России – бесплатно)

Сбербанк России ОАО, Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 03.10.2002. Реклама, Февраль 2010 г. Срок действия предложения – до появления новой или дополнительной информации.

* Подробную информацию о тарифах Вы можете получить на сайте Сбербанка России.