

ТТ FINANCE

ТТ Финансы · Финансовые услуги Санкт-Петербурга

Финансовые услуги Санкт-Петербурга



СБЕРБАНК

Всегда рядом

Индивидуальные банковские сейфы



Удобный и надежный способ хранения Ваших ценностей и документов

- ✓ Индивидуальные банковские сейфы оснащены современным оборудованием, системой охраны и средствами противопожарной сигнализации
- ✓ Возможность аренды индивидуального банковского сейфа более чем в 900 хранилищах банка
- ✓ Гибкая тарифная политика, льготы клиентам, арендующим сейфы на длительные сроки**



www.sberbank.ru



8 800 555 5550

(звонки по России – бесплатно)

8 800 333 0088

(звонки по России – бесплатно)

(812) 329 2929

**

Сбербанк России (ОАО), Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 03.10.2002. Реклама. Июнь 2010. Фото: Артемий Леонидов. * – для пользования картой или дополнительной информации.

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

*** Доступны только при наличии тонального набора.

РЕКЛАМА

**Автомобильный
Петербург:
что нового
на рынке?**
стр. 4-6

**Страхование
путешествующих.
Зеленая карта**
стр. 7-9

**Кредиты
для малого
бизнеса
становятся
дешевле**
стр. 10-13

**Малозатка
в области**
стр. 13-15

**Ваши личные
инвестиции**
стр. 16-18

ТВОЙ
ОТ 10.000 рублей
62 коп.
В МЕСЯЦ!

*Harley-Davidson Sportster 883 Live, кредит предоставляется банком-партнером



«Харлей-Дэвидсон Санкт-Петербург»

www.hd-spb.ru

333-333-6

Выборгская наб., 61



МОТОЦИКЛЫ ■ СЕРВИС ■ ОДЕЖДА ■ МОТОШКОЛА

Иллюстрация: авторский дизайн студии «Юрий и Анастасия». Изучите сайт Федерального Банка России РФ www.cbr.ru и кредитные условия банковских организаций и кредитных компаний. Фото: Сергей Карачин. Услуги: сервисный центр Harley-Davidson (2009 год). Адрес: Санкт-Петербург, ул. Рубинская, д. 76, кв. 6. Телефон: 333-333-6. Срок кредитования: 12 месяцев, первоначальный взнос не менее 10%, комиссия за выдачу кредита (срок кредитования - 12 месяцев). Обслуживание кредита: ежемесячные платежи. Требования к заемщику: кредитная история не хуже 3 баллов по шкале от 1 до 5. Личное дело.



Как построить
ОТВЕТЫ **ДОМ?**
на все вопросы!

ТК «Ланской» | ТВК «Гарден-Сити»
ул. Студенческая, д.10, 3 эт. | Лахтинский пр., д. 85, 2 эт.
(812) 332-59-31 | (812) 715-56-68

www.zagorodexpo.ru

- Готовые проекты домов
- Отделочные материалы
- Инженерные системы
- Технологии загородного домостроения



РЕКЛАМА

Стройка
ГРУППА ГАЗЕТ

пригород

СтройМатериалы

ЗЕМЛЯ ВЛАДЕЛЕЦ
ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Пришло лето. Сезон отпусков. Мы желаем Вам хорошо отдохнуть, набраться сил и впечатлений. Если поедите за границу – обратите внимание на оформление страховки. Стоит она не дорого, а в случае необходимости избавит Вас от большого количества проблем и поможет сэкономить деньги. Подробности читайте в статье «Туристы созрели страховаться, осталось решить детали».

Это лето так же неплохое время для приобретения авто, на котором можно отправиться в свое собственное путешествие. Материал данного выпуска содержит информацию о новостях на автомобильном рынке Петербурга.

И уж, конечно, провести лето лучше в комфортабельной малоэтажке за городом, чем в «каменных джунглях». С итогами круглого стола на эту тему Вы тоже можете ознакомиться с страницами нашего журнала.

Чем еще Вас можно заинтересовать? Хотите заняться собственным делом и взять кредит? Или же наоборот, выгодно разместить заработанное «непосильным трудом»? Мы постарались ответить и на эти вопросы.

Удачи Вам и хорошего лета!

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

СОДЕРЖАНИЕ

- 4-6 Автомобильный Петербург: что нового на рынке?**
Автомобильный рынок города. Автокредит. Программы господдержки. Спецпредложения. Страхование.
- 7-9 Туристы созрели страховаться. Осталось решить детали.**
Страхование для выезжающих за рубеж. Зеленая карта.
- 10-13 Кредиты для малого бизнеса становятся дешевле. «Рычаг» гарантийных фондов. Тенденция к снижению ставок. Банки для малого бизнеса. Лизинг.**
- 13-15 Что нам стоит дом построить.**
Строительство малоэтажного жилья. Кредитные предложения. Страховые риски.
- 16-18 Смог накопить – сумей и преумножить! Стабильность за депозитом! Акции. ПИФы. Недвижимость. Инвестиции в пенсию.**

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 Финансы. Финансовые услуги Санкт-Петербурга».
Выпуск №4/2010, июль 2010

Главный редактор: Триндок Т. Л.
Директор по развитию: Фрейман Максим
Арт-директор: Филиппова Татьяна
Учредитель, редакция, издатель:
ЗАО «ТТ Финанс».

Адрес: 191186, Санкт-Петербург,
Конюшенная 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., 608, лит. У
12 июля 2010.



8 июня 2010 года в Агентстве Журналистских Расследований состоялся круглый стол на тему «Автомобильный Петербург: что нового на рынке?», организованный ИД «ТТ Finance» совместно с редакцией газеты «МК в Питере». Участники мероприятия проанализировали текущую ситуацию на автомобильном рынке Санкт-Петербурга, выяснили, остались ли у дилеров запасы машин и стоит ли ждать повышения цен или наоборот скидок и распродаж, уделили внимание вопросам эффективности, популярности и доступности программ автокредитования и государственной поддержки спроса на автомобили, коснулись вопроса автострахования.

Автомобильный Петербург: что нового на рынке?

Автомобильный рынок города. Анализ ситуации

По словам **Нонны Шалиной, директора по продажам Автоцентра «ИСТКОМ»** объемы продаж автомобилей в Санкт-Петербурге в последнее время возросли и достигли показателей 2008 года. Она также отметила, что не все подготовились к столь стремительному росту спроса. «Те производители и поставщики, которые анализировали ситуацию на рынке и успели спрогнозировать подъем, сейчас продают достаточное количество машин, но есть и рассчитывавшие на более плавный или более поздний подъем спроса. У них наблюдается дефицит продукции. Они оказывают не готовы к сезону», – поясняет Нонна Шалина.

С ней солидарен **Петр Меликов, директор ККО ООО «Русфинанс Банк» в Санкт-Петербурге**, рассказавший, что очереди на автомобили во многом связаны с низким спросом во время кризиса, заставившим производителей заморозить или сильно сократить выпуск. Вот почему новые автомобили стоит ожидать не раньше осени 2010 года. Рост спроса **Петр Меликов**

связывает как с улучшением экономической ситуации в стране, так и с обретением людьми уверенности в своих силах.

О ситуации на рынке автокредитования сообщил **Алексей Зуев, начальник сектора по работе с автодилерами Управления по работе с предприятиями, партнерами и организации активных продаж Северо-Западного банка Сбербанка России ОАО**. По его данным средняя стоимость автомобиля, взятого в кредит в Сбербанке в Санкт-Петербурге и Ленобласти, в мае составила 614 тыс. рублей. Самой востребованной маркой у клиентов банка сегодня является «Skoda» (16% от всех автокредитов, средняя стоимость – 570 тыс. руб.). Это объясняется тем, что на автомобили бренда действуют программы утилизации и государственного субсидирования, а также партнерская программа Сбербанка. 13% автокредитов, взятых в банке, приходится на продукцию АВТОВАЗа (средняя стоимость – 300 тыс. руб.). Третье место и 10% кредитов принадлежат бренду «KIA» (средняя стоимость – 630 тыс. руб.). Популярны у заемщиков Сбербанка такие марки, как «Chevrolet» (средняя стоимость – 490 тыс. руб.), «Volkswagen» (средняя стоимость – 1 млн.руб.), «Hyundai», «Ford» и «Renault».

«Потребитель перестал покупать дешевые машины средней стоимостью 200-300 тыс. руб. Граждане готовы приобретать автомобили в кредит, но спрос не удовлетворяется в должной мере. Некоторые марки приходится ждать от нескольких месяцев до года», – отметил **Алексей Зуев**.

О возобновлении спроса на подержанные автомобили **Александр Холодов, председатель общественного движения «Комитет по защите прав автомобилистов»** сказал следующее: «Спрос на подержанные машины почти не наблюдался последние 2 года из-за высоких таможенных пошлин и прочих неблагоприятных условий, но теперь он восстанавливается, что повлечет рост цен на такие машины в ближайшее время. Сейчас цены еще держатся за счет того, что люди спешат расстаться со старыми автомобилями и купить новые, а значит продают свои авто по стоимости ниже рыночной».

Колеса в кредит

По словам **Нонны Шаниной** автокредитование еще не восстановилось в объеме, желаемом дилерами, в тоже время совместные программы с банками, особенно помогавшие им в кризисные времена, являются большим подспорьем и сейчас. «Очень важно, что банки идут навстречу производителям, но важно и то, что производители и поставщики начали активнее проводить программы с банками. Такое сотрудничество всегда положительно сказывается и на объеме продаж, и на лояльности клиентов», – заметила она.

Важность предоставления услуг автокредитования прямо в центрах продаж и совместных программ с производителями отметил и **Петр Меликов**. Он также рассказал, что уровень автокредитования в России вырос, что во многом связано со снижением ставки рефинансирования ЦБ, а значит и ставок банков по кредитам.

Алексей Зуев отметил, что очередное снижение ставок произошло в Сбербанке 19 апреля. Сейчас для новых машин они составляют от 8,33% до 16% годовых в рублях, и от 9,5% до 10,5% годовых в валюте, что практически идентично докризисной ситуации. При этом требования Сбербанка к заемщикам не ужесточились. Также полностью отменена комиссия за пользование кредитными продуктами. Сбербанк предоставляет кредиты и на подержанные автомобили по ставкам от 15,5% до 17% по кредитам в рублях при приобретении машин в автосалонах.

«Объемы кредитования сегодня сопоставимы с докризисным уровнем, тем не менее, при росте кредитных заявок по сравнению с прошлым годом примерно в 1,5 раза, рост объемов кредитования в мае 2010 года составил 27% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Это во многом связано с тем, что дилеры и производители не готовы полностью удовлетворить потребительский спрос», – заметил **Алексей Зуев**.

По его данным, средняя сумма автокредита в Сбербанке увеличилась с 370-380 тыс. рублей до 410 тыс. рублей, что связано как с ростом платежеспособности населения, так и с ростом цен на автомобили. **Алексей Зуев** напомнил, что в Сбербанке действуют совместные программы с автопроизводителями наиболее популярных марок автомобилей. Это и программа с Volkswagen Group, дающая скидку на автомашину Volkswagen на 3%, а на Skoda на 4,5% при снижении ставки кредитования на 1 процентный пункт, и программы с Audi, Mitsubishi, Opel, Hyundai, ГАЗ, УАЗ, Fiat, SangYong, Lifan. В дополнение ко всем бонусам от государства при покупке продукции АВТОВАЗА действует скидка по программе «Лада-финанс».

Александр Холодов отметил положительную тенденцию к появлению в банках новых интересных программ автокредитования и размораживанию программ, приостановленных во время кризиса.

В обсуждении участвовали:



Алексей Зуев,
Северо-Западный банк
Сбербанка России



Петр Меликов,
«Русфинанс Банк»



Александр Холодов,
«Комитет по защите
прав автомобилистов»



Нонна Шалина,
Автоцентр «ИСТКОМ»

В обсуждении участвовали:



Михаил Петров,
СГ «Спасские ворота»



Александр Ремига,
Управление по обращению
с отходами производства
и потребления

Программы господдержки – итоги и перспективы

По словам **Петра Меликова** спрос на программу утилизации автохлама в Санкт-Петербурге велик. «По этой программе в 70% случаев приобретают именно классические модели АВТОВАЗа. По программе государственного субсидирования граждане также предпочитают покупать продукцию Волжского автозавода. Подобная статистика показывает, что, несмотря на достаточно высокие доходы и приличный уровень жизни в городе, население серьезно нуждается в дешевых автомобилях. Именно машины этого ценового сегмента благодаря таким программам помогут сделать автомобилизацию населения более массовой», – отметил он.

Востребованность программ господдержки отметил и **Алексей Зуев**. «По правительственной программе субсидирования, возвращающей заемщику 2/3 ставки рефинансирования, только в мае с помощью кредитов Сбербанка продано 640 машин. Ее часто совмещают с программой утилизации. Сертификат, выданный при утилизации, обычно учитывается в доле собственного участия заемщика (в Сбербанке она от 15%). У некоторых автодилеров по программе утилизации также есть дополнительные скидки», – заметил он.

Александр Ремига, заместитель начальника Управления по обращению с отходами производства и потребления добавил, что в рамках государственной программы утилизации автохлама, стартовавшей 3 месяца назад, в Санкт-Петербурге было выдано 17 тыс. сертификатов. Он отметил что программа, пользующаяся большим спросом, уже исчерпала лимит финансирования, но было принято решение о выдаче сертификатов еще на 10 млрд. рублей.

«Пока нет информации о возобновлении программы в следующем году, тем не менее, готовятся предложения по ее улучшению», – заключил **Александр Ремига**.

Специальные предложения от производителей и дилеров

Нонна Шанина считает, что скидок в ближайшее время ожидать не стоит, поскольку запасов машин сейчас почти нет.

Согласен с ней и **Алексей Зуев**. «Дилерам нет смысла продвигать автомобили, их и так покупают. Более того, пока покупатель ждет скидок или снижения процентных ставок по кредитам, машины могут просто подорожать, и он останется в проигрыше», – отмечает начальник сектора по работе с автодилерами.

Страхование при покупке машины

Вопросы автострахования раскрыл **Михаил Петров, начальник Управления страхования автотранспорта Санкт-Петербургского филиала СГ «Спасские ворота»**. Он отметил, что с 1 мая 2010 года Санкт-Петербургский филиал «Спасских ворот» начал акцию «Распродажа полисов КАСКО», которая продлится до 31 июля. По ней автовладелец города и области могут выбрать одну из нескольких предложенных программ страхования. Например, по акции «Минус 35%» при приобретении полиса КАСКО непосредственно в офисе компании клиент старше 22 лет с водительским стажем не менее 2 лет, автомобиль которого выпущен после 2003 года и относится к малоутопяемым маркам, может рассчитывать на скидку до 35%.

При этом **Михаил Петров** подчеркнул, что подобная акция – это не попытка занять нишу «дискаунтера от страхования», а способ идти в ногу с рынком, реагировать на его потребности и запросы. «Это не только хорошо спланированное действие, рассчитанное на привлечение новых клиентов, но и возможность развить направление «прямых продаж». Очень надеюсь, что акция в очередной раз заявит о нашей компании как о сильном и ответственном страховщике», – сказал он.

Рассказал начальник управления страхования автотранспорта и о стартовавшей 1 июня программе «70 на 30», которая позволяет аккуратным и опытным водителям не переплачивать за КАСКО, но оставаться спокойными и уверенными на дороге. «Вы оплачиваете 70% от стоимости полиса, а оставшиеся 30% платите, только при наступлении страхового случая. При этом ваш автомобиль получает полноценную защиту от угона и ущерба. Если все же страховой случай наступил, и приходится доплачивать оставшиеся 30% стоимости КАСКО, вы получаете в подарок еще один месяц страхования. При продлении безубыточного договора на второй год страхования, бюджет действовать аналогичная программа «60 на 40», на третий уже «50 на 50» и т. д.», – пояснил **Михаил Петров**. ■

Мария АЛЕКСЕЕВА.



Туристы созрели страховаться, осталось решить детали

Путешественникам уже не надо объяснять необходимость страхования – уверены страховщики и представители туриндустрии. А вот по размеру страхового покрытия и по покрываемым полисом рискам вопросы есть. Особенности страхования выезжающих за рубеж обсуждали в Агентстве Бизнес Новостей в рамках круглого стола «Страховые услуги для путешественников».

В обсуждении участвовали:



Андрей Знаменский,
ЗАСО «ЭРГО Русь»



Елена Геец,
СГ «Спаские ворота»



Ольга Герасимова,
ООО «РОСГОССТРАХ»

В обсуждении участвовали:



*Евгений Дубенский,
Союз страховщиков
СПб и Северо-Запада*



*Татьяна Гаврилова,
Северо-Западное
региональное отделение
Российского союза
туриндустрии*

Обязательность оформления страхового полиса (для получения визы) сыграло в пользу популяризации этого вида страхования. Хотя для поездки в безвизовые страны наличие страховки не обязательно, но в ней заинтересованы как туристы, так и турфирмы (чтобы переложить возможные проблемы на страховщика). К тому же услуга эта вполне доступна: стоимость полиса – менее доллара в сутки.

Хотя туристу уже не надо объяснять нужность страховки, но важные нюансы страхового договора остаются. «В безвизовые страны продают обычно страховки с небольшим лимитом ответственности – 15 тысяч долларов, в частности Турция и Египет, а это мало, – считает **Татьяна Гаврилова, исполнительный директор Северо-Западного регионального отделения Российского союза туриндустрии.** – Недавняя авария автобуса в Турции показывает, что такие лимиты недостаточны». Также **Татьяна Гаврилова** говорит, что необходимо внимательно читать договор – что обязуется, и что не будет делать страховщик. «Важно чтобы турист не оказался незащищенным перед лицом возникшей проблемы. Ментальность, что ничего не случится надо преодолеть в российском гражданине», – заключает она.

По мнению страховщиков, преодолевать российский путешественникам надо не только ментальность, но и скрытность или даже природную застенчивость. «Клиенту необходимо говорить страховщику полную и достоверную информацию о своих планах. К примеру, если турист в отпуске планирует прыгнуть с парашютом или покататься на горных лыжах, то и размер страховой выплаты в случае травмы должен покрыть затраты на лечение, – объясняет **Ольга Герасимова, главный специ-**

алист-андеррайтер управления личного страхования филиала ООО «РОСГОССТРАХ» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

– Платеж по договору страхования, включающий в себя риск занятия спортом, выше, но в случае травмы он с лихвой оправдает себя, так как обычно травмы такого рода тяжелые и финансово затратные в плане лечения».

Ольга Герасимова добавляет, что оптимальная сумма страхового покрытия – это 30 тыс. евро, это минимум, который требуют страны Шенгена. «Чаше всего туристы предпочитают стандартный пакет на 30 тысяч евро, подтверждает **начальник отдела страхования в туризме СГ «Спаские ворота» в Петербурге Елена Геец.** – Помимо стандартного пакета существуют страховки на 50 тыс. евро и на 100 тыс. евро».

Продажа полисов для путешественников идет хорошо. «Страховку спрашивают, даже если она необязательна, – доволен **Евгений Дубенский, президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада** – В других видах добровольного страхования о таком мы можем только мечтать». **Евгений Дубенский** добавляет, что такое доверие вызвано тем, что российскими страховщиками отработана технология урегулирования убытков за рубежом.

По мнению страховщика, путешественники готовы покупать дополнительные услуги: страхование от отмены поездки, покрытие потери багажа, страхование гражданской ответственности (если турист случайно нанесет ущерб третьим лицам) и пр. «Если клиент не сообщил при оформлении страховки о том, что намерен заниматься экстремальным видом спорта, в случае травмы ему откажут в выплате страховой суммы. Также случай не будет считаться страховым, если турист был в состоянии алкогольного опьянения, когда с ним что-то произошло», – поясняет он.

Отдельно страховщики затронули автомобильную тему – ОСАГО за рубежом – «Зеленую карту». Ведь путешествие на личном автомобиле экономичнее и удобнее, даже с учетом трат на полис обязательного дорожного страхования. Пострадавшему в ДТП возмещается ущерб, нанесенный автомобилем виновника аварии, по правилам страны, где произошло авария.

В России существует 11 компаний, которые реализуют «зеленую карту». «Условия везде совершенно одинаковые, – отметил **директор Северо-Западной дирекции ЗАСО «ЭРГО Русь» Андрей Знаменский.** – «Зеленая карта» – это стандартный продукт, но мы хотим сделать его привлекательным именно в нашей компании за счет оказания дополнительных услуг». По его

словом, «ЭРГО Русь» планируют оказывать две новые услуги в этом направлении. Например, если человек попадает в ДТП за границей, и он является потерпевшим, то он вынужден самостоятельно собирать все документы и обращаться в иностранную страховую компанию виновника аварии. Бывает крайне затруднительно найти человека, который занимается урегулированием убытков, и установить с ним контакт, — считает **Андрей Знаменский**. «Мы предлагаем бесплатно услугу, когда страхователь звонил бы нам и сообщал об обстоятельствах ДТП, а мы, в свою очередь, способствовали бы урегулированию случая, взаимодействуя с иностранным страховщиком».

Другая проблема, с которой периодически сталкиваются российские водители за рубежом — невозможность продлить «зеленую карту» за границей. «Путешественники попадают в ситуацию, когда они вынуждены задержаться за рубежом, а срок действия карты истекает», — поясняет **Андрей Знаменский**. «Тогда, для возвращения в Россию, приходится покупать местные полисы ОСАГО, что весьма дорого и может стоить до 1000 евро. Наша услуга заключается в том, что при обращении нашего страхователя в таких ситуациях, компания организует доставку карты до места нахождения

страхователя», — рассказывает он. «До сих пор по «зеленой карте» дополнительных услуг практически нет, — заключает **Елена Гец**. — Разве что агент может привезти полис автовладельцу. Как правило, полис покупают накануне поездки, зачастую уже перед границей, так как если путешествие срывается, то страховку сдать обратно либо нельзя вообще, либо с потерей 30% от ее стоимости».

Нет повода не доверять турфирмам при оформлении страховки. «Турфирмы не хотят терять своего клиента, поэтому в их интересах проинформировать человека обо всех возможных вариантах, чтобы в отпуске с ним все было в порядке», — считает **Т. Гаврилова**. «Турфирмы получают продукт от профессионала, они не создают страховые программы сами», — говорит она.

Именно так оформляется 85-90% страховок в России, — добавил **Е. Дубенский**. Он отметил, что в Петербурге большое количество страховок оформляется также через агентов у консульств, в частности, у чешского, финского, эстонского. Многие, кстати, оформляют полис и «зеленую карту» прямо на границе, — рассказал **Е. Дубенский**.

II

Николай ЛЬВОВ

ERGO
РУСЬ

«Зеленая карта»

международная система страхования
автогражданской ответственности



8-800-200-22-24
www.ergo-russ.com

A member of the **ERGO** Insurance Group.

* В составе Страховой Группы ЭРГО, ЗАО «ЭРГО Русь» лиц. ФССН С № 0177 78.



РОСГОССТРАХ
ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

**ВЫПЛАТЫ 1 МИЛЛИАРД
В НЕДЕЛЮ 1 РУБЛЕЙ**

* Общие средневзвешенные данные
по выплатам за 2009 год страховыми
обществами группы компаний РОСГОССТРАХ

8 (800) 200 0 900

0530 МТС, Билайн,
Мегафон

www.RGS.ru

на правах рекламы

ООО «Росгосстрах», лицензия С № 0977 50 выдана ФССН 07.12.2009 г.



С декабря 2009 по июнь 2010 года величина средней кредитной ставки для предприятий малого бизнеса снизилась в Петербурге с 19-ти до 15-16%, а минимальный показатель достиг 10,5% годовых. Лизинговые компании также разрабатывают новые программы для небольших предприятий.

Действующая концепция развития малого предпринимательства в Петербурге одобрена постановлением Правительства города № 1423 от 13 ноября 2007 года и будет действовать до конца 2011 года.

Кредиты для малого бизнеса становятся дешевле

«Рычаг» гарантийных фондов

«Изначально по программе развития малого бизнеса в Петербурге было предусмотрено бюджетное финансирование в объеме 2,7 млрд рублей, – отметил **Михаил Курицын, исполнительный директор Фонда содействия кредитованию малого бизнеса (ФСМКБ)**, – и это без учета «федеральной» части: каждый год город участвует в конкурсе, проводимом Минэкономразвития, где получает дополнительные средства. Фактически финансирование малого бизнеса в период с 2008 по 2011 год должно составить около 4 млрд рублей».

По заявлению **М. Курицына**, деньги, выделяемые в городе на малый бизнес, «достаточно значительны», но если выделять субсидию каждому предпринимателю, то на всех все равно не хватит. Поэтому руководители КЭРППиТ пришли к мысли, что имеет смысл сокращать непосредственное субсидирование малых предприятий и переходить на создание более глубокой инфраструктуры поддержки МБ – например, бизнес-инкубаторов и технопарков, то есть таких механизмов, которыми предприниматель мог бы воспользоваться в начальной стадии своего бизнеса.

В свою очередь, субсидирование МБ осуществляется через систему гарантийных фондов – таких,

как петербургский Фонд содействия кредитованию малого бизнеса.

Для того чтобы получить кредит по программе Фонда, малому предпринимателю необходимо сначала обратиться в банк, работающий с Фондом. Если банк одобрит выдачу кредита и обратится в Фонд за оформлением поручительства, то будет заключен трехсторонний договор поручительства. Размер поручительства зависит от основного вида деятельности заемщика и может составить до 50 % от суммы кредита и процентов за пользование кредитом в течении 3-х месяцев. Совокупный объем поручительства Фонда, одновременно действующий в отношении одного субъекта малого предпринимательства, не может превышать 10 млн. рублей. Стоимость поручительства – 1,75% годовых от его суммы. Выдается оно по кредитным договорам, заключенным на срок не менее трех месяцев.

По сообщению **М. Курицына**, Фонд начал работу в 2007 году, а к середине июня 2010 года им было подписано порядка 580 договоров поручительства на общую сумму более 1,8 млрд. рублей.

«Это те деньги, которые предприниматели не смогли бы получить без нашего фонда, – подчеркнул **М. Курицын**. – Объем средств, привлеченных под наше поручительство, составил 4 млрд. рублей, а сами малые предприятия могли бы получить только 2,2 млрд.»

Сегодня Фонд работает с 21 банком. В основном его поручительства получают производственные предприятия, на них пришлось 52% от общей суммы. Это связано с определенными ограничениями по видам деятельности, под которые поручительства предоставляются. Около 12% пришлось на торговые предприятия, 8% – на строительные компании, около 7% – на компании, предоставляющие бытовые услуги.

«Есть несколько инновационных и научно-технических предприятий», – добавил **М. Курицын**, пояснив, что город заинтересован в значительном увеличении количества инновационных малых предприятий.

По данным Фонда, количество заявок от банков растет: по сравнению прошлым годом оно выросло на 15-20%, и в 2010 году Фонд планирует предоставить поручительства на сумму около 1 млрд рублей.

Тенденция к снижению ставок

Как отметили эксперты Фонда, прошлогодний рост кредитных ставок сменился снижением: последние кредиты, по которым выдавались поручительства, выдавались под 14-16% годовых, некоторые банки уже снизили ставку до 12%, а последний кредит был выдан под 11,2%.

Также, по сообщению **М. Курицына**, с февраля 2010 года Фонд предоставляет так называемые микрораймы: субъект малого предпринимательства Петербурга может получить до 600 тыс. рублей сроком на 1 год под 19% годовых. Эта ставка была определена в декабре 2009 года и соответствовала средней на тот момент банковской ставке.

«Ставка несколько высока, – признал **М. Курицын**, – но в целом, поскольку проценты начисляются на фактический остаток, переплата по кредиту составляет порядка 10,5%. В ближайшее время ставка будет понижена».

Банки для малого бизнеса

«Из 21 банка, с которыми мы работаем, не все активны, – отметил **М. Курицын**. – Можно выделить 5 банков: основным нашим партнером является «Сбербанк», а также «ВТБ24», «Промсвязьбанк», «Балтинвестбанк» и «Банк «Санкт-Петербург»».

По сообщению **Антоня Сермягина, начальника отдела организации работы с малым бизнесом Управления продаж и обслуживания корпоративных клиентов и малого бизнеса Северо-Западного банка Сбербанка России**, более 90% корпоративных клиентов этого банка являются представителями малого предпринимательства (с годовой выручкой не более 150 млн. рублей).

Ирина Шушпанова, менеджер отдела организации работы с малым бизнесом Управления продаж и обслуживания корпоративных клиентов и малого бизнеса Северо-Западного банка Сбербанка России рассказала о том, что с 2004 года этот банк кредитует МБ по специальной программе, которая предусматривает более короткие сроки рассмотрения заявки и гибкие подходы к обеспечению кредитов и страхованию.

Краткосрочные кредиты предоставляются на срок до полутора лет, кредиты на приобретение основных средств – до 5 лет. В 2009 году банк запустил несколько принципиально новых кредитных продуктов для МБ:

- «Бизнес авто» – кредиты на приобретение автомобилей сроком до 5 лет под залог приобретаемого автомобиля;
- «Приватизация для малого бизнеса» – кредит для выкупа помещения у КУТИ на срок до 10 лет, при этом банк финансирует 80% стоимости объекта;
- «Коммерческая недвижимость» – кредит сроком до 10 лет для выкупа коммерческих помещений;
- «Госзаказ» – кредит для финансирования затрат по государственным контрактам.

В обсуждении участвовали:



Михаил Курицын, Фонд содействия кредитованию малого бизнеса



Ирина Шушпанова, Северо-Западный банк Сбербанка России



Антоня Сермягина, Северо-Западный банк Сбербанка России



Юлия Михайлова, «БАЛТОНЭКСИМ Лизинг»

В обсуждении участвовали:



Наталья Кузьмина,
Агентство по развитию
малого бизнеса



Кристина Казакевич,
Агентство по развитию
малого бизнеса

Программами «Госзаказ» и «Приватизация» могут воспользоваться также предприятия с выручкой в пределах до 1 млрд. рублей в год, то есть не являющиеся, по критериям Сбербанка, малыми.

«С 2009 года мы применяем принципиально новый подход к оценке финансового состояния заемщика, и используем данные управленческой отчетности наших клиентов при расчете их кредитоспособности», – добавил **А. Сержанин**. – С 1 мая этого года во всех отделениях Сбербанка малое предприятие может приобрести пакет услуг «микростандарт», который включает в себя беззалоговый кредит в сумме до 1 млн. рублей, бесплатное открытие расчетного счета и скидку на его ведение в 50% от действующего уровня».

Кому выгоден лизинг

Юлия Михайлова, главный экономист ООО «БАЛТОНЭКСИМ Лизинг», напомнила о том, что лизинговый механизм дает клиенту ряд преимуществ, по сравнению с банковским кредитованием. Например, лизингополучатели не сталкиваются с таким банковским обременением, как «открытие еще одного расчетного счета в банке-кредиторе с переводом значительной части денежных оборотов. Кроме того, при лизинге нет необходимости привлекать дополнительное обеспечение, в качестве залога выступает сам предмет лизинга».

По словам **Ю. Михайловой**, получить кредит лизинговой компании гораздо легче, чем обычному заемщику, а процентные ставки по кредитам для нее существенно ниже, особенно если компания является партнером банка.

«Лизинговая компания более гибка по отношению к своему клиенту, – продолжила эксперт. – Все-таки основные кредитные риски несет лизинговая компания, а не лизингополучатель».

Также лизинговая компания согласует для клиента более выгодные условия страхования.

Имеет лизингополучатель и значительные налоговые послабления.

Во-первых, при лизинге амортизация предметов лизинга происходит в 3 раза быстрее, что существенно уменьшает налог на имущество. Когда предмет лизинга выкупается у лизинговой компании, то это, как правило, происходит по нулевой остаточной стоимости – и тем самым налог на имущество становится равен нулю», – пояснила **Ю. Михайлова**.

Во-вторых, в лизинговых платежах содержится НДС, и, таким образом, лизингополучатель снижает свои платежи по НДС в бюджет.

В-третьих, лизинговые платежи в полном объеме относятся на себестоимость, что влечет за собой снижение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль.

Так что сегодня классический клиент лизинговой компании – это предприятие, находящееся на обычной системе налогообложения (плательщик НДС), получатель дорогостоящего оборудования, требующего длительного монтажа, с долгими сроками поставки. Например, сейчас лизингополучателями очень востребовано оборудование для обработки металлов, различных видов сырья и материалов», – резюмировала **Ю. Михайлова**.

Из последних тенденций рынка лизинговых услуг эксперт со ссылкой на опыт своей компании назвала две. Во-первых, это тенденция к снижению авансовых платежей. Например, «БАЛТОНЭКСИМ Лизинг» в 2010 году нашло возможность снизить размер аванса, уплачиваемого лизингополучателями, с 30% до 15%, что является существенным преимуществом для клиентов в настоящее время. Кроме того, компания увеличила срок финансирования до 60 месяцев, что еще полгода назад было невозможно (пределом было 36 месяцев).

Государственная поддержка

В Петербурге существует государственная структура, которая оказывает малым предприятиям не прямую, а опосредованную финансовую поддержку. Это Агентство по развитию малого бизнеса – подразделение Санкт-Петербургского межрегионального ресурсного центра, подведомственного Комитету экономического развития, промышленной политики и торговли (КЭРППиТ). Сейчас в Агентстве действуют 16 программ. Для участия в них, по решению КЭРППиТа, необходимо быть субъектом малого предпринимательства, быть зарегистрированным и вести деятельность в Петербурге и не иметь задолженностей перед бюджетами всех уровней. **Специалисты Агентства Наталья Кузьмина и Кристина Казакевич** рассказали об основных программах.

• «Приобретение основных средств в лизинг». Для участия в ней малое предприятие должно обратиться в одну из лизинговых компаний, заключивших соответствующий договор с

КЭРППиТом. Предпринимателю будет компенсировано 50% расходов по лизинговой программе (но не более 450 тыс. рублей).

- «Бизнес-инкубатор». Эта программа дает предпринимателям возможность арендовать по льготной ставке офисные площади по адресу ул. Седова, 37. Максимальный срок пребывания в бизнес-инкубаторе – 3 года.

- «Кредитование коммерческими банками субъектов малого предпринимательства».

По этой программе можно компенсировать от 40 до 90% затрат, связанных с уплатой процентов по кредиту. Размер компенсации зависит от того, какой вид деятельности является для малого предприятия основным.

- «Субсидирование платы за технологическое присоединение к электросетям». Если предприятие подключено к электросетям с 1 января 2009 года, то по этой программе можно компенсировать 50% расходов на подключение к мощности в пределах от 51 до 500 кВт.

- «Субсидирование арендной платы для отдельных категорий арендаторов». По этой программе можно компенсировать 50% платежей, но сумма компенсации не превысит 350 тыс. рублей.

- По программе «Выставочно-ярмарочная деятельность» можно компенсировать до 50% затрат, связанных с арендой выставочных площадей, стендов, а также с доставкой экспонатов на выставку или ярмарку, проходящие не на

территории Петербурга. Если вид деятельности предприятия покрывается этой программой, то оно сможет компенсировать до 50% своих выставочных затрат, произведенных начиная с 1 января 2009 года, но не более 350 тыс. рублей.

- «Сертификация продукции, работ и услуг». Данная программа предусматривает возможность компенсации до 50% затрат, но не более 350 тыс. рублей. При этом речь идет о затратах, произведенных с 1 января 2008 года.

- Программа «Аутсорсинг» предлагает компенсацию до 50% затрат, понесенных предприятием при заказе юридических или бухгалтерских услуг, но в сумме не более 300 тыс. руб. на одного субъекта малого предпринимательства в год. При этом предприятие не должно вести деятельность больше трех лет.

К сожалению, 15 июня представители Агентства были вынуждены сообщить о прекращении одной из весьма востребованных петербургских программ «Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса». На данный момент из-за большого количества заявок прием документов приостановлен.

Остается добавить, что с 2010 года предприниматель может принять участие только в одной из указанных программ. ■

Алексей КРЫЛОВ

Что нам стоит дом построить

Вопрос, где лучше, приятнее и удобнее жить людям – в собственном малоэтажном доме или в обычной квартире, обсуждается довольно часто. Одни предпочитают пусть небольшую или даже маленькую, но квартиру в обычном городском доме со всеми удобствами, где выходит меньше хлопот: кто-то всегда позаботится об отоплении квартиры, уборке территории двора и так далее. А другие находят, что нет ничего приятнее и лучше своего дома, с собственным участком земли. Государство, считая малоэтажное жилье более доступным, несколько лет назад со своей стороны разработало ряд законов, направленных на стимулирование малоэтажного строительства. Оно быстро возводится и недорого стоит, поэтому по планам руководства страны в год должно строиться от 500 тысяч до миллиона индивидуальных домов.

В Ленинградской области строительство малоэтажного жилья ведется, но станет ли оно приоритетным, с чем приходится сталкиваться застройщикам, каков интерес покупателей – эти и другие вопросы обсудили в Агентстве Бизнес Новостей 1 июля 2010 года на круглом столе, посвященном малоэтажному строительству.



«Малоэтажному строению в Ленинградской области уделяется особое внимание, так как стоимость квадратного метра такого жилья намного дешевле, чем в многоэтажном», – заявил **Игорь Горохов, главный специалист комитета по строительству Ленинградской области**. По его данным в прошлом году на индивидуальное жилищное строительство в области пришлось 60% от всего количества построенных квадратных метров жилья. Основные проблемы, с которыми приходится сталкиваться в процессе строительства малоэтажных домов – это отсутствие инженерных коммуникаций и развитой инфраструктуры территории. Но, несмотря на это, в области все же возводятся качественные поселки, которые расположены относительно близко к городу, с доступностью общественного транспорта, возможностью прописки, с развитой инфраструктурой, наличием всех центральных коммуникаций и при этом относительно недорогой стоимостью.

Данный сегмент рынка недвижимости предлагает широкий выбор. Причем цены на нем снижены почти в два раза. «Наиболее осязаемое падение цен на готовое жилье наблюдается в тех районах, цены в которых выросли до кризиса – это Всеволожский и Выборгский, – сообщил **председатель Правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Созинов**, – предложения по этим районам избыточные. Те дома, которые выставлялись в прошлом году за 20 миллионов, сегодня уже стоят 10. На сегодняшний момент, в отличие от докризисного года, в структуре предложения возрастает количество земельных участков, которые предлагаются к продаже. Цены на земельные участки снизились, с готовой инфраструктурой в готовых коттеджных поселках. Те земельные участки, которые стоили от двух с половиной миллионов до трех миллионов рублей за десять соток, сегодня продаются за миллион семьсот, миллион восемьсот. Ощутима конкуренция между земельными

В обсуждении участвовали:



Игорь Горохов, Комитет по строительству Лен. области



Павел Созинов, Северо-Западная палата недвижимости



Ольга Пономарева, СТАРТ Девелопмент

участками предлагаемыми застройщиками и частными лицами». Он отметил, что сдвиги в продажах намечаются только на тех объектах, стоимость которых составляет от 750 тысяч до полутора миллионов рублей. «Причем торгустен в самых широких диапазонах – от 10 до 30% в зависимости от цены объекта», – отметил **Павел Созинов**. «Спрос, а за ним и предложение сместились на самые недорогие варианты жилья, – подтвердила **Ольга Пономарева, директор по маркетингу ООО «УК» СТАРТ Девелопмент**, – это либо участки без обязательного подряда, либо небольшие по площади объекты».

Кредитные предложения

Для привлечения покупательского интереса к данному виду жилья кредитные организации со своей стороны разрабатывают собственные предложения.

«Множество кредитных программ, существующих на сегодняшний момент, позволяют не только приобрести готовое жилье, но и участвовать в строительстве объекта недвижимости, – отметила в своем выступлении **Наталья Чекальникова, ведущий специалист группы по работе с застройщиками Управления по работе с предприятиями, партнерами и организация активный продаж Северо-Западного банка Сбербанка России ОАО**. Она особо отметила, что «С 19 апреля Сбербанк отменил тариф за выдачу кредита (ранее составляющий 1,5% от суммы кредита, но не более 50 тыс. рублей) и снизил процентные ставки: по кредитным программам «Ипотечный+», «Ипотечный стандарт», «Кредит на цели рефинансирования», а также по кредитам в рамках программ и соглашений о сотрудничестве с субъектами РФ и муниципальными образованиями».

Согласно условиям кредитных программ возможно приобретение в кредит, как земельного участка, так и земельного участка с домом, под залог приобретаемого объекта недвижимости. При необходимости получения кредита на строитель-

ство дома, земельный участок на котором будет вестись строительство должен быть оформлен в собственность заемщика (допускается долгосрочная аренда земельного участка). В качестве обеспечения по данному кредиту оформляется залог земельного участка, и при необходимости залог иного объекта недвижимости».

Целью либерализаций условий кредитования физических лиц на цели участия в долевом строительстве объектов недвижимости, Сбербанк предоставляет кредиты на участие в долевом строительстве в домах, имеющих строительную готовность наземной части 70% и более, без залога иного объекта недвижимости. «Если заемщик выбрал объект недвижимости у застройщика, и данный объект был построен без участия кредитных средств Сбербанка, при условии что готовность строящегося объекта составляет 70% и более, обеспечением будет являться поручительства физических лиц и залог имущественных прав кредитуемого объекта недвижимости», – закончила **Наталья Чекальникова**.

Страховые риски

И приобретение готового жилья, и участие в долевом строительстве предполагают свои риски. Если страхование многоэтажного дома прописано в законе, и договор страхования заключается в пользу дольщика, то о страховании малоэтажного строительства решение принимается либо застройщиком, либо собственником будущего объекта. По словам **Татьяны Чачановой, руководителя Управления страхования имущественных рисков Санкт-Петербургского филиала СГ «Спасские ворота»**, сегодня страховая компания предлагает два вида услуг для застройщиков и владельцев. Первое – это страхование строительномонтажных рисков при строительстве коттеджей, второе – комплексное страхование построенного объекта от пожара, взрыва, стихийных бедствий, повреждений. По мнению **Татьяны Чачановой**, о необходимости страхования жилья говорят яркие примеры. В 2010 году Санкт-Петербургским филиалом было выплачено страховое возмещение в сумме 58 тысяч долларов по двум договорам страхования финансовых рисков в связи с невыполнением ЗАО «ИСК «Источник-Строй» обязательств по передаче объекта недвижимости участникам долевого строительства. А по договорам комплексного страхования имущества только в 2009 году было выплачено около 7 млн. рублей.

По прогнозам председателя правления Северо-Западной палаты недвижимости **Павла Созинова** сегодняшняя ситуация на данном сегменте рынка сохраниться до конца года, а значит и цены для приобретения жилья не скоро станут расти. **IT**



Наталья Чекальникова,
Северо-Западный банк
Сбербанка России



Татьяна Чачанова,
СГ «Спасские ворота»



22 июня в Агентстве Журналистских Расследований состоялся круглый стол на тему: «Смог накопить – сумеи и преумножить», организованный журналом «ТТ Finance» совместно с еженедельником «МК в Питере». Возможности увеличения денежных состояний на современном российском финансовом рынке обсудили представители Федеральной службы по финансовым рынкам, Северо-Западного банка Сбербанка России, Некоммерческой организации «НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ», ОАО «Управляющей компании «Арсгера» и Ассоциации Банков Северо-Запада.

Смог накопить — сумеи и преумножить!

Стабильность — за депозитом

Современный финансовый рынок предлагает широкий выбор услуг, позволяющих увеличить денежное состояние: валюта, депозиты, драгоценные металлы, паевые инвестиционные фонды, объекты недвижимости. «По итогам первого квартала текущего года совокупный объем банковских депозитов этого вида увеличился на 309 млрд. руб. и приблизился к отметке 7,8 трлн. руб. В относительном выражении прирост составил 4,1%. Это очень неплохой результат – за аналогичный период прошлого года вклады увеличились на 5%. Но тогда, как мы помним, рост во многом был обусловлен девальвацией национальной валюты. В этом же году близкие темпы роста депозитной базы отмечаются на фоне повышения курса рубля. В связи с устойчивой тенденцией укрепления рубля закономерно продолжилась тенденция снижения доли размещенных депозитов в иностранной валюте: на 2% за квартал (с 26% до 24%). Сохраняется также тенденция увеличения сроков, на которые размещаются депозиты (например, депозиты сроком от 1 до 3-х лет вышли на уровень примерно 58%)», – отметил **Виктор Титов, вице-президент Ассоциации Банков Северо-Запада**. То, что депозиты являются наиболее стабильным финансовым инструментом

накопления капитала подтвердил и **Сергей Корешков, заместитель директора управления обслуживания и продаж в сети ВСП Северо-Западного банка Сбербанка России**. Предложений в этом сегменте, по его словам, всегда достаточно. Объем депозитов с начала года вырос на 11%. «Сегодня мы предлагаем такую линейку по депозитам, которая делится на три составляющих: «Получи доход», «Создай накопление» и «Пользуйся сбережениями», – рассказал **С. Корешков**, – «Получи доход» с максимальным доходом до 7% подразумевает единовременное вложение денег без возможности пополнения или снятия до конца действия срока депозита. Во втором, «Создай накопление», максимальный доход составляет 5,75%. В этом случае депозит можно пополнять, но без снятия денежных средств. Пополнять, впрочем, так же как и снимать, можно депозит «Пользуйся сбережениями» с максимальным доходом в 5,25%». **Сергей Корешков** особо отметил, что «впервые Сбербанк по данной линейке предусмотрел бонусную систему. Первая составляющая бонуса: при условии, если вклад постепенно пополняется и он вырастает до следующей границы, когда ставка более высокая, то эта ставка поднимается, что заинтересовывает клиента больше накопить. Вторая составляющая бонуса, при условии, если

человек успевает в течение трех месяцев увеличить свои накопления до следующей границы, то получает еще бонус». Кроме того, для лиц, имеющих право на получение пенсии, введена программа «55+» – стандартная процентная ставка повышается по вкладам в рублях на 1%, по вкладам в валюте на 0,5%. Но при этом **С. Корешков** признал, что данный финансовый инструмент не всегда является самым доходным из предлагаемых на рынке. Согласно статистике, приведенной господином **Корешковым**, более привлекательными сейчас являются обезличенные металлические счета, объем которых в 1-ом полугодии вырос на 5,7%, так как уровень доходности по ним с начала года на сегодняшний день составил от 73% годовых по золоту, до 98% годовых по палладии.

Предоставленные **Виктором Титовым** результаты недавнего социологического исследования, проведенного по заказу Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» Всероссийским Центром Изучения Общественного Мнения на тему «Инвестиционное поведение населения и влияние на него системы страхования вкладов» показали, что значительная часть россиян демонстрируют неготовность отказаться от пользования депозитами как основного инструмента сбережения личных денежных средств, даже в случае снижения их доходности.

Акции. ПИФы. Недвижимость

По мнению **Сергея Корешкова** главной преградой на пути к увеличению благосостояния населения является финансовое невежество и информационная безграмотность. Его поддержал и **Алексей Астапов, Заместитель Председателя Правления, Директор по привлечению капитала и продвижению ОАО «Управляющая компания «Арсатера»**. Он заявил: «Вокруг рынка акций существует несколько неверных стереотипов и создано такое представление, что это мега сложно, что нужно быть очень сильным

специалистом, чтобы инвестировать в акции. Это все не так! Не надо слушать никого. Чем меньше слушаешь деловые каналы, и просто каждый месяц какую-то сумму средств направляешь на инвестирование в акции, тем богаче ты будешь». При этом он уточнил наипростейший способ получения прибыли: «Есть индекс ММВБ, в него входит какое-то количество акций, есть пропорции. Вот направил сто тысяч рублей, купил пропорции соответствующие индексу, посмотрел на сайте ММВБ какие акции входят в индекс и сформировал свой портфель в четком соответствии с этим индексом. Раз в квартал приводи этот портфель в соответствие, то есть акции, которые подросли – продавай, те которые упали – покупай, чтобы они четко соответствовали структуре. И за пять лет обыграешь восемьдесят процентов профессиональных управляющих».

Еще одним из перспективных финансовых инструментов по мнению экспертов круглого стола являются паевые инвестиционные фонды и недвижимость. Как прокомментировал **Алексей Астапов**: «Сейчас многие банки не знают, куда вложить средства. Ставки по депозитам падают, а по тем депозитам, которые были сделаны год назад, истек средний срок. Поэтому сейчас мы можем столкнуться с такой ситуацией, когда люди в массовом порядке задумаются: «5-6% не так интересно, так куда же вложить?». Понятно, что на фондовый рынок после того, что было в средствах массовой информации деньги не пойдут, а значит пойдут во второй традиционный продукт инвестирования – недвижимость, что в дальнейшем может резко повысить стоимость квадратного метра». А ПИФы, объектами которых является недвижимость, могут стать наилучшим вложением. Кризис создал дисконт подобных ПИФов. Дело в том, что многие вкладчики в период кризиса вышли, забрав деньги. Это привело к снижению стоимости пая на бирже. «ПИФы – это удачное вложение денег», - поддержал **Менке Конеев, помощник руководителя Регионального отделения в Северо-Западном федеральном округе**.

В обсуждении участвовали:



Сергей Корешков,
Северо-Западный банк
Сбербанка России



Алексей Астапов,
«Управляющая компания
«Арсатера»



Менке Конеев,
ФСФР



Сергей Ситков,
НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»

Инвестиции в пенсию

Инвестиция в будущую пенсию – заключительный вопрос, затронутый на круглом столе. О ситуации в пенсионном мире России рассказал **Сергей Сатюков**, Директор Северо-Западной дирекции – исполнительный директор филиала «Петербургский» Некоммерческой организации «НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ». Пенсионный рынок, как часть финансового рынка России, по его мнению, достаточно не развитый. И государственная программа «Софинансирование», вступившая в действие с 1 января 2009 года – это попытка сделать большой рывок государства навстречу гражданам. Согласно этой программе, каждый россиянин может вступить в нее в течение 5 лет, подав заявку в Пенсионный Фонд РФ, либо через Негосударственный Пенсионный Фонд, который имеет соглашение с Пенсионным Фондом Российской Федерации. После подачи заявки, гражданин может вносить любые средства с любой дискретностью, но государство берет на себя обязательства софинансировать его будущую пенсию только от 2 до 12 тысяч рублей в год.

По замыслу разработчиков программы, доходность «Софинансирования» должна составлять 113% годовых. Но, по словам **Сергея Сатюкова**, пока программа не работает на полную мощь. Только в Петербурге и Ленинградской области за

2009 год платежи на программу «Софинансирование» внесли 8989 граждан. Это крайне мало. Однако объясняется это двумя причинами, благодаря которым программа «Софинансирование» не заработала на полную мощь. Первая – накопительная часть пенсии не является наследуемой и, вторая, самая главная, по мнению **Сергея Сатюкова** – работодатели отказываются принимать заявления на перечисление денежных средств.

В Петербурге только 220 организаций, работники которых платят взносы через бухгалтерию. В прошлом году таким образом денежные средства были получены только от 3298 жителей Петербурга. Остальные 5691 человек были вынуждены вносить деньги через Сбербанк или другие кредитные организации. **С. Сатюков** утверждает, что данное нежелание работодателей принимать заявления от своих работников вызвано опасением возникновения дополнительных расходов и незнанием того, что при участии в программе в качестве третьего лица, работодатель получает налоговые преимущества.

В итоге, в 2009 году в «Петербургский» филиал Некоммерческой организации «НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ» вступило около 700 граждан Петербурга и Ленинградской области. Добавим, что по итогам 2009 года доход НПФ Сбербанка от инвестирования пенсионных накоплений составил 30,02%. ■

Татьяна КОРАБЛЕВА

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


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",
"Достоевская"

арендная ставка включает НДС
и все коммунальные платежи

Тел./факс: 572-25-01, 710-81-25

Реклама

СТРАХОВАЯ  ГРУППА
СПАССКИЕ ВОРОТА

Распродажа ПОЛИСОВ КАСКО



г. Санкт-Петербург,
пр. Добролюбова,
д. 16, к. 2, лит. А

(812) 336-72-33
(812) 336-72-34
www.spass.ru