

ТТ FINANCE

ТТ Финансы · Финансовые услуги Санкт-Петербурга

Финансовые услуги Санкт-Петербурга

Жилье медленно дорожает *стр. 4-6*

Предложения по ипотеке *стр. 7-9*

ЖНК *стр. 10-11*

Возможности малого бизнеса и условия кредитования *стр. 12-21*

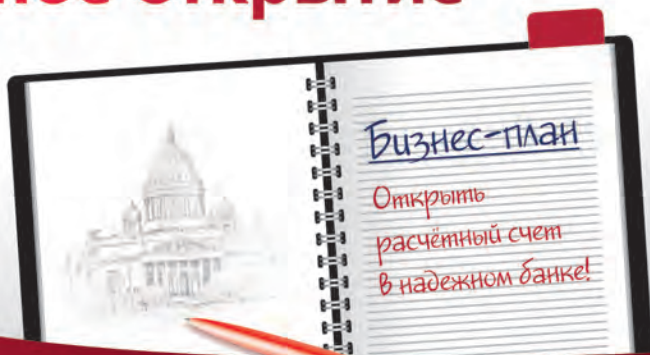
Страхование выезжающих за рубеж *стр. 22-24*

Новый закон об ОСАГО *стр. 25-27*



Бесплатное открытие

расчетного
счета



 **БАНК
САНКТ-
ПЕТЕРБУРГ**

8 |800| 555 5050
8 |812| 329 5050
www.bspb.ru

Твой город. Твой бизнес. Твой банк.

Предложение действует для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей во всех офисах ОАО «Банк «Санкт-Петербург» с 01.09.2011г. по 31.12.2011г. при открытии расчетного счета в валюте РФ. ОАО «Банк «Санкт-Петербург»; генеральная лицензия Банка России № 436 от 19.09.1997. Реклама.

Санкт-Петербург **ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ**

11-13 ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ноября **СКК**
"ПАРК ПОБЕДЫ"

ЯрмаркаНедвижимости.РФ

Y-expo.ru

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

Генеральный партнер
Ярмарки недвижимости



Официальный спонсор
Ярмарки недвижимости



Генеральный спонсор
выставки
"Альтернатива городу"

**МАГАЗИН
ГОТОВЫХ ДОМОВ**

Спонсор выставки
"Альтернатива городу"



Стратегический партнер
Ярмарки недвижимости

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ НЕДВИЖИМОСТИ
ОБОЗРЕНИЕ БКН.РУ ОБОЗРЕНИЕ

Спонсор "Путеводителя
по рынку недвижимости"





Дорогие друзья!

Каждый вечер, ложась спать после просмотра новостей хочется вспомнить старинную русскую поговорку «Утро вечера мудренее», но как и у братьев Стругацких, в их бессмертном произведении «Понедельник начинается в субботу», каждое следующее утро против наших ожиданий не приносит долгожданной ясности... то есть все не мудренее, а мудренее :)

Однако, надо сказать, что далеко не всегда истина так уж глубоко скрыта от нас... Гораздо чаще мы смотрим на нее, и ни под каким соусом не готовы признать истиной то, что перед глазами...

Особенность же сегодняшнего момента такова – вокруг нас полнейшая ясность: банки выдают кредиты, но теперь предпочитают хороших заемщиков. Надежные застройщики наращивают объемы строительства. Цены на недвижимость растут. А на хорошую и очень хорошую – особенно хорошо растут. Страховой бизнес становится все более цивилизованным и развитым. На самом деле кризиса никакого уже нет :)

А как же жить дальше? Да очень просто – взять под контроль расходы, откладывать десятину с каждой зарплатой на старость, обзавестись полисом ДМС и другими полезными страховками. Брать кредиты при этом вовсе не вредно, а даже очень полезно, только надо их с толком направлять на инвестирование (в ту же недвижимость) и развитие бизнеса, а не тратить на развлечения. И даже при том, что это, казалось бы, понятно всем и каждому – следовать этому в реальности не так уж и легко - ну, так мы поможем, по мере скромных сил. :)

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

Содержание:

- 4–6 Жилье медленно дорожает**
- 7–9 Банковские условия по ипотеке**
- 10–11 Недорого – приобретение жилья через ЖНК**
- 12–15 Возможности малого бизнеса в Петербурге. Осень-2011**
- 16–21 Банковские условия кредитования малого бизнеса**
- 22–24 Выплатные тропы**
О страховании выезжающих за рубеж
- 25–27 Автомобилисты могут расслабляться до 2013 года**
Новый закон об ОСАГО

Выходные параметры:

Свидетельство о регистрации СМИ:

ПИ № ТУ 78-00660 от 12 августа 2010 г.
Выдано Управлением федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Санкт-Петербургу и Ленинградской области

Журнал «ТТ Финансы. Финансовые услуги Санкт-Петербурга» Выпуск № 4/2011, октябрь, 2011

Главный редактор: Триндюк Т. Л.
Директор по развитию: Фрейман М.Р.
Арт-директор: Филиппова Т. Н.

Учредитель, редакция, издатель:

ООО «Агентство ТТ»
Адрес: 191186, Санкт-Петербург,
пл. Коношенина, 2, лит. Д
тел.: +7-921-944-73-81
e-mail: ttinfo@tt-agency.ru
www.ttfinance.ru

Распространяется бесплатно. Материал статей и таблиц носит рекламно-информационный характер.

Об изменениях и других дополнительных условиях предоставления финансовых продуктов необходимо узнавать на сайтах соответствующих организаций или по указанным в макетах телефонам.

Отпечатано в типографии:

ООО «Первый издательско-полиграфический холдинг»
Адрес: 194044, г. Санкт-Петербург,
Большой Сампсониевский пр., 60, лит. У
30 октября 2011 г.

До конца 2011 года жилье будет медленно дорожать, а проценты по ипотеке, достигшие исторического минимума минувшим летом, ниже не опустятся.

К такому выводу пришли участники круглого стола: «Рынок жилой недвижимости – динамика и прогнозы», организованного журналом «ГТ Финансы. Финансовые услуги Санкт-Петербурга» совместно с Агентством Бизнес Новостей «ABNews».

ЖИЛЬЕ МЕДЛЕННО ДОРОЖАЕТ

В 2009 и даже начале 2010 года некоторые девелоперы пугали нуждающихся в жилье петербуржцев и россиян, мечтающих обжиться в городе на Неве, тем, что после кризиса возникнет огромный дефицит квартир и цены взлетят до заоблачных высот к началу 2012 года, по наиболее смелым прогнозам квадратный метр уже должен стоить 120 тыс. руб. Новый год наступит через три месяца, а цены едва приблизились к докризисному уровню (сентябрь 2008 года).

С начала 2011 года наибольшими темпами дорожали новостройки, средняя цена квадратного метра прибавила 7%, преодолев отметку в 74 тыс. руб., готовые объекты на вторичном рынке за то же время подорожали скромней на 3% до 86 тыс. руб. за кв.м. «Быстрее всего дорожают однокомнатные квартиры и жилье бизнес-класса. Крупногабаритное жилье, трехкомнатные квартиры, растет в цене медленней», – подсчитал *начальник отдела ипотечного кредитования филиала «Петербургский» банка «ГЛОБЭКС» Кирилл Деревяноко*.

И это вполне логично при сложившемся уровне цен, большинство покупателей даже

с привлечением кредитных ресурсов могут позволить себе небольшую жилплощадь. «Более половины покупателей приобретают однокомнатные квартиры, примерно 35% берут двухкомнатное жилье. Остальные 15% в совокупном объеме продаж приходится на трех- и четырехкомнатные квартиры», – рассказала *заместитель генерального директора агентства недвижимости «Балтрос» Анна Корсакова*.

Основные тренды жилищного строительства

За первое полугодие 2011 года по сравнению с аналогичным периодом 2010 года ввод жилья увеличился на 9,4% до 1,14 млн кв. м., или 18 тыс. квартир. «Динамика 2011 года демонстрирует полное восстановление первичного рынка, оставшиеся на рынке застройщики, реанимировали проекты и активно их продают», – говорит *директор по маркетингу ООО «Главстрой-СПб» Михаил Бузулуцкий*.

В обсуждении участвовали:



Анна Корсакова,
Агентство недвижимости
«Балтрос»



Михаил Бузулуцкий,
ООО «Главстрой-СПб»



Ирина Корниенко,
ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ
БАНК



Сергей Милютин,
Санкт-Петербургское
Ипотечное Агентство

По итогам 2011 года застройщики Петербурга заметно приблизятся к докризисному уровню по объему ввода жилья — 3,2 млн кв.м в 2008 году. «К концу текущего года в городе будет введено в строй 2,7 млн кв. м жилья, а к 2020-му объемы сдачи жилья в Петербурге должны составить 3,7 млн кв.м», — прогнозирует **Анна Корсакова**.

Основным трендом в развитии жилищного строительства остается комплексное освоение территорий (КОТ). По таким проектам городское правительство предоставляет расщепку по арендной плате за земельные участки, отведенные под застройку, а также дает застройщикам гарантии по банковским кредитам. «По итогам 2010 года доля проектов КОТ в совокупном предложении жилья на петербургском рынке превысила 43%, что почти в 2 раза больше, чем в 2009 году», — отмечает **Корсакова**. По ее словам, объем заявленных проектов КОТ на территории Петербурга и приграничной территории Ленинградской области составляет примерно 64 млн кв. м. В продаже уже находится 21 проект общей площадью свыше 2 млн кв. м.

Без ипотеки не продать

Участники круглого стола сходятся во мнении, что без банковских кредитов всю эту массу нового жилья продать будет довольно сложно. «Более 70% наших клиентов планируют использовать заемные средства для покупки квартиры», — утверждает **Анна Корсакова**. Кредитование первички в кризис банкиры свернули и возобновили его во второй половине 2009 года. Сначала они давали ссуды на приобретение квартир в домах возведенных под крышу, а теперь можно взять кредит на жилье в доме у которого еще нет фундамента. Правда, смелых кредиторов пока немного. «На начальной стадии строительства в кредит продается примерно 30% квартир, а на завершающей стадии — 63-65%», — говорит **Михаил Бузулуцкий**.

Петербургские банки предлагают свыше 30 различных программ ипотечного кредитования, рассказывает **директор по развитию Санкт-Петербургского Ипотечного Агентства Сергей Милютин**, банки смягчают требования к заемщикам и понижают размер первоначального взноса. Еще год

назад минимальный авансовый платеж составлял 30% от стоимости приобретаемого объекта, сегодня он опустился до 10% в большинстве банков, а некоторые кредитные организации дают в долг без первоначального взноса. Например, Ханты-Мансийский банк кредитует приобретение жилья у компании ООО «Главстрой-СПб» в масштабном жилом комплексе «Северная долина», где планируется построить 2,7 млн кв.м жилья. На этом нововведение банка и застройщика не заканчиваются. С 1 августа партнеры запустили программу «Квартира в зачет». «Она позволит заемщикам улучшить жилищные условия за счет имеющегося жилья, которое идет в зачет стоимости вновь приобретаемого. Покупатель выбирает квартиру в новостройке жилого комплекса «Северная долина» и получает в нашем банке кредит на ее покупку. При этом, он продолжает жить в имеющейся у него недвижимости, которая не берется банком в залог до сдачи дома в эксплуатацию. Немаловажный момент — пока продолжается строительство, клиент выплачивает только проценты по кредиту, что существенно влияет на объем ежемесячных взносов. Затем, переехав в свою новую квартиру, в течение девяти месяцев он обязан продать старую. Вырученные средства идут в счет частичного погашения кредита, предоставленного Ханты-Мансийским банком, после чего дополнительно снижается процентная ставка и займ начинает погашаться в обычном режиме — основной долг плюс проценты», — рассказывает **начальник Управления потребительского и ипотечного кредитования ОАО ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК Ирина Корниенко**.

Проценты на минимуме

Спрос на ипотеку, по мнению **Милютина**, будет только расти, причем, наибольшими темпами будет расти спрос на ссуды для покупки строящегося жилья. «Доля первичного рынка в общем объеме выданных ипотечных кредитов уже составляет примерно 70%, — продолжает **Сергей Милютин**, — резкий и бурный рост произошел в последние 1,5-2 месяца». Летом этого года некоторые банки проводили специальные акции по стимулированию спроса на ипотечные кредиты,

отменяли или снижали комиссии за выдачу кредита, уменьшали процентные ставки. «На рынке появились интересные ипотечные продукты, – говорит **Михаил Бузуцкий**, – совместно с нашими банками-партнерами мы реализовали интересные для покупателя ипотечные программы – «Ипотека без первого взноса», «Ипотека за 1 час», уже названная «Квартира в зачет». Тем не менее, считает **Михаил Бузуцкий**, минувшим летом банки реализовали накопленную ликвидность и снижения ставок осенью не произойдет. «Ожидания снижения ставок не имеют экономического обоснования», – соглашается **Ирина Корниенко**.

Ставки по жилищным кредитам достигли минимума за всю историю существования ипотеки в современной России. «По рублевым займам на первичном рынке средняя ставка составляет примерно 14% годовых, на вторичном – около 11%. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) летом изменило условия кредитования по двум своим программам, и в августе банки, работающие по ним, снизили минимальную ставку до 7,9% годовых», – говорит **Кирилл Дервянко**.

Маркетинговыми акциями банкиры подогрели спрос на жилье. «Летом мы наблюдали ажиотаж, но он уже закончился, рост цен, который обычно бывает осенью случился летом и теперь до конца года на общем фоне завершения начатых проектов и отсутствия новых можно будет наблюдать слабый рост цен», – рассуждает **Бузуцкий**.

Думай, инвестор, думай...

Заработать легкие деньги на спекуляциях с недвижимостью в ближайший год вряд ли удастся. Те кто рискнул и вложил деньги в бетон в начале финансового кризиса сейчас фиксируют прибыль, и шанс крупно заработать на инвестициях в жилье представится не скоро, полагают участники круглого стола. «В 2008-2009 годах, когда цены были минимальные, те, кто имел избыточную ликвидность, приобрели недвижимость строящуюся или готовую на вторичном рынке. Не все вложения оказались удачными, некоторые застройщики покинули рынок, но те инвесторы, кому повезло сняли сливки в прошлом или в этом году. Сейчас инвесторы, при условии, что застройщик надежный, могут сохранить свои деньги, вложившись в недвижимость и получить разницу между ценой кв.м на начальном этапе строительства и ценой после завершения объекта», – объясняет **Михаил Бузуцкий**.

Разница в стоимости «квадрата» на начальном этапе и его стоимостью после сдачи объекта сейчас меньше, чем до кризиса и может варьироваться от 14% до 30% в зависимости от застройщика. По данным некоторых застройщиков с целью перепродажи сегодня приобретается лишь около 4% жилья. Как инвестиционные вложения можно рассматривать и приобретение жилья с целью последующей сдачи в аренду. Таких покупателей от общего количества покупателей квартир – примерно процентов пять. Большинство «инвесторов» сегодня вкладывают свои деньги в квартиры, чтобы сберечь накопленные средства от инфляции. Таких около 7%. Чаще всего с инвестиционными целями приобретаются «компактные» – 1-2 комнатные квартиры. ■

Александр НОГОВ

Славянка
жилье район

Детские сады Школы Магазины Паркинги

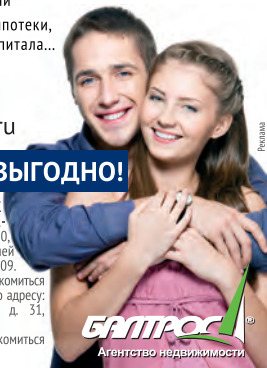
Мы выбрали квартиру в «Славянке» по программе «Отложенный платёж»*

- ✓ Выгодные условия приобретения
- ✓ Фиксация текущей стоимости
- ✓ Отсутствие ежемесячных платежей
- ✓ Отсутствие скрытых платежей и процентов
- ✓ Гарантированный срок сдачи
- ✓ Возможность применения ипотеки, субсидий, материнского капитала...

(812) 777 70 77
www.baltrosgroup.ru

потому что это ВЫГОДНО!

Заказчик - Застройщик: ООО «ДСК «Славянский», Св-во №0243.01-2009-7838359432-С-003 от 05.08.2010, выд. НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» СРО-С-003-22042009. С проектной документацией можно ознакомиться в офисе продаж ООО «АН «Балтрос» по адресу: Санкт-Петербург, 18-ая линия, В.О., д. 51, бизнес-центр «Сенатор».
*Подробнее с программой можно ознакомиться в офисе отдела продаж.



БАЛТРОС
Агентство недвижимости



Банк «ГЛОБЭКС»
(812) 332-36-36
www.globexbank.ru
Лицензия Банка России 1942

ВАЛЮТА	ПЕРВ. ВЗНОС	СТАВКА, %	СРОК КРЕДИТА	РАЗМЕР КРЕДИТА
Вторичный рынок жилья Справки о доходах по форме 2-НДФЛ/3-НДФЛ, полностью подтверждающие заявленный доход.				
Рубли РФ	10%	8,90%	min – 3 год, max – 30 лет	от 300 тыс. руб.
Новостройка Справки о доходах по форме 2-НДФЛ/3-НДФЛ, полностью подтверждающие заявленный доход.				
Рубли РФ	10%	7,90%	min – 3 год, max – 30 лет	от 300 тыс. руб.
Военная ипотека Предоставляется военнослужащим участникам ипотечной накопительной системы.				
Рубли РФ	10%	9,75%	до наступления 45 летнего возраста	
Комиссия: за выдачу кредита выплачивается единовременно – 2,3% от суммы кредита.				
Требования к заемщику: Гражданство РФ, возраст от 18 до 62 лет трудовой стаж – не менее 6 месяцев на текущем месте работы.				
Порядок погашения кредита: аннуитетными платежами, включающими в себя уплату начисленных за соответствующий период процентов за пользование кредитом и частичное погашение кредита.				
Дополнительные расходы заемщика: оплата услуг независимого оценщика, оплата страховки, страхование ответственности Заемщика за невозврат кредита, расходы, связанные с регистрацией сделки, аренда депозитарной ячейки/открытие аккредитива.				

На правах рекламы

Комментарий специалиста:

Ваш прогноз по динамике ипотечного рынка в 2011-2012 годах?

Развитие, развитие и еще раз развитие! В 2011 году объем выданных в России ипотечных кредитов вырос практически в 2 раза относительно аналогичного периода прошлого года и составил примерно 190 млрд руб. Средний размер кредита вырос более чем на 12% (с 1 млн 250 тыс. руб. до 1 млн 400 тыс. руб.), а средний срок, на который они выданы, составляет на сегодняшний день примерно 16,5 лет по кредитам в рублях и 12,5 лет по кредитам в иностранной валюте. В 2012 году планируется дальнейший рост ипотечного рынка, так как банки, вводя новые программы кредитования, дают все большему числу населения возможность улучшить свои жилищные условия с помощью ипотеки.

И какие же тенденции на ипотечном рынке?

Конечно же, высоким спросом пользуются квартиры эконом-класса – этому способствует большое количество социальных программ, таких как «Материнский капитал», «Молодая семья», «Военная ипотека»... Несомненно, вторичный рынок недвижимости более популярен у покупателей – есть уверенность в том, что после приобретения квартиры в ней мож-

О перспективах развития ипотечного рынка и о планах Банка «Глобэкс» на нем TT Finance рассказал начальник отдела ипотечного кредитования филиала «Петербургский» Банка «Глобэкс» Кирилл Деревянкин



но будет жить практически сразу, отсутствуют риски «замораживания» проекта в связи с финансовыми проблемами застройщика. Опять-таки немаловажную роль играет наличие развитой инфраструктуры.

Стоит ли ожидать снижения процентных ставок?

Банки всю первую половину года соревновались в снижении ставок – средняя ставка в рублях за этот период снизилась с 12,9% до 12,5%, в валюте – с 11% до 10,5%. В августе банки, работающие по стандартам АИЖК, значительно снизили ставки в отдельных программах – минимальная ставка на приобретение квартиры с зарегистрированным правом собственности составила 7,9% годовых в рублях. Дальнейшее снижение ставок в ближайшее время маловероятно. [▶](#)

При поддержке
Правительства Санкт-Петербурга



ЖИЛИЩНЫЙ
КОМИТЕТ

ОРГАНИЗАТОРЫ

ЕН БЮЛЛЕТЕНЬ
НЕДВИЖИМОСТИ



ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ
ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ

8
декабря
17⁰⁰ – 21⁰⁰

Театр
«Балтийский дом»
ст. метро «ГОРЬКОВСКАЯ»

ЗДЕСЬ ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Как правильно выбрать ипотечную программу
- Что будет с ценами на готовое и строящееся жилье
- Какие есть риски при покупке недвижимости
- Как молодежи и бюджетникам получить господдержку при покупке жилья

Реклама

ВХОД И КОНСУЛЬТАЦИИ – БЕСПЛАТНЫЕ 32-701-32 www.gilproekt.ru

18-19 февраля

Ледовый дворец
ст. м. «Пр. Большевиков»

Выставка Зарубежной Недвижимости

INFOREAL

**ВЫСТАВКА
ЗАРУБЕЖНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ**

(812) 32-701-32

**www.realfor.ru
Вход и консультации – бесплатные**



Организаторы



Генеральный спонсор Форума



Реклама



ОАО «Ханты-Мансийский банк»

(812) 334-28-02, 334-35-08

www.khmb.ru

Лицензия Банка России 1971

ВАЛЮТА	ПЕРВ. ВЗНОС	СТАВКА, %	СРОК КРЕДИТА	РАЗМЕР КРЕДИТА
«Быстрая ипотека»				
Справки о доходах по форме 2-НДФЛ/3-НДФЛ и/или справки о доходах по форме банка полностью подтверждающие заявленный доход				
вторичный рынок: Квартира				
Рубли РФ	10%	12,50%	min – 3 года, max – 20 лет	от 300 тыс. до 10 млн.руб.
вторичный рынок: Дом				
Рубли РФ	20%	13,50%	min – 3 года, max – 20 лет	от 300 тыс. до 10 млн.руб.
«Новостройка» (первичный рынок)				
Рубли РФ	20%	11,00%	min – 3 года, max – 30 лет	от 300 тыс. до 8 млн.руб.
«Стандарт» (вторичный рынок)				
Рубли РФ	20%	11,50%	min – 3 года, max – 30 лет	от 300 тыс. до 9 млн.руб.
«Малозатяжное жилье»				
Рубли РФ	10%	10,50%	min – 3 года, max – 30 лет	от 300 тыс. до 8 млн.руб.
Ипотечный кредит на приобретение торгово-офисных помещений				
Рубли РФ	20%	14,00%	min – 3 года, max – 10 лет	от 300 тыс. руб.
Ипотечный кредит на приобретение земельных участков				
Рубли РФ	20%	14,00%	min – 3 года, max – 10 лет	от 300 тыс. руб.
Кредит на оплату первоначального взноса				
Рубли РФ	не требуется	14,50%	до 7 лет	от 100–20% от предмета ипотеки
Комиссии: 1,5%, максимум – 25 000 руб.				
Порядок погашения кредита: ежемесячно, аннуитетными платежами в соответствии с суммами, указанными в Графике платежей по кредитному договору, не позднее последнего числа каждого календарного месяца, без моратория на досрочное погашение кредита.				
Штраф: за просрочку внесения аннуитетного платежа – 0,2% от суммы неисполненного денежного обязательства за каждый календарный день просрочки.				

Комментарий специалиста:

Недорого – приобретение жилья через ЖНК

В город пришла чудесная пора, люди вернулись из отпусков и загородного отдыха, дети пошли учиться... Вместе с деловой активностью пришла пора активности рынка недвижимости. Наболевший жилищный вопрос, отпускающий людей в летнее время, возвращается и призывает решать его тем или иным способом. Грамотность нашего населения растет год от года – это радует специалистов. В разрезе этого аспекта хочется поделиться с читателями некоторыми новостями.

На страницах этого замечательного издания регулярно выходят статьи о способе покупки недвижимости путем участия в Жилищных Накопительных Кооперативах (ЖНК). Система ЖНК давно распространена в европейских странах и зарекомендовала себя, как надежная, безопасная и выгодная. Коротко напомним читателям общую информацию о таком способе покупки. Жилищные Накопительные Кооперативы осуществляют свою деятельность на территории России с 01 апреля 2005 года. Деятельность регулируется Федеральным Законом № 215 «О жилищных накопительных кооперативах» от 30.12.2004 года, контроль осуществляет государство через Федеральную службу по финансовым рынкам.

Этот способ покупки представляет следующее: член кооператива накапливает или вносит единовременным платежом 50% от стоимости квартиры (комнаты, строящегося объекта долевого строительства, загородного дома) в Паевой фонд кооператива. Кооператив добавляет вторую половину и покупает объект недвижимости для этого члена кооператива. Член кооператива рассчитывается с кооперативом в течение 120 месяцев (10 лет). Удорожание недвижимости за весь период участия в кооперативе не превышает 40% (условно 4% в год).

Комментирует
Галина Микк,
директор ЖНК
«ЭЛИТ»



Особенности работы заключаются не только в индивидуальном подходе к каждому члену кооператива. Попадая в кооператив, человек получает надежную защиту в лице юристов, специалистов по недвижимости, страховщиков и др., причем, все эти затраты входят в удорожание жилья, о котором мы писали выше. Хочется пояснить, что ЖНК не выдает займы, а добавляет денежные средства и покупает жилье по заявке, и несет ответственность за чистоту сделки. Члены кооператива не обращаются дополнительно к другим специалистам, все решается в рамках ЖНК. Вопросы приходится решать напрямую: работа с органами опеки и попечительства в случаях несовершеннолетних детей, переговорный процесс и анализ документов в случаях имеющихся объектов долевого строительства, переговоры и урегулирование отношений с банками в случаях с ипотекой, взаимодействие с Жилищным комитетом и Пенсионным фондом.

Ведь в кооператив можно прийти не только с денежными средствами, ЖНК помогает и в случаях:

- имеющегося материнского капитала;
- реализации различных видов субсидий;
- ипотечного кредита, который стал проблематичным для выплат заемщика;
- объекта долевого строительства, выплаты по которому невозможны для дольщика;
- имеющегося объекта недвижимости, который возможно принять в зачет.

За время существования ЖНК сложилась практика решения самых разных вопросов.

Итак, уточним, какие задачи решает ЖНК для своих участников, кроме добавления денежных средств:

- подбор наиболее выгодного для пайщика варианта объекта недвижимости;
- юридическая экспертиза сделки;
- сопровождение сделки;
- приемка объекта у застройщика, в случае долевого строительства;
- страхование объекта;
- регистрация пайщиков и членов их семей;
- решение вопросов, связанных с несовершеннолетними, с органами опеки и попечительства;
- работа с Пенсионным фондом, в случае участия материнского капитала;
- работа с Жилищным комитетом, в случае участия субсидий;
- помощь в аренде квартиры к моменту приезда иногородних пайщиков;
- полное сопровождение строительства загородного дома (от проектирования до регистрации объекта).

Наш ЖНК участвует во всех значимых выставках недвижимости, в ближайшее время ЖНК «ЭЛИТ» примет участие в выставке «Жилищный проект», которая состоится 1-2 октября 2011 года в Ледовом Дворце. ЖНК «ЭЛИТ» выступил спонсором консультационного центра этой выставки и проведет на ней тематический семинар. Специалисты ЖНК «ЭЛИТ» ведут активную переписку со специалистами ЖНК других регионов, с Комитетом Государственной Думы по собственности и прочих структур для развития жилищной кооперации, ведь Федеральный закон № 215 от 30.12.2004 года был принят в рамках программы «Доступное жилье» и является социальным проектом государства. Этот проект призван дать возможность значительному слою населения решить вопрос с жильем с минимальным удорожанием.

Неоспоримые преимущества ЖНК:

- доступность купить или построить жилье любому гражданину;
- простота оформления (нет необходимости в поручителях и справках о доходах, нет необходимости в регистрации);
- гарантии государства в лице контроли-

рующих органов, таких как Федеральная служба по финансовым рынкам.

В связи с принятием в ближайшее время нового закона о налоге на имущество, у ЖНК появилось еще одно значительное преимущество. После принятия закона и вступления его в силу, налог на имущество будет исчисляться не из стоимости ПИБа, а из реальной рыночной стоимости недвижимости. Налог на имущество вырастет значительно и для многих семей станет ощутимой статьёй расхода в семейном бюджете. ЖНК не является плательщиком данного налога и, следовательно, пока человек является членом кооператива, он не платит этот налог. За 10 лет сумма экономии будет равнозначна стоимости автомобиля.

Но, все же, самое главное преимущество приобретения жилья через ЖНК – удорожание жилья. За весь период участия в программе удорожание недвижимости не превышает 40% за 10 лет. ■



Жилищный накопительный кооператив «ЭЛИТНЫЙ»

ЖИЛЬЁ В РАССРОЧКУ

до **4%**
годовых



альтернатива
ипотеке

- Без справок о доходах и поручителей
- Гражданам от 16 лет



454 10 41
www.sk40.ru

Московский пр., 212
БЦ "Московский"

Федеральный закон
215 от 30.12.2004

рег. № 130 ФСФР

На какую поддержку и от кого могут рассчитывать малые предприятия? Есть ли в Петербурге программа господдержки малого бизнеса и каков механизм ее работы? Как часто малые предприятия решают заняться инновационным бизнесом? Как банки оценивают платежеспособность заемщиков? Эти вопросы обсудили участники круглого стола «Большие возможности малого бизнеса», организованного в сентябре ИД «ТТ Finance» совместно с изданием «МК в Питере».

Возможности малого бизнеса в Петербурге. Осень-2011

По сообщению *председателя постоянной комиссии по промышленности, экономике и собственности Законодательного собрания Санкт-Петербурга Александра Ольховского*, из налогов, выплачиваемых малым бизнесом, сейчас формируется примерно четверть бюджета города. В малом бизнесе занято порядка 50% рынка рабочей силы, что особенно ярко проявилось в период кризиса, когда МБ адсорбировал значительную часть контингента, сокращенного на крупных предприятиях. «Самое главное, что МБ является неким гарантом от слишком резких перепадов конъюнктуры на рынке труда», – резюмировал *А. Ольховский*.

Официально в городе зарегистрировано около 400 тысяч субъектов малого предпринимательства. По мнению *А. Ольховского*, реально работает примерно половина из них.

Депутат убежден в том, что МБ должен занимать, может быть, и не доминирующие позиции по сравнению с другими хозяйству-

ющими субъектами, но именно такие, которые дают наибольший эффект для экономики региона. Это означает, что МБ должен создаваться и функционировать в рамках городской программы социально-экономического развития. Этой программой предусмотрено, в частности, формирование в Петербурге автомобильного и ряда других кластеров. По федеральному законодательству, не менее 40% комплектующих для них должно производиться в России.

«Понятно, что для этого нужно развивать собственные производства, и это будут не иначе как малые и средние предприятия, – убежден *А. Ольховский*. – Производя современные комплектующие, МБ выполнит важную функцию – подтянет средние российские производства к европейскому уровню».

Сейчас в Петербурге наиболее развиты такие направления МБ, как торговля и бытовые услуги – это более 50% МБ, констатировал депутат.

В обсуждении участвовали:



*Александр Ольховский,
Законодательное собрание
Санкт-Петербурга*



*Александр Хайкинсон,
ОАО «Промсвязьбанк»,
СПб филиал*



*Екатерина Александина,
Северо-Западный банк
Сбербанка России*



*Константин Мороз,
Банк «Санкт-Петербург»*

«На мой взгляд, вторая и не менее важная функция, которую мог бы выполнять МБ в Петербурге – это разработка инновационных проектов, – заявил **А. Ольховский**, – но, для того чтобы она осуществлялась, необходимо прописать эту цель в Программе социального и экономического развития Петербурга до 2014 года, которая будет принята в ближайшее время».

Если сейчас не заложить в эту программу поддержку и финансирование конкретных – самых важных и перспективных направлений МБ – то потом выбивать для них эту поддержку будет крайне сложно, предупредил **А. Ольховский**.

Для чего берут кредиты

Представители банков, участвовавшие в круглом столе, сошлись в том, что самыми активными заемщиками в Петербурге сейчас являются МП, работающие в торговле, сфере услуг, и производственные фирмы.

По оценке **Александра Хайкинсона**, *начальника Управления малого и среднего бизнеса СПб филиала «Промсвязьбанка»*, в малом бизнесе Петербурга торговлей занимаются 60-70% фирм, а возможно и больше, это самые активные предприниматели. Остальную долю занимают сфера услуг и производство. В примерно такой же пропорции распределяются и кредитные заявки.

«Мы в своей банке стараемся развивать программы, ориентированные на кредитование инвестиций, т. е. тех предприятий, которые намерены произвести модернизацию

своего бизнеса. В этом году мы увеличили срок кредитования малого бизнеса до 10 лет, у нас есть отдельная программа для приобретения транспорта и коммерческой недвижимости с первоначальным взносом от 20% и без дополнительного залога, так как вопрос залогового обеспечения – один из самых острых для заемщиков, – отметил представитель «Промсвязьбанка». – Тем не менее в краткосрочной перспективе основным заемщиком все равно останется торговля».

Заместитель начальника отдела проектов и разработки продуктов ОАО «Банка «Санкт-Петербург» Константин Мороз, отметил, что за кредитами в Банк обращаются, в основном, представители розничной и оптовой торговли, примерно столько же – сферы услуг и меньше – производственные фирмы. Обратиться за кредитом можно через сайт, по телефону или лично в офис Банка. Через сайт, по данным **К. Мороза**, поступает 5–10 заявок в день, после чего с заявителем в течение 2 дней связывается сотрудник отдела кредитования МБ и договаривается о встрече.

«Заемщики в среднем запрашивают до 5 млн. рублей – на пополнение оборотных средств и на приобретение оборудования, а в последнее время представители МБ активизировали свои усилия по выкупу арендуемой у города недвижимости, – подвел итог представитель «Банка «Санкт-Петербург». Для выкупа недвижимости у нас разработана специализированная программа».

Для выкупа недвижимости

Как оказалось, такие программы сейчас есть у всех банков – участников круглого стола. Срок кредитования по ним – до 10 лет, минимальный первоначальный взнос – от 15% («Санкт-Петербург») до 20% («Промсвязьбанк»), предоставляется возможность досрочного погашения.

По оценке **менеджера отдела продаж малого бизнесу СЗБ Сбербанка России Екатерины Алексаниной**, выкупить арендуемую недвижимость выгоднее, чем продолжать арендовать ее: размер платежей по кредиту примерно равен арендной плате, но зато за 10 лет заемщик становится собственником.

В обсуждении участвовали:



Андрей Васютин,
СПб филиал АКБ
«Ланта-Банк» (ЗАО)



Юлиана Трибой,
Фонд содействия
кредитованию малого
бизнеса

Для участия в горзаказе

А. Ольховский сообщил участникам, что более 60% средств, направляемых городом на оплату горзаказа, достаются через тендеры представителям МСБ, что является самым высоким показателем в России. Как известно, кредитование госзаказов банкиры считают самым надежным видом кредитования. Все участники круглого стола этим занимаются. Так, например, в Сбербанке существует специальная программа кредитования для пополнения оборотных средств участника горзаказа, и, если сумма кредита не превышает 5 млн рублей, то в качестве обеспечения по нему может рассматриваться лишь будущая выручка по госконтракту.

Требования к заемщикам

Со стороны государственных структур политику кредитования МБ в Петербурге во многом определяет Фонд содействия кредитованию малого бизнеса. Два его основных направления деятельности – это предоставление микрозаймов и поручительств по кредитам, выдаваемых банками.

По сообщению **заместителя исполнительного директора Фонда – Юлианы Трибой**, для получения займа история малого предприятия должна насчитывать не менее 3 месяцев, а хозяйственная деятельность при этом быть безубыточной. Фирма должна быть зарегистрирована в Петербурге, не иметь задолженностей по налогам и кредитам. Заемщик должен предоставить:

- бухгалтерскую отчетность,
- правоустанавливающие документы,
- справки о залогах, об открытых счетах, об отсутствии задолженности.

С момента принятия полного пакета документов решение о выдаче кредита принимается в течение 3–5 рабочих дней. За это время Фонд проводит документальный анализ деятельности предприятия и посещает место ведения бизнеса.

Максимальная сумма микрозайма – 1 млн рублей, срок – до 12 месяцев, ставка – 10% годовых (т.е. ежемесячный платеж составит порядка 90 тыс. рублей). Займы выдаются без каких-либо комиссий, досрочное погашение возможно в любое время.

В выдаче поручительств по кредитам Фонд сотрудничает с 9-ю банками. Сначала заемщик обращается в банк; если там принимается положительное решение о выдаче кредита, но выясняется, что по нему не хватает обеспечения, то можно обратиться в Фонд. Тот готов выступать поручителем на сумму до 12 млн рублей (но не более чем на сумму 50% от объема задолженности). Стоимость поручительства – 1,75% годовых от суммы кредита. После ее выплаты банк выдает кредит.

По словам **заместителя управляющего СПб филиала АКБ «Ланта-Банк» Андрея Васютина**, пакеты документов, которые банки требуют от заемщиков, практически одинаковы во всех банках, и везде так или иначе требуется залоговое обеспечение.

«Если у заемщика нет возможности предоставить залог, то он может обратиться к лизинговым схемам, которые, безусловно, дороже кредитов, тем более что для лизингодателя не выгодно давать сумму менее 1 млн рублей. Так что для лизингополучателей есть некий порог отсеечения», – предупредил **А. Васютин**.

Если нет ничего, кроме идеи

Участники круглого стола обсудили, какие сложности ожидают предпринимателей, желающих получить кредит на развитие стартапа (от англ. start-up – запускать), т.е. компании, созданной недавно и находящейся в стадии развития или исследования перспективных рынков для своей будущей работы.

А. Ольховский напомнил: 300 тыс. рублей на начало бизнеса можно получить по городской программе поддержки МБ, пройдя через определенную конкурсную процедуру и оценку бизнес-проекта. «Но эти деньги, во-первых, малы, а, во-вторых, отсутствует здоровый критерий отбора тех, кого поддерживать, – оценил программу депутат. – Пока финансирование получает тот, кто первым пришел».

По его мнению, пока в стране нет нормальных венчурных фондов – хорошо финан-

сируемых и хорошо обеспеченных кадрами – у стартапов не будет перспектив. В настоящее время велика вероятность того, что инвестор просто предложит создателю стартап-компании отдать свою идею за 5% участия в уставном капитале фирмы, собственником которой станет уже он, венчурный инвестор.

По словам **Юлианы Трибой**, в Фонд действия кредитованию малого бизнеса иногда приходят за кредитом предприниматели, чьи активы состоят исключительно из смелых идей.

«Мы помогаем только тем, кто уже начал какую-то деятельность и ведет ее на протяжении не менее 3 месяцев, – сказала **Ю. Трибой**. – Начать бизнес с нуля мы не поможем – стартовый капитал у них все-таки должен быть».

Банкиры относятся к стартапам примерно так же. «Промсвязьбанк», по словам **Александра Хайкинсона**, стартапами не занимается, для получения в нем кредита от заемщика потребуется, как минимум, 9-месячная история работы, которая позволит банку понять динамику работы фирмы и оценить ее перспективы.

Отдельно зашел разговор о компаниях, работающих в сфере Интернет-бизнеса, а также имеющих доход, зарабатываемый на получении всевозможных агентских комиссий. «К нам обращаются такие компании, – рассказал **заместитель начальника отдела проектов и разработки продуктов ОАО «Банк «Санкт-Петербург»**, – Но для того чтобы мы смогли рассмотреть возможность выдачи кредита, необходимо оценить финансовое положение компании. Собственные активы предприятия, в том числе, свидетельствуют о надежности компании, как потенциального заемщика банка. У тех, кто работает в сфере Интернет-бизнеса, активов, как правило, нет. Данное условие не является стоп-фактором, но косвенно свидетельствует о возможной нестабильности деятельности».

Новые банковские продукты

А. Хайкинсон отметил, что в «Промсвязьбанке» постоянно разрабатываются

новые кредитные продукты, например, предназначенные для выкупа арендуемой недвижимости или кредиты с плавающей ставкой. Сейчас становятся важными качество и скорость обслуживания клиентов – малых предприятий, возможность предоставить им консультацию, помочь в выборе оптимального банковского продукта и, конечно же, предложить комплекс услуг по расчетно-кассовому обслуживанию, инкассации, валютным операциям, сопровождению внешнеэкономической деятельности.

По заявлению **К. Мороза**, «Банк «Санкт-Петербург», помимо основной линейки продуктов, сейчас планирует запустить совместно с «МСП Банком» кредитную программу по поддержке инноваций и модернизации. У банка уже есть ряд клиентов, готовых кредитоваться по этой программе.

Однако, некоторые банки при работе с МБ идут еще дальше и начинают развивать не только узкоспециализированные отраслевые кредитные программы, но и принципиально новые формы сервиса для клиентов. Так, Северо-Западный банк Сбербанка России начал развивать сеть специализированных офисов для обслуживания предпринимателей. Первый Центр развития бизнеса для субъектов малого предпринимательства был открыт в 2010 году. В нем на регулярной основе (не реже, чем один раз в неделю) Сбербанком организуются и проводятся бесплатные семинары для субъектов малого предпринимательства с участием приглашенных представителей органов инфраструктуры гос. поддержки СМП, консалтинговых компаний, а также тренеров учебных центров.

По сообщению **Екатерины Александиной**, наибольшей популярностью пользуются курсы, посвященные бухгалтерскому учету, налогообложению, а также развитию предпринимательских способностей. Принять участие в данных семинарах могут как клиенты, так и не клиенты Сбербанка. ■



Северо-Западный банк ОАО «Сбербанк России»
8-800-555-55-50
www.sberbank.ru
Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 30.08.2010.

ВАЛЮТА КРЕДИТА	СТАВКА, %	СРОК	СУММА
«Кредит «Доверие»: нецелевой кредит			
Рубли	17,5%	до 24 мес* до 12 мес ***	от 80 тыс. руб. до 1 млн. руб.
Гарантии: без залога, поручительство 1 собственника бизнеса.			
График погашения: ежемесячно равными долями, ежемесячно неравными долями (при наличии сезонности).			
Бизнес-оборот: пополнение оборотных средств – закуп сырья/материалов/комплектующих товаров для перепродажи/осуществление текущих расходов			
Рубли, иностранная валюта	устанавливается индивидуально	до 24 мес.** до 18 мес.****	от 150 тыс. руб.; макс. – определяется платежеспособностью
Гарантии: залог на сумму кредита (допускаются частично необеспеченные кредиты до 25% от суммы, но не более 1 млн. руб.); доля ТМЦ в структуре залога: 100% при «+» кредитной истории, 60% – для остальных; поручительство собственников бизнеса, основных компаний группы. Требуется страхование залога, за исключением ценных бумаг, отдельных транспортных средств и объектов недвижимости.			
График погашения: ежемесячно равными долями; ежемесячно неравными долями (при наличии сезонности); отсрочка в погашении основного долга до 3-х мес.			
Бизнес-инвест: вложение во внеоборотные активы (приобретение, модернизация, ремонт); рефинансирование кредитов, предоставленных на аналогичные цели.			
Рубли, иностранная валюта	устанавливается индивидуально	до 60 мес.** до 36 мес.****	от 150 тыс. руб.; макс. – определяется платежеспособностью
Гарантии: залог на сумму кредита (допускаются частично необеспеченные кредиты до 25% от суммы, но не более 1 млн. руб.); доля ТМЦ в структуре залога: 100% при «+» кредитной истории, 50% – для остальных; поручительство собственников бизнеса, основных компаний группы. Требуется страхование залога, за исключением ценных бумаг, отдельных транспортных средств и объектов недвижимости.			
График погашения: ежемесячно равными долями; ежемесячно неравными долями (при наличии сезонности); отсрочка в погашении основного долга до 6-ти мес.			
Бизнес-авто: приобретение ТС (нового и б/у) для бизнеса и его страхование			
Рубли	устанавливается индивидуально	до 60 мес.** до 36 мес. *	от 150 тыс. руб.; макс. – определяется платежеспо- собностью, но не более 80% стоимости приобретаемого ТС + стоимость страховки
Гарантии: залог приобретаемого ТС; поручительство собственников бизнеса, основных компаний группы. Требуется страхование приобретаемого ТС.			
График погашения: ежемесячно равными долями; ежемесячно неравными долями (при наличии сезонности); отсрочка в погашении основного долга до 3-х мес.			

* Срок ведения бизнеса 6 мес. и более
** Срок ведения бизнеса 12 мес. и более
*** Срок ведения бизнеса не менее 3-х мес. для торговли
**** Не менее 3-х мес. для торговли, не менее 6 мес. для остальных видов деятельности
«+» Положительная кредитная история

ВАЛЮТА КРЕДИТА	СТАВКА, %	СРОК	СУММА
ГАЗ: приобретение нового ТС марки «ГАЗ» для бизнеса и его страхование			
Рубли	устанавливается индивидуально	до 60 мес.** до 36 мес.*	от 150 тыс. руб.; макс. – 7 млн. руб., но не более 80% стоимости приобретаемого ТС + стоимость страховки
Гарантии: залог приобретаемого ТС; поручительство собственников бизнеса. Требуется страхование приобретаемого ТС.			
График погашения: ежемесячно равными долями; ежемесячно неравными долями (при наличии сезонности); отсрочка в погашении основного долга до 3-х мес.			
Бизнес-актив: приобретение оборудования (нового и б/у) для бизнеса и его страхование			
Рубли, иностранная валюта	устанавливается индивидуально	до 60 мес.** до 36 мес.****	от 150 тыс. руб.; макс. – определяется платежеспособностью, но не более 80% стоимости приобретаемого оборудования + стоимость страховки
Гарантии: залог приобретаемого оборудования; поручительство собственников бизнеса, основных компаний группы. Требуется страхование приобретаемого оборудования.			
График погашения: ежемесячно равными долями; ежемесячно неравными долями (при наличии сезонности); отсрочка в погашении основного долга до 6-ти мес.			
Бизнес-недвижимость: приобретение объекта недвижимости для бизнеса (в т. ч. строящегося)			
Рубли, иностранная валюта	устанавливается индивидуально	до 120 мес.	от 150 тыс. руб.; макс. – определяется платежеспособностью, но не более 80% стоимости приобретаемого объекта недвижимости
Гарантии: залог приобретаемого объекта недвижимости (ипотека в силу закона) – для завершенного строительством; залог другого имущества – для строящихся объектов недвижимости; поручительство собственников бизнеса, основных компаний группы. Требуется страхование приобретаемого объекта недвижимости. Страхование иного обеспечения не требуется.			
Требования к заемщику: не менее 12 месяцев – для сезонных видов деятельности; не менее 6 месяцев – для остальных видов деятельности.			
График погашения: ежемесячно равными долями; ежемесячно неравными долями (при наличии сезонности); отсрочка в погашении основного долга до 12-ти мес.			
Бизнес-аренда: любые бизнес-цели			
Рубли, иностранная валюта	устанавливается индивидуально	до 120 мес.	от 150 тыс. руб.; макс. – определяется платежеспособностью, но не более 70% стоимости передаваемого в залог объекта недвижимости
Гарантии: залог имеющегося в собственности объекта недвижимости; поручительство собственников бизнеса, основных компаний группы. Требуется страхование передаваемого в залог объекта недвижимости.			
Требования к заемщику: не менее 6 месяцев; осуществляет деятельность по сдаче в аренду объектов коммерческой недвижимости.			
График погашения: ежемесячно равными долями с возможностью переноса погашения 25% суммы кредита на последний платеж; отсрочка в погашении основного долга до 6-ти мес.			


Промсвязьбанк
ОАО «Промсвязьбанк»

круглосуточный контакт-центр (812) 321-20-20

телефон филиала (812) 448-46-38, www.psbank.ru

Генеральная лицензия Банка России №3251

СУММА КРЕДИТА	СТАВКА, %	СРОК	КОМИССИЯ
Кредит – Первый Залоговый: кредитный продукт для небольших предприятий на оборотные средства и мелкие инвестиции			
1 000–3 000 тыс. руб.*	руб. РФ – 15,06–16,5% USD – 9,5–16% EUR – 9–15,5%	до 36 мес.	2% от суммы кредита единовременно
Обеспечение: Залог любого ликвидного имущества. Возможно не страховать залог.			
Примечание: Возможность оформления кредита на физическое лицо.			
Кредит – Бизнес: кредитный продукт для малого бизнеса, на финансирование оборотного капитала и инвестиционные цели			
3 001–9 000 тыс. руб.*	руб. РФ – 11,76–17,6% USD – 8,75–16% EUR – 8,25–15,5%	до 120 мес.	1,5% от суммы кредита единовременно
Обеспечение: Залог любого ликвидного имущества. Возможно не страховать залог.			
Кредит – Инвест: кредитный продукт для предприятий среднего бизнеса, на финансирование оборотного капитала и инвестиционные цели			
9 001–120 000 тыс. руб.*	руб. РФ – 9,56–17,5% USD – 8,5–15,6% EUR – 8–15,1%	до 120 мес.	0,25–1,25% от суммы кредита единовременно
Обеспечение: Залог любого ликвидного имущества. Возможно не страховать залог.			
Кредит – Транспорт: специализированный кредитный продукт для предприятий малого и среднего бизнеса на покупку автотранспорта и коммерческой техники, с целью использования в хозяйственной деятельности заемщика			
1 000–30 000 тыс. руб.	руб. РФ – 11,56–16,5%	до 60 мес.	1,5–4% от суммы кредита единовременно
Обеспечение: Залог приобретаемого транспорта. Возможно не страховать залог.			
Кредит – Овердрафт: краткосрочный кредитный продукт предназначен для закрытия кассовых разрывов, возникших в ходе финансово-хозяйственной деятельности			
1 000–15 000 тыс. руб.	руб. РФ – 12–13%	до 12 мес.	0,5–1% от суммы кредита единовременно
Обеспечение: Возможно без залога.			
Примечание: Учитываются обороты по расчетным счетам в других банках.			
Банковская Гарантия: обеспечение участия в конкурсе/тендере. Обеспечение исполнения контракта. Гарантия возврата авансового платежа по контракту. Таможенная гарантия. Туристическая гарантия			
до 45 000 тыс. руб.	5% ** 4% ***	без ограничения	
** (но не менее 10 тыс. руб.) от суммы банковской гарантии до 3 000 тыс. руб.;			
*** от суммы банковской гарантии от 3 000 001 до 45 000 тыс. руб.			
Обеспечение: Залог векселя ОАО «Промсвязьбанк». Гарантийный депозит, размещаемый принципалом – юридическим лицом. Поручительство юридического лица, исполнение обязательств по которому обеспечено гарантийным депозитом этого юридического лица.			

СУММА КРЕДИТА	СТАВКА, %	СРОК	КОМИССИЯ
Кредит–Недвижимость: специализированный кредитный продукт для предприятий малого и среднего бизнеса на покупку коммерческой недвижимости, с целью использования в хозяйственной деятельности заемщика			
1 000–100 000 тыс. руб.	руб. РФ – 9,56–17,6%	до 120 мес.	0,25–2% от суммы кредита единовременно
Обеспечение: Залог приобретаемой недвижимости. Возможно не страховать залог.			
Кредит на Кредит: кредитный продукт, предоставляемый на погашение действующих кредитов в других банках			
1 000–120 000 тыс. руб.*	руб. РФ – 9,56–17,6%, USD – 8,5–16% EUR – 8–15,5%	до 120 мес.	0,25–2% от суммы кредита единовременно
Обеспечение: Залог любого ликвидного имущества. Возможно не страховать залог.			

* Либо эквивалент в долларах США или ЕВРО

На правах рекламы



ПСБ Промсвязьбанк

МЫ С ВАМИ

можем больше

Кредиты для бизнеса
Доступно. Много. Надолго.

Максимальная сумма кредитных средств в размере до 120 000 000 рублей может быть предоставлена по решению Кредитного комитета только в рамках продукта Банка для малого и среднего бизнеса «Кредит-Инвест». При этом максимальный срок кредита может составить до 120 месяцев, базовая процентная ставка составит не более 17,5% годовых, комиссия за предоставление кредита 0,25% от суммы кредита, пени за просрочку платежа по кредиту – 0,5% от суммы просроченного платежа за каждый день просрочки. Подробно о продуктах Банка, возможных видах заемщиков в рамках продуктов, прочих возможных расходах в связи с получением кредита см. раздел «Малому и среднему бизнесу» на сайте Банка www.psbank.ru. Информация предоставлена по состоянию на 18.07.2011 года.

Круглосуточный контакт-центр
8 800 555 20 20
звонок по России бесплатный

(812) 448 46 38
www.psbank.ru


ОАО «Банк «Санкт-Петербург»

тел: (812)329-50-50, 8 (800) 555-50-50

www.bspsb.ru

генеральная лицензия Банка России № 436 от 19.09.1997

СУММА КРЕДИТА	СТАВКА, %	СРОК	КОМИССИЯ
Кредит «Микро» до 1 000 тыс. руб.	РУБ. до 13%	до 12-ти месяцев на пополнение оборотных средств/финансирование текущей деятельности до 18-ти месяцев на приобретение ОС/финансирование затрат капитального характера	в зависимости от суммы кредита (взимается единовременно)
Обеспечение: Без залога.			
Примечание: Возможно оформление кредита на физическое лицо – Кредит «Микро ФЛ» со сроком до 18-ти месяцев.			
Кредит «Малый» до 100 000 тыс. руб.	РУБ. до 14% USD до 11,75 % EUR до 11,25%	на пополнение оборотных средств/финансирование текущей деятельности на срок до 24 месяцев на приобретение ОС, недвижимости/финансирование затрат капитального характера на срок до 60 месяцев	в зависимости от суммы кредита (взимается единовременно)
Обеспечение: Движимое/ недвижимое имущество, залог приобретаемого движимого имущества (при условии установления срока поставки/подписания акта приема-передачи имущества в срок не более 30 календарных дней с даты заключения кредитного договора), заклад собственных долговых ценных бумаг Банка (векселей), залог прав требований из договора вклада/депозита, открытого в Банке, поручительство НО «Фонд содействия кредитованию малого бизнеса», товары в обороте.			
Примечание: Возможно три режима кредитования: кредит с единовременной выдачей, обычная кредитная линия, кредитная линия с лимитом задолженности (револьверная).			
Овердрафт до 1 000 тыс. руб.	РУБ. до 10,25%	до 12 мес.	
Обеспечение: Залог любого ликвидного имущества. Возможно не страховать залог.			
Примечание: Овердрафт выдается как для действующих (Овердрафт-клиент), так и для новых клиентов (Овердрафт-Старт). При этом сумма кредита рассчитывается как 40% от чистых среднемесячных поступлений за последние 3 месяца, новым клиентам 30% от планируемого чистого объема.			
Кредит на участие в тендере/аукционе/конкурсе до 1 000 тыс. руб.	РУБ. до 10,75%	на срок определенный документацией тендера/конкурса/ аукциона, но не более 6 месяцев	в зависимости от суммы кредита (взимается единовременно)
Обеспечение: Кредиты под обеспечение со следующей структурой основного обеспечения: движимое/недвижимое имущество, заклад собственных долговых ценных бумаг Банка (векселей), залог прав требований из договора вклада/депозита, открытого в Банке, поручительство НО «Фонд содействия кредитованию малого бизнеса», товары в обороте.			
Примечание: Существует вариант выдачи кредитов без обеспечения – предоставляются заемщикам, одновременно удовлетворяющим следующим требованиям: размер среднемесячных оборотов за последние 6 месяцев по расчетному счету в Банке превышает сумму запрашиваемого кредита, денежные средства на участие в тендере, перечисляются на расчетный счет заказчика тендера/аукциона или уполномоченного органа, открытый в Банке.			

СУММА КРЕДИТА	СТАВКА, %	СРОК	КОМИССИЯ
Кредит физическому лицу – владельцу бизнеса			
до 30 000 тыс. руб.	РУБ. до 15% USD до 11,75% EUR до 11,25%	до 60 месяцев	в зависимости от суммы кредита (взимается единовременно)
Обеспечение: Движимое, недвижимое имущество, залог приобретаемого движимого имущества, права требования из договора срочного вклада, открытого в банке, собственные долговые ценные бумаги банка – векселя, товары в обороте.			
Примечание: В качестве физических лиц – владельцев бизнеса имеются ввиду индивидуальные предприниматели, учредители/участники/акционеры юридических лиц.			
Гарантии			
до 100 000 тыс. руб.	РУБ. до 11,75% USD до 9,5% EUR до 8,75%	до 12 месяцев	в зависимости от суммы кредита (взимается единовременно)
Обеспечение: Движимое/ недвижимое имущество, заклад собственных долговых ценных бумаг Банка (векселей), залог прав требований из договора вклада/депозита, открытого в Банке, поручительство НО «Фонд содействия кредитованию малого бизнеса», товары в обороте. Доля товаров в обороте в общей структуре залога может составлять не более 50%.			
Примечание: Обязательные условия по обеспечению: поручительство связанных компаний (анализируемых при определении платежеспособности), поручительство совладельцев бизнеса заемщика, доля собственности которых в бизнесе 20% и более. Совокупный объем поручительств совладельцев бизнеса не менее 51% уставного капитала.			
Кредит на приобретение коммерческой недвижимости			
до 85% ¹	РУБ. до 13%	до 60 мес.	в зависимости от суммы кредита (взимается единовременно)
¹ от стоимости недвижимого имущества по договору купли-продажи (с учетом НДС), но не более 100 000 тыс.руб			
Обеспечение: Последующая ипотека недвижимого имущества, приобретаемого за счет кредита, движимое имущество, недвижимое имущество, товары в обороте (доля товаров в обороте в общей структуре залога не более 50%), права требования из договора срочного вклада, открытого в Банке, собственные долговые ценные бумаги Банка (векселя). Залогодатели – юридические и физические лица. Поручительство НО «Фонд содействия кредитованию малого бизнеса».			
Примечание: Целью кредита является: выкуп недвижимого имущества коммерческого назначения, арендуемого заемщиком, на которое заемщик имеет преимущественное право выкупа.			
Бизнес-ипотека (в соответствии Федеральным законом № 102-ФЗ от 16.07.1998 г.)			
до 100% ²	РУБ. до 13%		в зависимости от суммы кредита (взимается единовременно)
² от стоимости недвижимого имущества по договору купли-продажи (с учетом НДС)			
Обеспечение: Ипотека земельного участка, нежилой недвижимости с земельным участком / правами аренды (возникновение залога в силу договора / в силу закона). Движимое имущество, недвижимое имущество, товары в обороте (доля товаров в обороте в общей структуре залога не более 30%), права требования из договора срочного вклада, открытого в Банке, собственные долговые ценные бумаги Банка (векселя). Залогодатели – юридические и физические лица. Поручительство НО «Фонд содействия кредитованию малого бизнеса».			
Примечание: опыт работы заемщика в сфере торговли, производства, услуг должен составлять не менее 12-ти месяцев.			

Формальное отношение путешественника к туристическому полису может привести к неправильной реакции страховщика на событие и затруднить выплату. С другой стороны, дословное следование рекомендациям в чрезвычайной ситуации может привести к необратимым для здоровья последствиям. «ТТ Финанс», вместе с участниками круглого стола, прошедшего в Агентстве Бизнес Новостей, постарался найти правильную дорогу между страховой Сциллой и туристической Харибдой.

ВЫПЛАТНЫЕ ТРОПЫ

Число российских туристов, выезжающих за рубеж, ежегодно растет. По данным Российского Союза Туриндустрии (РСТ) в 2010 году число отдыхающих выросло на 40%, а в 2011 – на 15%. Практически все туристы располагают страховым полисом. Индивидуальные путешественники – благодаря своей сознательности. Защитой туристов в групповых турах уже заинтересованы сами турфирмы. Им выгодно, чтобы медицинские проблемы были бы переложены на плечи страховой компании. Чаще всего турфирмы покупают полисы подешевле, а затем «вшивают» их в турпутевку.

Некоторые полисы, действительно, защищают от большинства напастей. Другие страховки – только частично из-за ряда исключений в договоре, или из-за некрупных сумм покрытия. Самое большое покрытие у страховщиков обычно для стран Шенгена – нормы в 30 тыс. евро для лечения хватает в большинстве случаев. Для неевропейских «пляжных» стран законодательно размер

страховой защиты не определен – стандартное покрытие обычно составляет 15 тыс. долларов. «Вероятность получить травму равна 0,005% поэтому очень большого покрытия не надо, чтобы не платить лишнего» – успокаивает *вице-президент РСТ Сергей Корнеев*.

Печальные рекорды по травмам бьет Турция – отравления алкоголем, и вместе с Египтом – по автобусным авариям. *Сергей Корнеев* отметил, что Турция занимает четвертое место по количеству происшествий с туристами и второе место после России по числу погибших на курортах соотечественников. Наряду с Турцией «лидерами» в этом печальном рейтинге являются Тайланд, Египет, Китай, Украина. В Турции отдыхает 3,5 млн российских туристов в год, россияне по численности на втором месте после немцев (11% против 14%). Что касается ближнего зарубежья, то хуже всего со страховками обстоят дела для путешествующих по СНГ – обычно у них их нет. Путешествующих по России защищает только полис ОМС, который чаще всего остается дома.

В обсуждении участвовали:



*Сергей Корнеев,
РСТ*



*Андрей Знаменский,
ЗАСО «Эрго-Русь»*



*Татьяна Долинина,
страховая группа АСК*

Полис в нагрузку

Страховщики сетуют, что несмотря на многолетнюю практику продажи страховых путеешественникам, о взаимопонимании между ними и туристами можно только мечтать. Подаренная при покупке тура дешевая страховка может неправильно сработать. «Среди неприятных ограничений встречается франшиза (то есть лечение травмы стоимостью, например, до 200 долларов), которую застрахованный оплачивает сам – рассказывает **Татьяна Долинина, руководитель службы PR страховой группы АСК**. – Также страховая компания может не сотрудничать с ассистанской (медицинской) компанией за рубежом. Тогда турист тратит на лечение свои деньги, а страховщик компенсирует затраты уже на родине, при предъявлении чеков. Схема вполне жизнеспособная, только в случае, если у туриста хороший кредитный лимит, либо пачка наличных денег».

Даже если полис дается не в нагрузку, то российские туристы по-прежнему предпочитают экономить на страховке и покупать подешевле. Иногда это выходит боком. «Например, по стандартному полису страховщик не заплатит за травму, которая произошла при занятиях экстремальными видами отдыха, – пояснил **Андрей Знаменский, директор филиала в г. Петербург ЗАО «Эрго-Русь»**. – Если турист планирует заниматься опасным спортом, то ему необходимо приобрести расширенную страховку. Причем, цена этого продукта незначительно отличается от обычной».

В обсуждении участвовали:



Олег Петров,
«Ренессанс страхование»



Александр Пудиков,
ГК «Загородный отдых»

Что делать при страховом случае

Одним из основных заблуждений туристов является их уверенность, что страховая компания должна полностью вылечить туриста. На самом же деле – стабилизировать здоровье и переслать в родину. «Иначе стоимость страховки будет совсем другая. Дорогостоящая операция может быть проведена за рубежом, только если вывезти человека без вреда для его здоровья невозможно», – подтверждает **Андрей Знаменский**.

Надо иметь при себе полис или его номер, а также, телефон колл центра, по которому надо сообщить о страховом случае. **Татьяна Долинина** подчеркнула, что без этого звонка страховщик может не заплатить, сославшись на нарушение договора. Впрочем, в экстренной ситуации, когда промедление недопустимо, надо принять любую квалифицированную медпомощь. «Полис предусматривает оплату лечения, если вы по медицинским показаниям не смогли позвонить в колл центр. В остальных случаях первым шагом должен стать звонок в ассистанскую компанию, которая организует лечение» – говорит **руководитель отдела страхования выезжающих за рубеж Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхование» Олег Петров**.

Наличные деньги тоже не помешают. **Директор ГК «Загородный отдых» Александр Пудиков**, полагает, что лучше всего лечиться за наличные. «Когда каждая минута на счету и нет времени ждать согласований, проще самостоятельно поехать в больницу», – уверен он.

Особенности травм

Как рассказал **Андрей Знаменский**, нередко туристы не до конца понимают условия страховки и в дальнейшем вынуждены прибегать к мошенничеству, чтобы получить выплату. Например, пострадавшие сообщают ложные сведения об обстоятельствах травмы, если она получена при занятиях спортом. Реже такое мошенничество случается, когда турист занимается профессиональной деятельностью. Например, танцор решил принять участие в выступлении и при неудачном прыжке повредил спину.

Также **Андрей Знаменский** рассказал, что не оплачиваются болезни, полученные до поездки. «У туриста может ухудшилось

здоровье настолько, что он бы не пошел на работу, но не настолько, чтобы он отказался от поездки, – иронизирует он. – В результате, туриста уже на выходе из самолета встречает карета скорой помощи». Правда, **Андрей Знаменский** добавляет, что страховая компания обычно платит, так как сложно доказать что путешественник заболел заранее.

Люди не готовы прервать поездку, даже получив тяжелую травму. **Андрей Знаменский** рассказал трагикомический пример, когда застрахованный сломал руку, но отказался от досрочного возвращения с горнолыжного курорта. В результате, когда ему стало лучше, он снова встал на лыжи и на спуске сломал себе ногу.

В компании «Ренессанс Страхование» рассказали про особенности выплат по травмам из-за алкоголя. Прошедшее лето запомнилось массовым отравлением в Турции. «Если опьянение повлияло на травму, например, турист напился и упал с лестницы, то это не страховой случай, – говорит **Олег Петров**. – Зато отравленный некачественным алкоголем будет лечиться за счет страховщика».

При этом за рубежом помощь получить зачастую легче, чем в России. «Хотя полис ОМС действует по всей России, но квалифицированную медпомощь легче оказать на Маврикии, чем в Лодейном Поле, – иронизирует **Татьяна Долинина**. – Так остеосинтез (соединение обломков поврежденных костей металлическими пластинами) не входит в программу ОМС и при травме пострадавший может рассчитывать только на допотопный гипс». Чтобы получить современное лечение при переломах, **Татьяна Долинина** советует приобрести дополнительно страховку от несчастного случая, которая стоит несколько сотен рублей.

«Ситуация со страховой культурой значительно улучшилась, хотя, конечно, еще есть над чем работать, – резюмирует **Олег Петров**, – Наши туристы стали хотя бы спрашивать у туроператоров, у какой страховой компании и на каких условиях они застрахованы. Раньше многие даже не знали, как выглядит их полис, где телефоны, по которым нужно звонить в экстренной ситуации. А теперь интересуются включением в полис дополнительных рисков, таких как активный отдых, отмена и задержка поездки, юридическая помощь, утрата багажа. Такое расширение защиты приводит к незначительному удорожанию полиса, но существенно облегчает жизнь».

Статистика от компании «Ренессанс страхование»

33% страховых случаев в странах массового отдыха (Турция, Болгария, Египет, Таиланд) связаны с заболеваниями простудного характера, 32% с травмами, ушибами и растяжениями, 26% с заболеваниями пищеварительной системы. В странах горнолыжного отдыха (Австрия, Франция, Италия, Болгария) часто простужаются (53% страховых случаев), на травмы, ушибы и растяжения приходится 17% обращений, 27% обращений связаны с переломами конечностей и позвоночника. В странах экзотического отдыха (Мальдивы, Сейшелы, Бали, Шри-Ланка) 51% страховых случаев приходится на заболевания простудного и инфекционного характера, 19% – травмы, ушибы, растяжения. Больше всего происшествий с туристами происходит на массовых направлениях – Турция и Египет. ■

Николай ЛЬВОВ

Реклама

Лиц. ФССН С № 1709 78, С № 1420 78



СТРАХОВАНИЕ ВЫЕЗЖАЮЩИХ ЗА РУБЕЖ

поможет избежать дополнительных расходов при внезапно возникшем заболевании или несчастном случае

пр. Гагарина, д. 1, тел.: 329-36-56

www.ask-spb.com

Тарифные изменения в ОСАГО, вступившие в силу 28 июля, серьезно затронут в Петербурге, в первую очередь, молодых и неопытных водителей. Однако иные поправки в закон, запланированные на 2011 год, коснутся пешеходов и автомобилистов в гораздо большей степени, чем нынешние.

Об этом 4 августа говорили на круглом столе, организованном совместно Агентством Бизнес Новостей и журналом TT Finance.

АВТОМОБИЛИСТЫ МОГУТ РАССЛАБЛЯТЬСЯ ДО 2013 ГОДА

0 тарифных изменениях

По словам *директора Петербургского филиала СО «ЭРГО-Русь» Андрея Знаменского*, последние изменения в действующем законе об ОСАГО можно разделить на несколько групп.

1. Во-первых, они коснулись территориальных коэффициентов, на которые умножается базовый тариф (равный 1980 рублям). В некоторых городах их рост был весьма существенным, до полутора раз, в некоторых, наоборот, произошло снижение. Правда, таких городов в России не много, например, на Северо-Западе в их число попал только Калининград. В Петербурге и Ленобласти никаких изменений не произошло.

2. До 1,8 был повышен коэффициент для полисов с неограниченным списком лиц, до-

пущенных к управлению (было – 1,7). По данным экспертов, всего лишь около 2% водителей страхуется таким образом. Однако такой коэффициент обязательно применяется к транспорту юридических лиц.

3. Повысился коэффициент, определяемый возрастом и стажем, для наиболее молодых (до 22 лет) и самых неопытных (со стажем до 3 лет) водителей. Так, для водителей возрастом до 22 лет и стажем до 3 лет коэффициент увеличен с 1,7 до 1,8; для водителей с тем же стажем, но в возрасте старше 22 лет – с 1,5 до 1,7; для водителей моложе 22, но со стажем свыше трех лет – с 1,3 до 1,6. Для водителей старше 22 лет со стажем свыше 3 лет коэффициент остался прежним - 1,7.

4. Повысился «мощностной» коэффициент для машин с двигателями мощностью до 100 л.с. (в этот диапазон попадает боль-

В обсуждении участвовали:



Андрей Знаменский,
ЗАСО «Эрго-Русь»



Денис Горулев,
Университет Экономики
и Финансов



Александр Холодов,
Организация
автомобилистов
«Свобода выбора»



Сергей Краснов,
СПб Институт
управления и права

шинство отечественных машин). При оформлении полиса на машины мощностью от 70 до 100 л.с. базовый тариф теперь будет умножаться на 1,1 (было – 1), а для автомобилей от 50 до 70 л.с. – на 1 (было – 0,9). Без изменений остался коэффициент для самых слабых и самых мощных автомобилей (0,6 и 1,6 соответственно).

5. Подорожали полисы, оформляемые не на год, а на несколько месяцев. Теперь «автогражданка» на 3 месяца обойдется в половину годовой цены полиса (ранее – 40%), на 4 месяца – в 60% (было – 50%), пять месяцев – в 65% (было – 60%). Так же повысился коэффициент, устанавливаемый в зависимости от периода использования транспортного средства.

«Если человек хочет несколько раз продлевать полис, то первые взносы для него станут больше, но за год он заплатит ту же сумму сумму», – пояснил **А. Знаменский**.

После 28 июля вышеперечисленные поправки затронут только тех водителей, которые будут заключать новый договор ОСАГО или вносить изменения в старый (например, вписывать в него еще одного, более молодого водителя). Те же, кто будет продлевать его на прежних условиях, будут платить по старым тарифам.

Поднимутся выплаты – вырастут тарифы

Независимо от недавних тарифных изменений, Правительство продолжает работу и над внесением поправок в сам закон об ОСАГО. Основные из них, принятия которых эксперты ожидают до конца 2011 года – это изменение размера страховых сумм: выплаты страховщиков по имуществу поднимутся с нынешних 120 тыс. рублей до 400 тыс. на каждого независимо от количества пострадавших в ДТП, а по жизни и здоровью – с нынешних 160 тыс. до 500 тыс. рублей. При этом будет введена упрощенная процедура получения выплат по травмам и смерти – значительно сократится список документов, которые потребуются для получения этих выплат.

Доцент кафедры страхования Университета Экономики и Финансов Денис Горюлев считает такой подход давно назревшим: «Если в Германии 200 евро покрывают 2-миллионную выплату, то у нас за 100 евро покрытие 120 тысяч рублей».

Старший преподаватель отделения страхового права Санкт-Петербургского Института управления и права Сергей Краснов, так же считает, что повышение коэффициентов вполне обосновано, так как в некоторых регионах убыточность по ОСАГО превышает 100%. «Это не очередной грабеж, а вынужденная мера», – прокомментировал эксперт.

Понятно, что увеличение страховых выплат повлечет за собой увеличение базового тарифа по ОСАГО.

«Еще до нынешнего изменения коэффициентов расчеты РСА показывали, что повышение должно будет составить 58%. Возможно, сейчас нужно говорить о более низком повышении, – прокомментировал **А. Знаменский**, – но тут надо понимать, что, кроме математики, существует еще и политическая составляющая: у нас на носу выборы, и понятно, что власти не заинтересованы говорить о поднятии тарифов. Видимо, этого следует ожидать в следующем году».

Дождались «бонуса-малуса»

Важнейшая новость с рынка ОСАГО заключается в том, что всязы с принятием в июне нового закона о техосмотре Правительство четко заявило о том, что в России, наконец, должна заработать система «бонус-малус» (КБМ). В настоящее время водитель с высокой аварийностью может не платить «штрафной» тариф в своей компании, а пойти к другому страховщику, где его аварийную историю, скорее всего, не проверят. С 1 января 2013 года это станет невозможным, ожидает **А. Знаменский**.

В течение 2012 года в стране должны быть созданы две единых базы данных – БД техосмотра (оператор базы – МВД) и БД ОСАГО (оператор – РСА). За предстоящий

год страховщики будут обязаны «выгрузить» в базу ОСАГО информацию обо всех ранее заключенных ими договорах. С 2013 года ни один договор ОСАГО не сможет быть заключен без учета информации из ЕБД о прохождении ТО и об истории аварийности водителя. Это существенно изменит ситуацию на рынке: компании получат действенные механизмы влияния на аварийных водителей. По убеждению *А. Знаменского*, страховщики смогут использовать эти аварийные истории не только в рамках ОСАГО, но и для страхования КАСКО.

«Я думаю, что с 2013 года водители с хорошей историей смогут получать достаточно серьезные скидки не только по ОСАГО, но и по КАСКО», – предполагает эксперт.

Впрочем, участники круглого стола уверены в том, что россияне вряд ли согласятся играть по правилам КБМ. Ведь в случае безаварийной езды на протяжении года скидка по ОСАГО на следующий год составит 5%, а

еще через год 10%, в то время как в обратную сторону перерасчет ведется гораздо быстрее: при наличии только одной аварии за весь год наценка на полис составит 55%, и даже если автовладелец после этого проезжает целый год без ДТП, через год расчет ОСАГО все равно будет производиться с 40%-ной наценкой. Ментальность нынешних российских водителей, как предположил *член Координационного совета Межрегиональной общественной организации автомобилистов «Свобода выбора» Александр Холодов*, скорее всего, подтолкнет их к тому, чтобы снова, как и до введения ОСАГО, начинать «договариваться на месте».

Впрочем, *Д. Горюлева* такой итог не пугает: если никто не будет тревожить страховые компании по мелочам (как это и происходит во всем мире), то весьма вероятно, что тарифы по ОСАГО в России начнут снижаться. ■

Алексей КРЫЛОВ

ВЕРНУТЬ к лучшему!



Z24 АВТОСЕРВИС

кузовные работы
маллярные работы
ремонт двигателей
ремонт ходовой
электрика
мойка-люкс
химчистка
ШИНОМОНТАЖ

степель кузовной "SIVER DE"
камера покрасочно-сушильная
"COLOR TECH"
компьютерный стенд
"развал-схождение" "HUNTER"

www.z24.ru

АВТОЗАПЧАСТИ АВТОСЕРВИС



Полустровский, д.42 тел.: 979-24-24, 313-24-24



Европейские стандарты страхования

г. Санкт-Петербург, ул. Саушкина, 83/3
7 (812) 777-50-50
www.ergo-russ.com

ERGO

Реклама ЭРГО Русь Лицензия ФОСН С №0177 78



Наша компания работает на рынке с 2006 года и нарабатала большой практической опыт в данной сфере:

- Собственная сеть стендов в бизнес-центрах Санкт-Петербурга: 80 действующих точек, более 50 точек готовим к запуску
- Имиджевое распространение газет, журналов, справочников, каталогов по своей сети
- Распространение полиграфической рекламной продукции
- Интерьерная реклама в бизнес-центрах: с обшивочные поверхности для рекламных стикеров размером 500x200 мм и 450x100 мм
- Собственная дизайн-студия
- Полиграфическое производство
- Широкоформатная печать
- Наружная реклама

За это время в числе наших клиентов побывали такие крупные компании, как ИД "Топ-Менеджер" "Балтийская Медиа Группы", газета "За Рулем", ИД "Атлант" (СтройБизнесМаркет), ИД "Транто-Петербург" (Из Рук в Руки) и многие другие.

Мы не стоим на месте и развиваемся: проработанная система логистики и клиентоориентированной менеджмент позволяет нам предоставлять высокое качество услуг и при этом предлагать цены ниже, чем у конкурентов.

Обращайтесь к нам, мы будем рады Вам помочь!

199106, Россия, Санкт-Петербург,
26-я линия В.О., д. 5, к. 4, оф. 511
тел.: (812) 642-50-59 icq: 487703724 www.line-mp.ru

Наши бизнес-центры:

1. «Т. Plaza -5», пр. Английский, 3
2. «ЗАО «М», Детский пер., д. 3
3. «Мустанг», 5-я Советская ул., 45
4. «Шкалина 50», ул. Шкалина, 50
5. «20-я линия В.О., 5-7», 20-я линия В.О., д. 5-7
6. «Вилляндский», ул. Комсомола, 41
7. «Слава», ул. 8-Красноармейская, 22
8. «СПКТЕЗС», 8-я линия В.О., 29
9. «Сокол», Ириновский пр., 2
10. «Константиновский», Константиновский пр., д. 11
11. «Прображенский», ул. Радчищева, 39
12. «Невский 95», Невский пр., 95
13. «23-я линия», 23-я линия В.О., 2
14. «Полимерстройматериалы», Ириновский пр. д. 1
15. «Арсеналь», Миснеральная ул., д. 13 А
16. «Прибой», Шиллерский проток, д. 14
17. «Скороро», Заставская ул., д. 31 к.2
18. «Матисов остров», ул. Александра Блока, д. 5
19. «Староневский», Невский пр., д. 147
20. «ПРОСОЕТ», ул. Ивана Черных, д. 29А
21. «Progress City», наб. Черной реки, д. 41
22. «Родственский», Вураховый пер., д. 3
23. «Измайловский», Измайловский пр., 4
24. «Полтавский», Полтавская ул., 6
25. «Стрела», Лиговский пр., д. 113, лит. В
26. «Караваев», Караваев ул., д. 1, лит А
27. «Менделеевский», ул. Менделеевская, д. 5
28. «Компонтент», ул. Бестужевская, д. 10
29. «Минор», Пулковское шоссе, д. 9, корп. 3
30. «Бизнес-Парк», ул. Софийская, д. 14
31. «Изыск», пр. Юрия Гагарина, д. 33, к.1
32. «Светлановский», пр. Энгельса, д. 33, к.1
33. «Гренадерский», Выборгская наб., д. 45-47
34. «3-й Рабочиковский», 3-й Рабочиковский пер. д. 5, корп. 4
35. «Обводный», Обводный пр., д. 24 А
36. «Старт-сервис», ул. Салова, д. 27 лит. А
37. «Якорная 1В», ул. Якорная, д. 15
38. «Окта 47», Б. Пороховская ул., д. 47
39. «Карповка», Медиков пр., д. 5
40. «ММ», Бол. Пушкарская, д. 41
41. «ММ-2», Бол. Пушкарская, д. 41 лит А
42. «Символ», пр. Маршала Говорова, д. 29
43. «Квадрат», ул. Крыленко, д. 3
44. «Мосторест», Индустриальный пр., д. 42
45. «Лиговка 270», Лиговский пр., 270
46. «Ириновбург», Бокосский пер., д. 3
47. «Сити-Линко», 18-я линия В.О., д. 3
48. «Алмаз», Уральская ул., д. 13
49. «26-я линия, 5», 26-я линия, д. 5 к.4
50. «The Office», ул. Ключевая, д. 30
51. «Элор», Левашовский пр., д. 12
52. «Белый Остров», Сердобольская ул., д. 64Д
53. «Итирэн», Богатырский пр., д. 14, 2 этаж
54. «Итирэн», Богатырский пр., д. 14, главный вход
55. «Седьмая Верста», пр. Обуховской обороны, д. 86 к.1
56. «Компарт», Ленинский пр., д. 150 лит. И
57. «Берег», пр. Непоможенных, д. 17 к.48
58. «Аптекарский 2», пр. Аптекарский, д. 2
59. «Атолл», ул. Учительская, д. 23
60. «Автомас», ул. Цветочная, д. 16
61. «Адмиралтейский Дом», Канонерский бульвар, д. 3
62. «Аэропорт», Итальянская ул., д. 23
63. «На Детской», Детская д. 1 лит. А
64. «Иринов-Вулвер», ул. Томбовская, 12
65. «Oriental History», Социалистическая ул., д. 14 лит. А
66. «Галсип», улица Галсипская, 1
67. «Невский 44», Невский пр., д. 44А
68. «Астро», Малый пр. П.С. д. 55
69. «Академия», ул. Уральская, д. 1 к. 2
70. «Полночь», пр. Металлистов, 115
71. «Иринов-Вулвер», ул. Томбовская, 12
72. «Диал», ул. 8-я Советская, д. 48
73. «Застава», Заставская ул., д. 21
74. «Охта», ул. Ворошилова, д. 2
75. «Инженерная Б», ул. Инженерная д. 6
76. «Охта», ул. Воронинский, д. 5
77. «Петровский Форт», Вилляндский пр., д. 4А
78. «Утуевский Комплекс», ул. Галсипская, д. 3
79. «Завод им. Козицкого», 6-я линия В.О., д. 61 п. 3
80. «Фузовская», Рузовская ул., д. 21

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.krupasrb.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

**Офисно-складской комплекс
с развитой инфраструктурой
у метро «Ладужская»**

 **МАШОПТТОРГ**



- **Аренда складских и офисных помещений**
- **Ответственное хранение**
- **Складские и ж/д услуги**
- **Ж/д и авто эстакады**
- **Охраняемая территория и контроль доступа**
- **Гостевая автостоянка**
- **Столовая**

тел. 528-73-63, 934-55-65
logistika@mashoptorg.com
www.mashoptorg.com

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

16–18 декабря **ВЫСТАВКА**
Санкт-Петербург, ЦВЗ «Манеж»



«ФИНАНСОВЫЕ И СТРАХОВЫЕ УСЛУГИ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ–2011»



БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ

кредиты, депозиты, ипотеки,
пенсионные накопления,
инвестиции, банковские
карты и т. д.



ВАША БЕЗОПАСНОСТЬ

сейфы, охрана и безопасность
квартир и домов



СТРАХОВЫЕ УСЛУГИ

КАСКО, ОСАГО, медицинское
страхование (детское страхование,
ДМС), страхование имущества,
страхование сделок

Генеральный интернет-партнер



www.restec.ru/financexpo

Партнеры выставки



Реклама

ОТДЫХ *Deluxe*

ТУРАГЕНТ

www.DeluxeSPb.ru

Аренда коттеджей, баз отдыха, загородных отелей, пансионатов,
санаториев **БЕЗ НАЦЕНКИ** в Ленинградской, Псковской,
Новгородской областях, Карелии, Финляндии, Валдае и Селигере.

На сайте размещено около **300** анкет.

На нашем сайте вы можете найти коттедж, благодаря удобному
поисковику по определенно заданным параметрам.

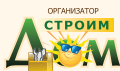
(812) 97-207-97
(812) 454-16-77



Реклама

22-23
ОКТАБРЯ
ДС «ЮБИЛЕЙНЫЙ»

ВЫСТАВКА СТРОИМ ДОМ



МАГАЗИН
ГОТОВЫХ ДОМОВ
www.slav-dsk.ru

БИЗНЕС-ПАРТНЕРЫ
ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА
СТРОЙКОМПЛЕКТ
www.skgp.ru

www.taleon-trading.ru
ultralam
Taleon Termo product

- СТРОИТЕЛЬСТВО
- ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ
- ШКОЛА РЕМОНТА
- САЛОН КАМИНОВ
- SPA EXPO
- САД и ЛАНДШАФТ
- ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ



ОБЩЕЕ РАДИО ПАРТНЕР
100.0 ПИТЕР

☎ 064, (812) 600 92 62

Партнерский инф. партнер
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДЕНЬ НЕДЕЛЯЖИВОСТИ
Октябрьский **МАКЕДУ** Октябрьский

Генеральный инф. партнер
шанс
www.shans.ru

Средствческий инф. партнер
BLIZKO
РЕМОНТ

Инф. партнер
НОВЫЙ ДОМ

Инф. партнер
Rambler.ORG.RU
ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ

Реклама

Участуй в фотоконкурсе «МОЯ ЛЮБИМАЯ ДАЧА»
на сайте WWW.ZAGORODOMEKSP.RU

Организатор:



Ассоциация Банков
Северо-Запада

При поддержке:



Комитет финансов
Санкт-Петербурга

29-30 октября 2011 года

Место проведения - ТЦ МЕГА Парнас

ФИНАНСОВАЯ ЯРМАРКА ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ

с 11.00 час до 19.00 час

**СЕМИНАРЫ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ
ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ**

с 13.00 час до 17.00 час

Стратегический партнер проекта:



Генеральный спонсор проекта:




Все мероприятия проходят
в рамках регионального проекта
«III-Я БАНКОВСКАЯ НЕДЕЛЯ СЕВЕРО-ЗАПАДА»

Организационный комитет:

Ассоциация Банков Северо-Запада, www.nwab.ru
Тел: (812) 438-17-30, 438-17-32, education@nwab.ru

Реклама



ценить прошлое
любить настоящее
строить будущее