

TT FINANCE

ТТ Финансы · Финансовые услуги Санкт-Петербурга

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА · ЛИЗИНГ

Фонд содействия
малого



кредитованию
бизнеса

Мы ручаемся за малый бизнес!

Если вы хотите получить кредит в банке,
но у Вас не хватает собственного обеспечения;

Если Вы не хотите тратить ваше время и дополнительно собирать
документы для предоставления поручительства;

Если Вы хотите, чтобы Ваши затраты на оплату поручительства
были возвращены в размере до 90%;

При получении кредита в банках спрашивайте о Программе
Фонда содействия кредитованию малого бизнеса

Фонд предоставляет поручительства по обязательствам
субъектов малого предпринимательства перед банками

Размер одного поручительства Фонда может составить
до 15 миллионов рублей

Более подробную информацию о предоставлении поручительств
можно получить на сайте Фонда
www.credit-fond.ru

Некоммерческая организация «Фонд содействия кредитованию малого бизнеса»
190068, Санкт-Петербург, наб. канала Грибоедова, 88/90, пом. 124, 125
Тел: (812) 331 5923, факс 331 5861, e-mail: credit-fond@bk.ru

Планы,



которые можно прекратить строить
и начать воплощать — при помощи лизинга

Когда дело касается покупки нового оборудования для расширения производственных мощностей, стоит обратиться в BSGV. Мы входим в состав одной из крупнейших европейских финансовых групп Societe Generale, которая обладает почти сорокалетним опытом в области лизинга. Это позволяет нам предлагать клиентам индивидуальный подход и оптимальные лизинговые схемы.

 **BSGV**
Банк Сосьете Женераль Восток
ГРУППА СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ

Центр обслуживания клиентов: (812) 336 2 336, 7 дней в неделю с 9:00 до 21:00

www.bsgv.ru

**банк, с которым
легко общаться**



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Желая донести до Вас наиболее горячие финансовые аспекты современности, мы впервые издаем выпуск по кредитованию малого и среднего бизнеса и лизингу в целом.

Не секрет, что банки стали активнее кредитовать сегмент предпринимательства, появились новые программы различного целевого назначения. Правительство оказывает реальную поддержку этому важному сектору экономики. Создан Фонд содействия кредитованию малого бизнеса, являющийся частью программы развития малого предпринимательства в Санкт-Петербурге.

Зачастую предпринимателям бывает интереснее воспользоваться лизингом. Это касается в первую очередь случаев приобретения нового оборудования для производства и транспорта. В данном случае, главные преимущества – это оптимизация налогообложения компании и ускоренная амортизация предмета лизинга.

Конечно же, говорить о сильной экономике государства без развития малого и среднего предпринимательства просто не имеет смысла. При наличии же рабочих вариантов финансовой поддержки этих областей экономики наша страна имеет все шансы догнать и даже оставить позади «старушку Европу» и Америку. Поскольку зона роста сейчас именно у нас.

Остается пожелать успехов всем нашим читателям в области предпринимательства и почерпнуть из нашего сборника, как лучше это сделать!

*С уважением,
главный редактор «ТТ Finance»
Триндюк Татьяна
т/ф: 740-61-22
ttinfo@tt-agency.ru
www.ttfinance.ru*



**ПРОГРЕСС НЕВА
ЛИЗИНГ**

**5 лет
успеха!**

*ЗАБОТИМСЯ О ПОДРАСТАЮЩЕМ
БИЗНЕСЕ*

Нет ограничений по сумме сделки
Оперативное рассмотрение заявок

Индивидуальные графики платежей
Содействие в подборе предмета лизинга

ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА ОБОРУДОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

все о лизинге: www.pn-leasing.ru · office@pn-leasing.ru
офис в С-Петербурге: +7 (812) 331 90 09 · офис в Москве: +7 (495) 644 45 85

Выходные параметры издания:

Свидетельство о регистрации СМИ:
 ПИ № ФС2-8495 от 20 февраля 2007 г.
 Выдано Управлением Федеральной службы
 по надзору за соблюдением законодательства
 в сфере массовых коммуникаций и охране
 культурного наследия по Северо-Западному
 Федеральному округу.

Сборник «ТТ Финансы.
 Финансовые услуги Санкт-Петербурга».
 Выпуск № 4/2008, июнь.
 «Кредитование малого
 и среднего бизнеса. Лизинг».

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

Отпечатано в типографии:
 ЗАО «Мультипринт Северо-Запад».
 Адрес: г. Санкт-Петербург, В.О., 18-я линия, 55.
 Май, 2008.

Периодичность выпусков:

не менее 8 раз в год.

Тираж: 20 000 экз.

Распространяется бесплатно.

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

СОДЕРЖАНИЕ

- 5-9 Банкиры кредитуют
- 10-11 Список банков и их программ
по кредитованию малого
и среднего бизнеса
- 11-15 Банковские условия
кредитования
- 16-17 Власти поддерживают
- 18-20 А может, лизинг?
- 21 Условия лизинговых
компаний
- 22 Комментарии специалистов
- 23 Финансовая компания «Филинь»
- 24 Список лизинговых
компаний
- 25-26 Конференции
и мероприятия



ОАО АКБ «ЛЕСБАНК»

Природа успеха

Санкт-Петербургский Филиал ОАО АКБ «Лесбанк» рассматривает кредитные заявки от хозяйствующих субъектов всех отраслей экономики. Кредитование осуществляется в рублях Российской Федерации и иностранной валюте

Банк осуществляет следующие виды кредитования для юридических лиц:

- кредитование 14% - 18% (руб.)
14% - 16% (евро)
- кредитование в форме кредитных линий
- овердрафт - 30% от оборотных средств
- предоставление банковских гарантий под залог векселей банка
- выставление аккредитивов

Дополнительная информация по адресу:

г. СПб, ул. Исполкомская, 3, литер А, пом 3Н
 тел: 337 5591, 337 5592, факс: 335 0892

www.lesbank.ru

ОАО АКБ «Лесбанк» Лицензия ЦБ РФ № 1598 от 20.08.2003 г.



Лицензия ЦБ РФ № 391 от 17.06.97 г.

БАНК "ПУШКИНО"

Санкт-Петербургский филиал

МИКРОКРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

- Сумма от 200 000 до 1 500 000 рублей.
- Срок кредита от 3-х месяцев до 2-х лет (до 3-х лет при залоге недвижимости).
- Процентная ставка устанавливается индивидуально (базовая - 16% годовых).
- Единовременная комиссия - 1% от суммы (но не менее 5 000 рублей).
- Срок рассмотрения заявки от 4-х до 9-ти дней, после предоставления документов.
- Результат финансово-хозяйственной деятельности - прибыль.
- Обеспечение - залог имущества недвижимости, оборудования, товаров в обороте, автотранспортных средств).
- Кредиты до 500 000 рублей могут предоставляться без залога.
- Для юр. лиц - оформление поручительства собственников фирмы и руководителя.
- Для индивидуальных предпринимателей - поручительство супруга (и) или страхование жизни в пользу Банка.

*Более подробную информацию можно получить на сайте
www.pushkino.ru

СПб, Б. Сампсониевский пр., д.32, лит.А
 Тел: 702-41-72, 702-41-70 (доб. 251)

БАНКИРЫ КРЕДИТУЮТ

? **Кому может быть выдан кредит? Критерии оценки и требования к заемщику. Возможные причины отказа в выдаче кредита.**

Марина Вилис, директор департамента малого бизнеса ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»: Кредит может быть выдан индивидуальному предпринимателю или юридическому лицу, срок бизнеса которого превышает 6 месяцев.

Для принятия решения о предоставлении кредитного продукта заемщику, на всех этапах структурирования кредитной сделки банком проводится анализ рисков, связанных с заключением кредитной сделки, в ходе которого оцениваются:

- кредитоспособность заемщика (включая риски бизнеса и финансовые риски);
- необходимость в привлечении им кредитных ресурсов;
- возможные источники погашения;
- имущественный потенциал клиента (как фирмы-заемщика, так и личный);
- качество управления;
- кредитная история;
- намерение/способность погасить кредит в срок и в полном объеме;
- состояние и реальность обеспечения и гарантий, предлагаемых заемщиком.

Только 10% заявок клиентов не могут быть удовлетворены банком ни при каких условиях. Основная причина отказов, когда за кредитом обращаются предприятия, которые пытаются с помощью заемных средств устранить уже давно существующие проблемы бизнеса либо заместить свои собственные средства, вложенные когда-то в бизнес, кредитными.

Егор Андриянов, директор по работе с корпоративными клиентами Филиала Банка Сосьете Женераль Восток в г. Санкт-Петербург: В рамках стандартизированных продуктов по кредитованию малого и среднего бизнес предлагаемое финансирование адресовано компаниям, образованным в соответствии с законодательством Российской Федерации, действующим как отдельно, так и организованным в группу компаний, годовой объем валовой выручки (исключая внутригрупповой оборот) которых за последние 4 отчетных периода составил рублевый эквивалент от 1,5 до 10 млн евро.

Основные критерии оценки и требования к заемщику следующие:

- Наличие стабильной деятельности за последние 4 отчетных периода.
- Положительный финансовый результат деятельности компании (прибыльность) по итогам анализа финансовой отчетности за последние 4 отчетных периода.
- Опыт работы на рынке не менее 1 года.
- Местонахождение предприятия и предметов залога не далее как в радиусе 150 км от офиса BSGV в Москве или регионального офиса BSGV.
- Готовность предоставить всю необходимую информацию для анализа бизнеса и финансового положения.
- Отсутствие просроченной задолженности по налогам и обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды.
- Отсутствие арестованных счетов в любом из обслуживающих банков (картотека №2), а также арестованного имущества.
- Способность предоставить в залог имущество в счет выполнения обязательств по кредиту.
- Отсутствие негативной кредитной истории или плохой репутации в банках, отсутствие просроченной задолженности по кредитам на протяжении последних 2 (двух) лет.
- Отсутствие плохой репутации среди поставщиков и клиентов.
- Отсутствие отрицательно характеризующейся зависимости на протяжении последних 6 месяцев от одного прямого поставщика (50% и более) или клиента (50% и более).
- Отсутствие участия в судебных разбирательствах с непредсказуемым результатом, который может повлиять отрицательно на репутацию компании, либо если участниками разбирательств являются владельцы бизнеса.
- Отсутствие накопленных убытков, а также негативной динамики по собственному капиталу (снижение более чем на 25%); чистые активы на последнюю отчетную дату должны быть положительны.
- Отсутствие просроченной задолженности по заработной плате.
- Отсутствие скрытых убытков (не участвующих в обороте товарно-материальных запасов, неликвидов, превышающих 25% от общего объема ТМЗ и 25% от собственного капитала).

- Отсутствие значительных просрочек по дебиторской и кредиторской задолженности (более 50% от общей дебиторской/кредиторской задолженности, либо превышающей 25% от собственного капитала) с длительностью существования свыше трех месяцев.

- Отсутствие реальной угрозы введения на рынке функционирования заемщика запрещающих нормативных актов, ключевым образом влияющих на спрос, ценообразование.

- Основными контрагентами заемщика и основных участников группы не являются индивидуальные предприниматели и юридические лица, использующие упрощенную систему бухгалтерского учета и отчетности. Доля в выручке заемщика расчетов с ИП и юридическими лицами, использующими упрощенную форму отчетности, не должна превышать 25% за последние 2 отчетных периода.

- Компания использует стандартную форму бухгалтерской отчетности в течение как минимум 6 (шести) последних месяцев, определенных по отчетности за 2 (два) последних периода.

Невыполнение данных требований и является основной причиной отказов в предоставлении финансирования.

Сергей Бывковский, начальник управления корпоративного бизнеса СПб филиала ОАО «Банк Москвы»: Программы кредитования Банка Москвы разработаны так, чтобы охватить бизнес во всех возможных сегментах экономики. Мы можем предложить программы кредитования как для юридических лиц, так и для индивидуальных предпринимателей. В ходе переговоров и консультаций непосредственно с потенциальным заемщиком, банк поможет подобрать наилучшую программу для клиента. Основное требование – заемщик должен осуществлять свою деятельность минимум 6 месяцев. Клиент оценивается по трем основным аспектам: финансово-хозяйственная деятельность, правоустанавливающие документы и репутация на рынке. Дополнительно оценивается обеспечение. Возможен отказ по службе экономической безопасности из-за отсутствия достаточного обеспечения (в случае залогового кредита).

Наталья Дмитриева, начальник кредитного отдела Санкт-Петербургского филиала ОАО АКБ «Лесбанк»: Банк осуществляет кредитование следующих категорий заемщиков: юридические лица всех форм собственности, в том числе ПБОЮЛ; физические лица – работники предприятий-клиентов банка; работники банка.

Основными требованиями к заемщику являются:

- Финансово-хозяйственная деятельность заемщика осуществляется не менее 1 года.

- Текущая деятельность клиента должна быть успешной (прибыльной), а продукция и/или услуги, предоставляемые клиентом, должны иметь устойчивый платежеспособный спрос. При этом прибыль клиента от текущей деятельности должна покрывать процентные платежи и платежи в погашение кредита в соответствии с графиком его возврата.

- Наличие у заемщика собственных оборотных средств в размере, сопоставимом с суммой запрашиваемого кредита.

Банк кредитует приоритетных заемщиков: находящихся на расчетно-кассовом обслуживании в банке; являющихся клиентами (заемщиками) в других кредитных организациях, при условии согласия клиентов на проведение банковских операций в ОАО АКБ «Лесбанк» (расчетно-кассовое обслуживание, кредитование, экспортно-импортные операции, операции с ценными бумагами, размещение свободных денежных средств на депозитных, расчетных (текущих) счетах, инкассация и другие).

Основаниями для отказа в выдаче кредита могут являться: убыточная деятельность заемщика; отрицательная величина чистых активов; недостаток обеспечения; ухудшение финансового положения на протяжении 1 года.

Елена Беззузикова, управляющий Филиалом АКБ «РУССЛАВБАНК» (ЗАО) в г. Санкт-Петербург: Филиал АКБ «РУССЛАВБАНК» (ЗАО) в г. С.-Петербург осуществляет кредитование индивидуальных предпринимателей и малых предприятий (в форме ООО, ЗАО), удовлетворяющих следующим критериям:

- учредителями предприятия являются физические лица;
- выручка от реализации продукции не более 5 млн рублей;
- срок работы бизнеса не менее 1 года;
- прибыльная работа бизнеса;
- регистрация в Санкт-Петербурге или Ленинградской области;
- отсутствие задолженности перед бюджетом;
- положительная кредитная история.

На мой взгляд, главный фактор, ограничивающий на сегодняшний день работу банка с малым предпринимателем – отсутствие достоверной информации о заемщике. Кредитные бюро пока не работают в полной мере, не всегда в короткий срок мы можем получить полную справку о кредитной истории потенциального клиента. Второй, не менее важный фактор – несовершенство в области законодательства – безусловно, также препятствует более активному взаимодействию банкиров с малым бизнесом. Нет судебной практики, вернее, она есть, но в разных городах России она своя. И возможность вернуть кредит зачастую зависит от того, в каком городе этот кредит был выдан. Кроме того, есть еще один фактор, который мешает более динамичному развитию рынка – это стереотипы самого малого бизнеса о недоступности банковского кредитования.

Александр Гребенко, генеральный директор ООО «Кредитный и Финансовый Консультант»: Кредит на сегодняшнее время может быть выдан субъекту МСБ со сроком существования бизнеса от 3 месяцев и с наличием отчетности. Т. е. компания должна показать банку отчетность за один квартал, хотя в этом случае рассчитывать на самый гуманный процент не стоит. Основные критерии для заемщиков – устойчивое финансовое состояние, отсутствие просрочек по кредитам, уголовной и административной ответственности как у собственника бизнеса, так и у самой организации. Причин отказов много: они могут быть как объективные, так субъективные, банк сам выбирает степень риска выдачи потенциальному заемщику кредита. Очень часто потенциальный заемщик, получив отказ в одном банке, может получить кредит в другом. Все зависит от подхода банка: на какую именно противоречивую или не совсем проверенную информацию о заемщике тот или иной банк готов закрывать глаза.

? **Идеальный заемщик с точки зрения банка. На какие цели банк охотнее выдает кредит (развитие бизнеса, пополнение оборотных средств и т. п.)? Какие суммы и сроки наиболее популярны?**

Марина Вилис: С точки зрения банка, идеальным заемщиком является клиент, который преуспел в своем бизнесе, бизнес документирован, имеется залоговое обеспечение, либо оно приобретает в ходе кредитной сделки. У клиента наблюдается положительная динамика деятельности.

Трудно выделить приоритетные для банка цели кредитования, поскольку просто это разные подходы. Заемщики, которые кредитуются на оборотный капитал, являются потребителями более коротких кредитов, у них обычно нет проблем с обеспечением сделки. Кредиты на развитие бизнеса требуют, как правило, более длительных сроков, четкого расчета возможности обслуживать клиентом свою задолженность перед банком, зачастую требуются особые подходы к залогам. Средние суммы кредитов от 1,5 до 5 млн руб. Сроки – 12-24 мес.

Егор Андриянов: Не существует однозначного портрета идеального заемщика. Как правило, это компания со сложившейся репутацией на рынке, достигнувшая положительных результатов в своей индустрии, имеющая профессиональный менеджмент и ставящая перед собой новые задачи по дальнейшему укреплению своих позиций. Безусловно, банк высоко оценивает прозрачность и открытость компании в процессе обсуждения условий финансирования, наряду с качественной управленческой отчетностью, позволяющей сформировать полноценную оценку эффективности бизнеса.

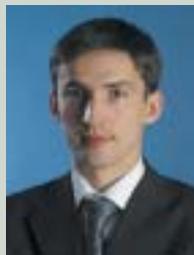
При принятии решения о финансировании банк одобряет структуру и вид финансирования, наиболее полно отвечающие потребностям клиента. Наиболее распространенным видом финансирования является финансирование оборотного капитала на сумму около 10 млн рублей.

Сергей Быковский: Малое или среднее предприятие (оптовая торговля, производитель), имеющие годовую выручку от 50 млн и выше, работающие более 12 месяцев, стоимость основных и оборотных активов заемщика превышает текущие банковские кредиты, убытки отсутствуют. Банк охотнее выдает кредит на пополнение оборотных и основных средств, на покупку оборудования, автотранспорта и недвижимости с последующим принятием приобретаемого имущества в залог. Для «микробизнеса» наиболее популярные условия – 600 тыс. руб. без имущественного обеспечения на срок от 6 месяцев до 1,5 года; для малого бизнеса – 5 млн руб. на 1 год; для среднего – от 30 до 50 млн руб. на срок от 2 до 3 лет. Очень популярны овердрафты в размере от 3 до 5 млн руб. на срок 1 год.

Наталья Дмитриева: Большая часть кредитов выдается на пополнение оборотных средств, на срок не более 1 года.

Елена Беззузикова: Кредиты субъектам малого бизнеса предоставляются на цели развития бизнеса: увеличение оборотных средств, закупку товаров, сырья, материалов; приобретение автотранспорта, торгового, производственного или офисного оборудования; приобретение коммерческой недвижимости; ремонт торговых, производственных или офисных помещений и т. д.

Александр Гребенко: Идеальный заемщик для банка – это вовремя платящий заемщик!!! Самая распространенная цель – пополнение оборотных средств, инвестиционные цели у банков пока не в фаворе. По сумме все условно, но в среднем она не превышает 15 млн руб. на срок 36 месяцев.



Егор Андриянов, BSGV



Наталья Дмитриева, «Лесбанк»



Елена Беззузикова, АКБ «РУССЛАВБАНК»



Выдаются ли кредиты на становление бизнеса по программе «старт-ап»?

Минимальный срок существования бизнеса для получения кредита в Вашем банке.

Марина Виллис: К сожалению, «старт-ап» не предоставит бизнесу ни один банк. Без поддержки государства невозможно работать на данном рынке – слишком высок риск, что бизнес окажется нежизнеспособным. Минимальный срок существования бизнеса – 6 мес.

Егор Андриянов: В рамках стандартизированных продуктов финансирование начальной стадии бизнеса не осуществляется. Минимальный опыт успешной работы на рынке – 1 год.

Сергей Быковский: Сложная ситуация в экономическом секторе, а особенно в инвестиционном, очень повышает кредитные риски банка при таком виде кредитования. Поэтому данные кредиты банком не предоставляются. Минимальный срок существования бизнеса – 6 месяцев (самый оптимальный срок для кредитования предприятия – после 1 года работы).

Наталья Дмитриева: Кредиты на становление бизнеса по программе «старт-ап» не выдаются. Минимальный срок существования бизнеса для получения кредита – 1 год.

Александр Гребенко: Банками сейчас «старт-ап» не выдается, основные причины: большой риск + кризис ликвидности банковской системы. Минимальный срок существования бизнеса – 3 месяца.



Список документов, которые должен предоставить заемщик для получения кредита.

На какие статьи баланса и другие документы финансовой отчетности стоит обратить особое внимание?

Марина Виллис: Правоустанавливающие документы, финансовая отчетность, документы, подтверждающие право собственности на залог. Для каждого клиента, учитывая специфику деятельности, банк подскажет, что конкретно нужно особо расшифровать.

Егор Андриянов: Для предварительного анализа необходимо предоставить следующие документы:

I. Общая информация: 1) заявление на получение кредита; 2) анкета Заемщика

II. Финансовые документы: 1) бухгалтерские отчеты за 8 (восемь) последних отчетных дат с отметкой подразделения МНС РФ о принятии, включающие: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках с приложениями (расшифровкой дебиторской и кредиторской задолженности); 2) свернутая оборотно-сальдовая ведомость по всем счетам бухгалтерского учета (1С) за последние 6 месяцев помесечно; 3) любые иные документы, которые, по Вашему мнению, будут способствовать принятию решения (в том числе текущие рекламные материалы и статьи из периодических изданий).

Основное внимание при анализе бухгалтерской отчетности уделяется величине уставного капитала, структуре баланса (сопоставление текущих активов и пассивов), структуре обязательств, величине выручки от продаж, валовой и чистой прибыли.

Сергей Быковский: Первоначальный пакет документов сводится к предоставлению анкеты заемщиком, отчетности за 4 последние отчетные даты, расшифровок дебиторской, кредиторской и кредитной задолженности на последнюю отчетную дату, анализа движения денежных средств по расчетным счетам за последние 12 месяцев и расширенной выписки из ЕГРЮЛ. В бухгалтерском балансе стоит обратить внимание на строки: 120, 130, 140, 240, 250, 510, 610, 620, 660. В отчете о прибылях и убытках – на строки: 030, 040, 090, 100.

Наталья Дмитриева: Для получения кредита необходимо предоставить: финансовую отчетность за 5 отчетных периодов; расшифровки основных статей баланса; справки из обслуживающих банков; технико-экономическое обоснование и прогноз движения денежных средств на период кредитования; юридические документы.

Елена Беззузикова: Список документов: заявка-анкета; финансовая отчетность за прошедший год, заверенная налоговыми органами; справка о движении по расчетному счету за последние 6 месяцев; выписка из ЕГРП; копии документов, подтверждающих право собственности на имущество, предлагаемое в залог.

Александр Гребенко: Выручка, дебиторская задолженность, чистая прибыль, займы и кредиты... нужно смотреть почти все статьи баланса.



Почему банкам интересно кредитовать малый бизнес? Известно, что в Америке каждый предприниматель ожидает поддержки от банков и властей. У нас же принято везде искать подвох и полагаться на собственные силы.

Появилось ли в последнее время в нашей стране больше возможностей получить эту поддержку и почему?

Марина Виллис: Банкам интересен малый бизнес, так как это тот клиент, который может расти вместе с банком и быть его клиентом на многие годы.

В последнее время государство пытается делать первые шаги в поддержку малого предпринимательства: создаются залоговые фонды, появляются программы рефинансирования процентной ставки, бизнес-инкубаторы, но, к сожалению, данных мер пока еще слишком мало, чтобы они стали заметны предпринимателями. Хотя, на мой взгляд, эти первые шаги являются позитивной тенденцией, которая будет усиливаться с каждым годом.

Скепсис со стороны предпринимателей, безусловно, присутствует, и 99% полагаются только на собственные силы, но когда мы, как банк, предлагаем воспользоваться теми программами, которые уже действуют и мы всегда стараемся принимать в них участие, то клиенты бывают приятно удивлены и охотно становятся участниками программ поддержки.

Егор Андриянов: Традиционно в развитой экономике большое внимание уделяется малому и среднему бизнесу, который является движущей силой, наиболее быстро реагируя на изменяющуюся среду, формируя существенную долю валового продукта, делая экономику государства более сбалансированной и менее зависимой от крупных корпораций. При этом следует отметить большой потенциал, стоящий за средним бизнесом, с точки зрения возможности роста. Говоря о России, следует отметить, что предпринимаются серьезные усилия со стороны государства, в первую очередь, чтобы способствовать развитию бизнеса в этом сегменте, снижая бюрократические препоны и создавая мотивы для бизнеса в части повышения прозрачности и понятности внешним партнерам и инвесторам. В среднесрочной перспективе это может привести к переоценке финансовыми учреждениями рисков, связанных с компаниями данного сегмента, и к повышению конкурентной борьбы за этих клиентов, обеспечивая им финансовую поддержку на более комфортных условиях.

Сергей Быковский: Во многом проблема надуманна. Большинство предпринимателей зачастую не знают, что необходимую сумму можно получить быстро, спокойно и понятно. Мы часто видим, что компаниям трудно правильно подготовить документацию. Банк всегда готов проконсультировать клиента, рассмотреть его управленческую отчетность. Также, сейчас малому бизнесу активно помогают региональные власти, компенсируя 5% от разницы между ставкой по кредиту и ставкой ЦБ, чтоб довести средние ставки кредитования малого бизнеса до 11-12%.

Наталья Дмитриева: Перспективность кредитования сегмента малого бизнеса заключается в получении большого количества новых клиентов. Малый бизнес занимает переходное положение между розничным и корпоративным бизнесом. Поэтому, с одной стороны, малым предприятиям можно продавать весь набор розничных услуг, которые банк предлагает населению, а с другой – весь комплекс услуг, в котором испытывает потребность любое предприятие.

В последнее время у малого бизнеса появилось больше возможностей получить поддержку от банков. Основным фактором увеличения количества кредитов, выданных малым предприятиям, является рост конкуренции в секторе кредитования крупного бизнеса и физических лиц. Это ведет к возрастанию рисков и снижению маржи банков. В сегменте кредитования малого бизнеса маржа для банков выше, а риски невообразимо ниже, так как большинство кредитов обеспечены.

Елена Беззубикова: По данным Ассоциации российских банков, не менее 80 крупных банков уже имеют программы кредитования малого бизнеса. Причина очевидна – крупный российский бизнес поделен, а высокий уровень конкуренции на этом рынке ведет к снижению доходности кредитования. В то же время кредитование малого бизнеса имеет достаточно высокие показатели доходности. На сегодняшний день потенциальный объем рынка – 30 млрд долларов, однако эта потребность в ресурсах удовлетворена не более чем на 7-8 млрд долларов. К 2010 году рынок должен вырасти в 11 раз. Это колоссальные темпы роста, если их сравнить с потенциалом любого другого сектора. Поэтому перспективы развития в этом направлении и у банков, и у предпринимателей очень хорошие.

Александр Гребенко: Рынок банковского кредитования уже достаточно распределен между основными игроками-банками (кредитование крупных корпоративных клиентов). Сейчас почти все банки ищут дополнительный источник получения прибыли с наименьшим для себя риском, поэтому банки перебрали свой взгляд на МСБ, где риски меньше, чем при потребительском кредитовании физических лиц, и сейчас уже почти в каждом банке есть отдел МСБ.

? Что бы Вы хотели сказать начинающему предпринимателю? У банкиров в данном случае более богатый опыт, поскольку в работе приходится сталкиваться с разными случаями. Тот, кто только начинает свой бизнес, еще не знает всех подводных камней. Поэтому в данном случае банкирам уместно выступить в качестве финансовых консультантов.

Марина Вишис: Мы можем только призвать не бояться обращаться в банки на любых этапах своей деятельности. С первых шагов задумываться о документировании своего бизнеса, правильном ведении отчетности. И относиться очень трепетно к своей кредитной истории – зачастую, на первых этапах жизни компании это самое дорогое, что у Вас есть.

Егор Андриянов: Обращаясь к начинающему предпринимателю, хотелось бы обратить внимание, что основа успешного бизнеса лежит в хорошо подготовленной и протестированной идее, корректно и последовательно реализованной.

Сергей Быковский: Самое главное, не бояться обратиться за кредитом в банк, даже если уже на переговорах будет ясно, что пока банк не может вас прокредитовать. Банк подскажет вам, в каком направлении надо действовать, что требуется изменить, поменять или от чего надо отказаться, чтобы обратившись за кредитом вновь уже через 3-6 месяцев, его получить. **П**

СПИСОК БАНКОВ, ИМЕЮЩИХ ПРОГРАММЫ ПО КРЕДИТОВАНИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Банк	Адрес и телефон	Кредитные продукты для малого и среднего бизнеса
ФАКБ «Абсолют Банк» www.absolutbank.ru	Шпалерная ул, 54 333-15-69, 333-32-22	«Экспресс», «Поддержка», «Развитие», «Партнерство»
ООО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ» www.apkbank.ru	пр. Непокоренных, 47 535-19-00	кредитование МСБ
«Банк Москвы» www.mmbank.ru/corporate	Лиговский пр., 108 320-90-52	«Микрокредит», «Кредит на развитие бизнеса», «Кредит на покупку автотранспорта», «Овердрафт», «Кредитная линия»
Санкт-Петербургский ф-л ЗАО «Банк Сосьете Женераль Восток» www.bsgv.ru	2-я Советская ул., 17 336-2-336	«Развитие», «Инвест», «Овердрафт»
«Банк БФА» www.bank.bfa.ru	В. О., Средний пр., 48/27 611-00-79 ул. Савушкина, 126 (ТК «Атлантик-Сити») 458-53-45	кредитование МСБ
Банк «Викинг» www.viking.spb.ru	Владимирский пр., 17 320-33-20	кредитование МСБ
«Витабанк» www.vitabank.spb.ru	пр. Непокоренных, 17/4В 535-97-50	кредитование МСБ
Ф-л «Северо-Западный» КБ «Газинвестбанк» www.ginb.ru	Казанская ул., 58 363-27-40	в рамках программ РБР «Стартовый капитал», «Капитал для роста», «Оборотный капитал»
ОАО «ГАНЗАКОМБАНК» www.hansacombank.ru	Манежный пер., 14 719-60-01, 600-0-600	кредитование МСБ
«ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОРОДСКОЙ БАНК», ЗАО АКБ www.gorbank.spb.ru	Итальянская ул., 15 449-95-59	кредитование МСБ
Санкт-Петербургский ф-л ОАО АКБ «Лесбанк» www.lesbank.ru	Исполкомская ул., 3 337-55-91, 337-55-92	кредитование МСБ
ОАО «МДМ-БАНК» www.mdmbank.ru www.kredit-na-delo.ru	Конногвардейский бул., 4 В. О., 23-я линия, 2 пр. Энгельса, 154 (ТК «Гранд Каньон») 320-23-23, 8-800-333-0-800	«МДМ Экспресс», «МДМ Микро», «МДМ Малый», «МДМ Авто», «МДМ Автодилер», «МДМ Линия», «Овердрафт», «МДМ Упрощенный», «МДМ Энергия», «Под залог доходной недвижимости», «Под залог приобретаемой недвижимости», «Лизинг»
АКБ «Морской Торгово-Промышленный Банк» (ЗАО) www.mtpb.ru	Краснопутиловская ул., 5 784-19-08 ул. Академика Лебедева, 15 542-06-19 Москва, Садовая-Кудринская ул., 32/2 (495) 699-73-74	кредитование МСБ
Ф-л «Санкт-Петербургский» ОАО «ОТП Банк» www.otpbank.ru	наб. реки Фонтанки, 64 315-15-77	«Кредитная линия с лимитом задолженности или лимитом выдачи», «Залог товаров в обороте без ограничений»
Санкт-Петербургский филиал АКБ «НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЗАЛОГОВЫЙ БАНК» ОАО www.nz.ru	Апраксин пер., 20 337-50-85	«Универсальный», «Экспресс кредит», «Оборотный кредит»

Банк	Адрес и телефон	Кредитные продукты для малого и среднего бизнеса
«РосЕвроБанк» www.rosevrobank.ru	Литейный пр., 11 275-01-83 П.С., Малый пр., 7 332-35-38	«На капвложения», «На пополнение оборотных средств»
Ф-л «Петербургский» КБ «Русский Славянский Банк» (ЗАО) www.russlavbank.com	Каменноостровский, 61/2 326-80-04	кредитование МСБ
Ф-л Банка «СЕВЕРНАЯ КАЗНА» ОАО в г. Санкт-Петербурге www.kazna.ru	ул. Ак. Лебедева, 31/2 294-72-14; 332-66-30	«Овердрафт», «Кредитная линия», «Универсальный», «Перспективный»
«СИББИЗНЕСБАНК» www.sbrb.ru	П. С., Большой пр., 98 333-27-58	кредитование МСБ
Ф-л ОАО «ХАНТЫ- МАНСКИЙ БАНК» в г. Санкт-Петербурге www.khmb.ru	Фуражный пер., 3К Коломяжский пр., 26 334-42-56	«Микрокредит», «Кредит - На оборотный капитал», «Кредит - На развитие бизнеса», «Кредит - Инвестиционный»
«ЮниКредит Банк» www.unicreditbank.ru	наб. р. Фонтанки, 48/2 336-22-77	«Микрокредиты», «Кредит на пополнение оборотных средств», «Экспресс-кредит для малых предприятий», «Экспресс- кредит для ИП», «Револьверный кредит», «Девелопкредит», «Технокредит», «Овердрафт»

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

**«Я строю мой бизнес с кредитом
Банка Москвы»**

(812) 320-90-52 **www.mmbank.ru**

Уважаемые клиенты! Банк Москвы предлагает вам кредиты для финансирования вашего бизнеса. Банк Москвы осуществляет выдачу кредитов для малого бизнеса с первоначальным взносом в 20%. Мы знаем, насколько важна каждая минута, и поэтому мы обеспечим быстрый рассмотрение вашей заявки и выдачу средств на ваш бизнес.

Банк Москвы
Банк Вам в помощь

ОАО «Банк Москвы» | Москва

Валюта	Сумма кредита	Срок кредита	Ставка, % годовых
--------	---------------	--------------	-------------------



СПб филиал ОАО «Банк Москвы»

Лиговский пр., 108 лит. А
(812)712-08-80, www.mmbank.ru

КРЕДИТОВАНИЕ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Предоставление кредита, кредитной линии и кредита в форме овердрафта

руб., USD, EUR	от 5 000 000 руб. (эквивалент в USD, EUR)	3-36 месяцев	устанавливается индивидуально
----------------	--	--------------	-------------------------------

Обеспечение кредита: залог недвижимого имущества; залог оборудования, товарных запасов, сырья и материалов; залог автотранспорта; заклад ценных бумаг (государственные и корпоративные ценные бумаги); гарантии и поручительства третьих лиц (финансово-устойчивых предприятий и организаций, субъектов Российской Федерации). Для кредита в форме овердрафта обеспечение по согласованию сторон.

руб.	до 10 000 000 руб.	36 месяцев	устанавливается индивидуально
------	--------------------	------------	-------------------------------

Обеспечение кредита: залог приобретаемого транспорта (минимальный размер аванса, уплачивается заемщиком за счет собственных средств, не менее 15% от контрактной стоимости).

Торговое финансирование и обслуживание внешнеэкономической деятельности

руб., USD, EUR	от 50 000 руб. (эквивалент в USD, EUR)	1-60 месяцев	устанавливается индивидуально
----------------	---	--------------	-------------------------------

Обеспечение кредита: по гарантии – полное покрытие (депозит, вексель) либо другое имущество; по финансированию импорта – обсуждается и устанавливается индивидуально на момент рассмотрения кредитного проекта.

Требования к заемщику: существование бизнеса не менее 12 месяцев.

Целевая группа – юридические лица.

Комиссии: возможно досрочное погашение, комиссия 0,5-0,7% годовых.

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

«Микрокредит» (ЮЛ)

руб.	150 000-3 000 000 руб.	6-36 месяцев	от 14-23%
------	------------------------	--------------	-----------

Обеспечение кредита: до 600 000 руб. – без залога имущества под поручительство основных собственников предприятия; от 600 000 руб. до 3 000 000 руб. – полное/частичное обеспечение кредита залогом имущества под поручительство основных собственников предприятия.

Кредит на развитие индивидуального предпринимательства (ИП)

руб.	50 000-2 000 000 руб.	6-24 месяцев	от 15-23%
------	-----------------------	--------------	-----------

Обеспечение кредита: до 400 000 руб. – без залога имущества под поручительство индивидуального предпринимателя, дополнительно – поручительство супруга(-и) (при наличии); от 400 000 руб. до 2 000 000 руб. – полное/частичное обеспечение кредита залогом имущества под поручительство индивидуального предпринимателя, дополнительно – поручительство супруга(-и) (при наличии).

Кредит на развитие малого бизнеса (ЮП)

руб., USD, EUR	600 000-25 000 000 руб. (эквивалент в USD, EUR)	3-60 месяцев	от 12,5 - 15,7%
----------------	--	--------------	-----------------

Обеспечение кредита: полное/частичное обеспечение кредита залогом имущества под поручительство основных собственников предприятия.

Кредит на развитие предпринимательской деятельности (ИП)

руб., USD, EUR	от 500 000 руб. (эквивалент в USD, EUR)	3-60 месяцев	от 12,5 - 15,7%
----------------	--	--------------	-----------------

Обеспечение кредита: полное/частичное обеспечение кредита залогом имущества под поручительство индивидуального предпринимателя, дополнительно – поручительство супруга(-и) (при наличии).

Экспресс-овердрафт для малого предприятия (ФЛ, ИП)

руб.	от 50 000 до 3 000 000 руб.	12 месяцев	от 12%
------	-----------------------------	------------	--------

Обеспечение кредита: поручительство собственников.

Экспресс-кредит ИП

руб., USD, EUR	70 000 до 1 000 000 руб. (эквивалент в USD, EUR)	6-60 месяцев	
----------------	---	--------------	--

Обеспечение кредита: от 200 тыс. руб. – поручительство не менее двух платежеспособных физ. лиц/юр. лиц.

Требования к заемщику: существование бизнеса не менее 6 месяцев, регистрация бизнеса и учредителей в радиусе 200 км от нахождения филиала. Целевая группа – индивидуальные предприниматели, юридические лица (малые предприятия).

Комиссии: 1% от суммы за выдачу кредита. Возможно досрочное погашение не ранее чем через 3 месяца кредитования, комиссия 0,5-0,7% годовых.

Валюта	Сумма кредита	Срок кредита	Ставка, % годовых
--------	---------------	--------------	-------------------



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

«ЭКСПРЕСС-КРЕДИТ»

руб. от 150 000 до 300 000 руб. до 12 месяцев от 21%

Срок рассмотрения заявки: 1-2 дня.

Материальное обеспечение: не требуется.

Поручительство: супруга/супруги, владельцев бизнеса, других владельцев бизнеса, третьих лиц.

КРЕДИТ «ДОВЕРИЕ»

руб. от 300 000 до 900 000 руб. до 24 месяцев от 18%

Срок рассмотрения заявки: 3 дня.

Материальное обеспечение: залог корпоративного имущества, приобретаемого имущества, залог третьих лиц.

Поручительство: владельцев бизнеса, третьих лиц, гарантия третьих лиц.

КРЕДИТ «РАЗВИТИЕ»

руб. от 900 000 до 25 000 000 руб. до 60 месяцев от 15%

Срок рассмотрения заявки: 7 дней.

Материальное обеспечение: залог корпоративного имущества, приобретаемого имущества, залог имущественных прав. Залог от третьих лиц.

Поручительство: владельцев бизнеса, третьих лиц, гарантия третьих лиц.

КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ

руб. от 1 000 000 до 25 000 000 руб. до 24 месяцев от 15%

Срок рассмотрения заявки: 7 дней.

Материальное обеспечение: залог корпоративного имущества, приобретаемого имущества, залог третьих лиц, залог права ДТ задолженности.

Поручительство: владельцев бизнеса, третьих лиц, гарантия третьих лиц.

«ОВЕРДРАФТ»

руб. до 40% от среднемес. оборота, 6 месяцев от 15%
но не более 10 000 000 руб.

Срок рассмотрения заявки: 5 дней.

Материальное обеспечение: не требуется.

Поручительство: владельцев бизнеса, третьих лиц, гарантия третьих лиц.

«ГОСЗАКАЗ»

(предоставляется в соответствии с конкурсной документацией)

руб. от 150 000 до 25 000 000 руб. макс. срок 6 месяцев от 16%

Материальное обеспечение: залог не требуется.

Поручительство: собственников бизнеса (третьих лиц).

Форма кредитования: кредит, гарантия, кредитный лимит.

«ГОСКОНТРАКТ»

(предоставляется в соответствии с документацией, но не более 50% от величины государственного контракта)

руб. от 150 000 до 25 000 000 руб. срок контракта + 2 месяца от 16%

Материальное обеспечение: залог не обязателен.

Поручительство: собственников бизнеса (третьих лиц).

Форма кредитования: кредит, гарантия, кредитная линия

Требования к заемщику:

Нахождение на территории, обслуживаемой банком.

Наличие у владельцев бизнеса регистрации на территории, обслуживаемой банком.

Комиссии: при оформлении/выдаче кредита – 1% от суммы кредита; пенни за просрочку платежа – 0,3% от суммы невыполненных обязательств за каждый день просрочки.

Валюта	Сумма кредита	Срок кредита	Ставка, % годовых
--------	---------------	--------------	-------------------


BSGV

Банк Сосьете Женераль Восток

Санкт-Петербургский филиал
ЗАО «БСЖВ»

336-2-336, www.bsgv.ru

Кредит «РАЗВИТИЕ» (пополнение оборотных средств)

руб.	от 1 250 000 до 25 000 000 руб.	до 12 месяцев	13-17% – руб.
USD, EUR	от 50 000 до 1 000 000 USD, EUR	до 12 месяцев	11-14% – USD 12-15% – EUR

Комиссия за предоставление кредита: 0,5-2% от суммы кредита.

Обеспечение: залог движимого и недвижимого имущества, принадлежащего предприятию или третьим лицам, гарантии банков 1 класса, залог имущественных прав; принимается смешанное обеспечение, включающее различные сочетания объектов залога и поручительств.

Кредит «ИНВЕСТ» (приобретение оборудования, транспортных средств, недвижимости, реконструкция или ремонт рабочих помещений)

руб.	от 1 250 000 до 25 000 000 руб.	до 36 месяцев	13-17% – руб.
USD, EUR	от 50 000 до 1 000 000 USD, EUR	до 36 месяцев	11-14% – USD 12-15% – EUR

Комиссия за предоставление кредита: 0,5-2% от суммы кредита.

Обеспечение: залог движимого и недвижимого имущества, принадлежащего предприятию или третьим лицам, гарантии банков 1 класса, залог имущественных прав; принимается смешанное обеспечение, включающее различные сочетания объектов залога и поручительств.

ОВЕРДРАФТ (финансирование краткосрочных кассовых разрывов)

руб.	от 1 250 000 до 12 500 000 руб.	до 30 дней в рамках	14-15% – руб.
USD, EUR	от 50 000 до 500 000 USD, EUR	основного договора (до 12 месяцев)	14-15% – USD 14-15% – EUR

Комиссия за предоставление кредита: до 1% от суммы кредита (взимается однократно).

Обеспечение: залог оборудования или товаров в обороте.


РусьБанк
Санкт-Петербургский филиал
ОАО «Русь-Банк»

380-86-98, www.russbank.ru

руб.	от 300 000 до 10 000 000 руб.	до 36 месяцев
------	-------------------------------	---------------

Единовременная комиссия: 1% от суммы кредита

Льготный период по выплате основного долга: до 12 мес.

Погашение кредита: ежемесячно аннуитетными платежами.

Обеспечение кредита: поручительство юридических, физических лиц (поручительство реальных собственников бизнеса обязательно); гарантия страховых компаний группы «Росгосстрах» на сумму не более 50% от ссудной задолженности; залог основных средств (автотранспорта, оборудования, недвижимости), в т. ч. находящихся в собственности третьих лиц; залог товаров в обороте; залог ценных бумаг и пр. Возможен залог третьих лиц.

Прочие условия: система налогообложения заемщиков стандартная, упрощенная, ЕНВД; специальные условия по РКО; возможность досрочного погашения кредита в любое время без штрафов и комиссий; неустойка – 0,5% от суммы просроченного платежа за каждый день просрочки; срок рассмотрения заявки – 3 рабочих дня с момента предоставления полного пакета документов.

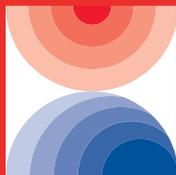
Требования к заемщику:

Срок работы в своем секторе рынка – не менее 6 мес.

Государственная доля в уставном капитале – не более 50%.

Доля нерезидентов в уставном капитале – не более 50%.

Вид деятельности не включает – производство и торговлю оружием, военной техникой; производство табачных изделий; игорный бизнес; спекуляции с ценными бумагами и валютой; инвестиции в ценные бумаги; производство, наносящее вред окружающей среде.



РусьБанк

Скорая кредитная ПОМОЩЬ

среднему и малому бизнесу

10.000.000 рублей за 72 часа!

Спрашивайте
особые
привилегии!

тел.: 380-86-96 | ул. Конная, д.13 | www.russbank.ru

ВЛАСТИ *поддерживают*



Ороли малого бизнеса в экономике сегодня говорят как никогда много. Действительно, переоценить роль малого предпринимательства для развития экономики страны трудно. Курс на поддержку малого бизнеса задан на самом высоком уровне, а государственная политика в настоящий момент направлена на преодоление тех барьеров, которые препятствуют его успешному росту. Санкт-Петербург как экономическая доминанта Северо-Запада на своем примере подтверждает, что шаги, которые уже сделало Правительство в сфере поддержки малого предпринимательства, реальны и не голословны. Прежде всего речь идет о создании благоприятных условий для деятельности субъектов малого предпринимательства на территории города. Одним из инструментов помощи малому бизнесу Санкт-Петербурга стал Фонд содействия кредитованию малого бизнеса, созданный в прошлом году. О том, чем может быть полезен Фонд предпринимателю, нам рассказывает исполнительный директор Фонда Курицын Михаил Николаевич.

? Как Вы считаете, почему кредитование малого бизнеса все еще не получило должной популярности?

Малый бизнес считается традиционно самым рискованным заемщиком. Среди трудностей, с которыми приходится сталкиваться предпринимателю, можно выделить ряд общих проблем, характерных именно для малого бизнеса. Это в первую очередь инвестиционные ограничения: нехватка оборотных средств и нехватка источников финансирования. До недавних пор это вносило определенные ограничения в стремления финансово-кредитных организаций развивать кредитование именно таких заемщиков. Однако в свете последних изменений в государственной политике поддержки малого и среднего предпринимательства, банки все активнее начинают разрабатывать собственные кредитные программы, рассчитанные на представителей малого бизнеса, а сегмент рынка таких кредитных продуктов постепенно расширяется. Поэтому любому предпринимателю, вне зависимости, начинает ли он свой бизнес или владеет уже успешной компанией, будет полезно знать о возможностях такого рода кредитования. Несмотря на главное правило предпринимателя, – надейся только на себя, – существует немало проблем, в решении которых созданные организации поддержки малого бизнеса могут оказаться полезными. Тем более, эта помощь вполне доступна.

? Не секрет, что представители малого бизнеса, обращаясь в банк за кредитом, сталкиваются с немалыми трудностями. Чем может помочь Фонд, и в каких ситуациях предпринимателю можно рассчитывать на поддержку?

Действительно, зачастую предприниматели не пользуются программами банковского кредитования, опасаясь сложности. Одной из таких причин является отсутствие у предпринимателей ликвидного залога. Чтобы помочь малому бизнесу в этом вопросе, правительством г. Санкт-Петербурга в ноябре 2007 года был создан Фонд содействия кредитованию малого бизнеса. Основной задачей Фонда является предоставление поручительств по кредитным обязательствам перед банками. Фонд может предоставить поручительство в размере до 70% от суммы кредита и процентов за его пользование.

? Какова схема выдачи поручительства?

Предприниматель обращается в банк за получением кредита по программе Фонда. В случае, если банк одобрит выдачу кредита предпринимателю, Фонд рассматривает заявку на предоставление поручительства и при положительном решении заключает тройственный договор, после этого банк выдает кредит. Есть несколько ограничений, которые действуют в отношении выдачи поручительств: поручительство Фонда в отношении одного субъекта малого бизнеса не может быть выдано больше, чем на 15 миллионов рублей, а также по кредитным договорам, заключенным менее чем на 6 месяцев.

? А может ли предприниматель обратиться в Фонд в том случае, если у него возникнут какие-то вопросы?

Разумеется, специалисты Фонда всегда готовы проконсультировать каждого, и вы всегда можете обращаться в фонд за информацией.

? Фонд ручается за предпринимателей на платной или безвозмездной основе?

В связи с тем, что необходимо поддерживать текущую деятельность Фонда, поручительство платное. Вознаграждение Фонда составляет 1,75% от суммы поручительства. Однако у предпринимателя есть возможность возместить до 90% вознаграждения Фонду за счет участия в специальной программе «Кредитование коммерческими банками субъектов малого предпринимательства».

? Можно ли поподробней рассказать об этой программе?

С 13 марта 2008 года внесены изменения в специальную программу «Кредитование коммерческими банками субъектов малого предпринимательства», которая предусматривает субсидирование из бюджета Санкт-Петербурга затрат предпринимателя, связанных с получением кредита. Предприниматель сможет получить возмещение в размере до 2,5 миллионов рублей. Возврат может составлять до 90% от процентной ставки банка по кредиту и до 1,5% от комиссии за предоставление кредита. Сумма возмещения определяется исходя из вида экономической деятельности заемщика.

? Что касается видов деятельности, есть ли определенные приоритетные направления, к которым Фонд относится особенно внимательно?

Мы отдаем предпочтение производственным компаниям, инновационным и научно-техническим компаниям, а также предприятиям сферы услуг.

? Может ли предприниматель одновременно получить и поручительство в Фонде, и возместить затраты на уплату процентов по кредиту?

Предприниматель, получивший кредит в банке под поручительство Фонда и желающий возместить часть затрат, действительно может воспользоваться данной программой. В таком случае компенсируется 90% от вознаграждения Фонду за предоставление поручительства и часть затрат, связанных с уплатой процентов по кредиту.

? Как быстро Фонд может рассмотреть заявку на предоставление поручительства?

В регламенте предоставления поручительства указан срок в 3 дня, но на практике все происходит значительно быстрее. После поступления заявки в Фонд, при условии предоставления полного комплекта документов, заявка рассматривается в течение 1 дня. При возникновении каких-либо вопросов к заемщику, Фонд самостоятельно связывается с ним, и старается разрешить все проблемы в оперативном рабочем порядке.

? Сколько банков на данный момент сотрудничают с Фондом?

В настоящее время по программе предоставления поручительств работают 12 банков. Партнерство с Фондом содействия кредитованию малого бизнеса предполагает, что банк-партнер войдет в число организаций, задействованных в программе развития малого предпринимательства Санкт-Петербурга «Открытое небо - настоящая свобода». В дальнейшем планируется расширение списка банков-партнеров Фонда.

? На сколько хватит объемов Фонда?

Лимит поручительств Фонда на сегодняшний день составляет 500 млн. рублей. Предполагается, что этой суммы хватит на удовлетворение нужд малых предприятий города. В случае, если услуги Фонда будут востребованы, планируется увеличение объемов Фонда.

? Почему предпринимателю выгодно обратиться именно в Фонд?

Во-первых, у предпринимателя появляется возможность получения кредита при недостаточности ликвидного залогового обеспечения. При этом хочется обратить особое внимание на то, что услугами Фонда содействия кредитованию малого бизнеса может воспользоваться, в том числе, предприниматель, только начинающий свою деятельность: требование фонда состоит в том, чтобы субъект малого предпринимательства вел хозяйственную деятельность не менее трех месяцев. Во-вторых, процедура предоставления поручительства максимально проста. Документы в Фонд предоставляются банком из числа полученных от малого предприятия. Субъект малого предпринимательства подписывает только совместную с банком заявку на предоставление поручительства Фонда и, в случае принятия положительного решения, – договор поручительства. В-третьих, заемщик освобождается от необходимости предоставлять дополнительное обеспечение, в отличие от банковской гарантии. Документы в Фонд предоставляются банком из числа полученных от малого предприятия. Субъект малого предпринимательства подписывает только совместную с банком заявку на предоставление поручительства Фонда и, в случае принятия положительного решения, – договор поручительства. В-четвертых, в отличие от банковской гарантии, при предоставлении поручительства Фонд не проводит анализ финансово-хозяйственной деятельности субъекта малого предпринимательства. И, наконец, критерии предоставления поручительства Фондом являются простыми и понятными, размещены в открытом доступе на сайте фонда www.credit-fond.ru и в целом соответствуют критериям выдачи кредита самими банками.

Таким образом, сотрудничество с Фондом содействия кредитованию малого бизнеса позволяет предпринимателям получить финансовую поддержку, что, в конце концов, является залогом коммерческого успеха.

А может, ЛИЗИНГ?

? В каких случаях лизинг предпочтительнее традиционного кредита? Для каких видов бизнеса наиболее актуален? Почему?

Егор Андриянов, директор по работе с корпоративными клиентами Филиала Банка Сосьете Женераль Восток в г. Санкт-Петербург: Лизинговое финансирование предпочтительно в следующих ситуациях:

- при высокой рентабельности деятельности компании лизинговое финансирование является законным средством для оптимизации базы для исчисления налога на прибыль;
- при значительной потребности компании в приобретении основных средств лизинговое финансирование позволяет привлекать внешние ресурсы при отсутствии обеспечения, так как обеспечением является сам предмет лизинга.

Татьяна Калимбетова, заместитель директора департамента продаж по региону СЕБЕР компании «CARCADE Лизинг»: Главные преимущества лизинга – это оптимизация налогообложения компании и ускоренная амортизация предмета лизинга.

Лизинговые платежи полностью относятся на себестоимость, поэтому компания экономит значительные суммы при уплате в бюджет налога на прибыль. Если сравнить с кредитом, то, по законодательству, на затраты списываются лишь проценты.

Лизинг позволяет использовать законную схему налоговой оптимизации за счет механизма ускоренной амортизации с коэффициентом до 3-х. По истечении срока действия договора лизинга автомобиль отражается на балансе либо по минимальной, либо по нулевой остаточной стоимости. В будущем при продаже автомобиля у компании появляется возможность получения дополнительной прибыли, поскольку рыночная цена транспортного средства намного выше его остаточной стоимости.

Наконец, предмет лизинга является основным обеспечением по лизинговому договору, и при обращении в лизинговую компанию требования к заемщику более гибкие и лояльные, чем при обращении в банк за кредитом.

Кстати, приобретая автомобиль в лизинг, клиент сразу получает весь комплекс услуг: это и финансирование, и автомобиль, и страхование, и регистрация автомобиля и т. д., поскольку у лизинговых компаний, в частности у нашей, уже есть устоявшиеся, проверенные годами связи с поставщиками автотранспорта и страховыми организациями. Банки же просто предоставляют денежные займы, и их взоры в первую очередь устремлены на крупных клиентов, а специфики работы мелких компаний они не понимают (в них нет заинтересованности).

Кроме того, заключение договора лизинга не приводит к увеличению заемных средств, и предприятие сохраняет свою «кредитную привлекательность».

Для любого предприятия важно еще одно преимущество лизинга. Лизинговые компании имеют специальные условия от импортеров автомобилей, что позволяет значительно снизить стоимость услуги.

Станислав Ким, генеральный директор компании «Прогресс-Нева Лизинг»: Лизинг интересен в первую очередь юридическим лицам, являющимся налогоплательщиками и желающим без отвлечения значительных сумм из оборота модернизировать или расширить собственное производство, использовать в своей деятельности качественную технику или купить офисное помещение.

Основная особенность финансовой аренды – это возможность приобрести средства производства и оптимизировать налогообложение компании-лизингополучателя. Лизинговые платежи в полном объеме относятся на себестоимость, что приводит к уменьшению налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. Кроме того, приобретенное в лизинг имущество амортизируется до трех раз быстрее, по сравнению с имуществом, приобретаемым иными способами. Таким образом, достигается экономия по налогу на имущество. Специалистами подсчитано, что в среднем экономический эффект по экономии налога на прибыль по лизинговым сделкам достигает 15% по сравнению с привлечением кредита.

Как показывает практика, это важная, но далеко не единственная причина обращения предпринимателей к лизинговым схемам. Лизинговые компании предъявляют значительно меньшие требования к клиенту по сравнению с банковскими структурами. Одним из основных требований банков является залоговое обеспечение кредита. Небольшие компании зачастую просто не обладают необходимым имуществом. При лизинге залогом является сам предмет лизинга, так как учитывается на балансе лизингодателя. Именно отсутствие необходимости предоставления залога при лизинге делает этот финансовый инструмент часто единственной альтернативой в ситуации отказа в кредитовании малым предприятиям.

Кроме этого, оформление кредита часто сопровождается навязыванием банком своих условий компании-заемщику, нередко кредитор настаивает на переводе расчетных счетов в его банк. В лизинговой компании подобных условий нет.

При рассмотрении заявки на лизинг лизинговая компания потребует от клиента предъявить финансовую отчетность на последнюю отчетную дату и учредительные документы компании. В компании «Прогресс-Нева Лизинг» при оценке платежеспособности рассматривается, в том числе, и управленческая отчетность.

Особенно актуальны лизинговые схемы для предприятий малого и среднего бизнеса. Именно такие компании часто испытывают трудности с привлечением банковского финансирования из-за несоответствия требованиям банков.

Александр Гребенко, генеральный директор ООО «Кредитный и Финансовый Консультант»: Когда нет достаточного залога для кредита и в целях экономии при налогообложении. Наиболее актуален лизинг для транспортных, строительных и производственных компаний.



Идеальный лизингополучатель с точки зрения лизинговой компании.

Егор Андриянов: Это компания, существующая не менее 2-х лет, с положительной динамикой развития, положительным результатом (чистая прибыль) осуществляемой деятельности, с разумной долговой нагрузкой.

Татьяна Калимбетова: Мы ориентированы на предприятия среднего и малого бизнеса. И все клиенты этой категории для нас уникальны.

Станислав Ким: Идеальный лизингополучатель – это клиент, заинтересованный в развитии своего бизнеса, имеющий четкий бизнес-план, ну и, конечно, добросовестно выплачивающий лизинговые платежи в полном объеме. Таким клиентам мы искренне стараемся помочь и предоставить возможности для роста. Среди клиентов компании «Прогресс-Нева Лизинг» предприятия, представляющие самые разные отрасли и сферы. Основная доля клиентов – примерно 70% – малый и средний бизнес, но есть и крупные холдинги. Любой клиент, независимо от размера бизнеса и вида деятельности, важен для нас.

Александр Гребенко: Хороший пунктуальный плательщик с первоначальным взносом от 20% до 30%.



Какие виды лизинга наиболее популярны и почему?

Егор Андриянов: В настоящее время все большей популярностью пользуются экспресс-программы, позволяющие воспользоваться лизинговым финансированием при предоставлении минимального количества документов, с быстрым принятием решения о финансировании и с полным набором дополнительных услуг (регистрация автотранспорта, страхование). «BSGV Лизинг» представляет программу «Экспресс Лизинг» сочетающую в себе привлекательные финансовые условия, а также быстроту принятия решения и заключения договора лизинга.

Татьяна Калимбетова: Наша компания занимается финансовым лизингом, который является в России самым популярным. На сегодняшний день этот вид лизинга занимает 90% от общего объема рынка лизинговых услуг. Популярность финансового лизинга в России обусловлена наличием законодательной базы для заключения договоров с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями.

Станислав Ким: Наибольшую долю в лизинговом портфеле компании «Прогресс-Нева Лизинг» продолжает занимать автолизинг. По итогам 2007 года этот сегмент составил 40% от всего объема профинансированных сделок. Это направление наиболее востребовано и уже стало привычным и достаточно известным клиенту. Многие компании убедились на практике в преимуществах лизинга перед автокредитом, вследствие налоговой экономии, достигаемой при финансовой аренде.

На втором месте стоит лизинг оборудования – 25% лизингового портфеля компании по сумме заключенных договоров в 2007 году.

Доля строительной техники в портфеле компании «Прогресс-Нева Лизинг» выросла достаточно значительно за 2007 год – с 5 до 20%. Причина тому – большие объемы строительства в регионе, спровоцировавшие высокий устойчивый спрос на спецтехнику.

Александр Гребенко: На покупку строительной техники и автотранспорта.



Минимальный срок существования бизнеса для приобретения имущества в лизинг.

Егор Андриянов: 2 года.

Татьяна Калимбетова: От 1 года.

Станислав Ким: Общее для всех потенциальных клиентов компании требование - с момента регистрации предприятия должно пройти не менее 6 месяцев.

Недавно компания «Прогресс-Нева Лизинг» запустила новый продукт по автолизингу для молодых компаний «Лизинг для новорожденных». С помощью данной программы компании (в том числе ПБОЮЛ),



Станислав Ким,
«Прогресс-Нева
Лизинг»



Александр Гребенко,
КФК

зарегистрированные на территории РФ от 1 месяца, могут получить автомобиль в лизинг и использовать его в своей коммерческой деятельности. Программа «Лизинг для новорожденных» предусматривает ускоренное рассмотрение заявок, сокращенный пакет документов от клиента, льготные условия.

Александр Гребенко: 1 месяц.

? Список документов, которые должен предоставить лизингополучатель. На что стоит обратить особое внимание?

Егор Андриянов: лизинговая заявка; копии паспортов генерального директора и главного бухгалтера заверенные подписью руководителя и печатью организации; бухгалтерский баланс (форма №1) и отчет о прибылях и убытках (форма №2) за последний отчетный период и по состоянию на 31.12. за 2 последних года с отметкой налогового органа о принятии копии, заверенные подписью руководителя и печатью организации; пакет юридических документов, необходимых для открытия расчетного счета в BSGV.

Татьяна Калимбетова: в «CARCADE Лизинг» для заключения договора лизинга клиенту потребуются: копии учредительных документов, заверенные печатью и подписью руководителя (нотариальное заверение не требуется!); копия зарегистрированной бухгалтерской отчетности за последний год или за последний отчетный период; копия документов, подтверждающих полномочия лица, подписывающего договор лизинга.

Менеджер нашей компании выезжает к клиенту в офис для предоставления бесплатной консультации и помощи в сборе документов и оформлении заявки.

Станислав Ким: Существует определенный перечень документов, которые потенциальный лизингополучатель должен предоставить в лизинговую компанию. Это заверенная налоговой инспекцией финансовая отчетность за последний отчетный период, учредительные документы, лицензии, если деятельность подлежит лицензированию. Документы необходимы для финансового анализа работы лизингополучателя с целью подтверждения его платежеспособности.

Александр Гребенко: На финансовое состояние лизингополучателя, ликвидность предмета лизинга и процент первоначального взноса.

? Чем объясняется рост популярности лизинга в последнее время? Почему лизинговым компаниям интересно помогать предпринимателям?

Егор Андриянов: Рынок лизинга становится все более конкурентным. Как следствие, помимо ценовых изменений, это вызывает рост качества лизинговых услуг, увеличение сроков лизингового финансирования, появление новых продуктов, стандартизацию и повышение эффективности внутренних процессов лизинговых компаний, а также распространение информации о лизинге среди компаний, относящихся к малому и среднему бизнесу.

Татьяна Калимбетова: 1. Доступность услуги. Лизинг является более доступным источником финансирования, чем кредит. 2. Гибкость лизинговой программы. Лизинговые программы достаточно гибкие по своим условиям: практически любой клиент может выбрать наиболее оптимальный для себя вариант соотношения «цена/качество». 3. Налоговые льготы. Ускоренная амортизация и уменьшение налога на прибыль. 4. Комплекс услуг. Лизинговая компания предлагает сразу весь комплекс услуг: финансирования предмета лизинга, поиск и подбор предмета лизинга, страховка.

Станислав Ким: В связи с экономическим ростом увеличиваются объемы бизнеса во всех сферах, а значит, растет потребность в финансовом обеспечении. Предприниматели становятся все более осведомленными относительно лизинга как эффективного способа внешнего финансирования. Малый бизнес с помощью лизинга получил новые возможности привлечения средств для своего развития и стал все активнее обращаться к лизингу, убедившись в его экономической выгоде.

Договор лизинга предполагает обоюдную выгоду лизингодателя и лизингополучателя. Таким образом, достигается взаимная польза: предприниматель приобретает средства производства, экономя при этом на налогах, не тратит время на переговоры с поставщиком, на оформление предмета лизинга и документации и по окончании срока лизинга получает автомобиль, оборудование или недвижимость в собственность по минимальной остаточной стоимости. Лизинговая компания, в свою очередь, получает вознаграждение за свои услуги.

? Что бы Вы хотели сказать начинающему предпринимателю? В данном случае предлагается выступить в качестве финансового консультанта.

Станислав Ким: В первую очередь, хочется посоветовать оценить все виды внешнего финансирования, сравнить выгоды того или иного способа приобретения необходимого для конкретного бизнеса имущества. При этом мы рекомендуем обратить внимание на уникальные преимущества лизинга, которые выгодно отличают его от классических видов финансирования. Финансовая аренда позволяет не отвлекать крупные суммы из оборотных средств компании, оптимизировать налогообложение и экономить время.

Александр Гребенко: Удачи! :) Приглашаю всех обращаться к нам и ко мне лично за консультациями по получению финансирования. Для всех читателей журнала первичная консультация бесплатна. **II**

Экспертная группа «TT Finance».

Благодарим наших коллег за предоставленные материалы



«Прогресс-Нева Лизинг»

Санкт-Петербург, Московский пр., 79А

тел. (812) 331-90-09

офис в Москве (495) 775-39-29

www.pn-leasing.ru, office@pn-leasing.ru

Специализированная программа по финансированию предприятий малого и среднего бизнеса «Забота о подрастающем бизнесе»

Направления

- лизинг автотранспорта
- лизинг спецтехники
- лизинг оборудования
- лизинг коммерческой недвижимости

Ваши преимущества

- Отсутствие ограничений по сумме сделки.
- Оперативное рассмотрение заявок.
- Гибкий подход к оценке финансового положения.
- Индивидуальные графики платежей.

Сервисный пакет

- Содействие в подборе предмета лизинга и поставщика.
- Регистрация транспорта и техники в ГИБДД, Ростехнадзоре.
- Страхование на льготных условиях.
- Прохождение ТО.
- Юридические консультации.

Условия сотрудничества

- Работаем с юридическими лицами и ПБОЮЛ.
- Аванс от 10%.
- Срок договора от 1 до 7 лет.

Спецпредложение – «Автолизинг для новорожденных»

Новые автомобили в лизинг для предприятий со сроком работы от 1 месяца!

твоя лизинговая компания

CARCADE

ЛИЗИНГ

CARCADE Лизинг - крупнейшая лизинговая компания, специализирующаяся на лизинге автомобилей для малого и среднего бизнеса. Компания работает в России с 1996 года, имеет 100% иностранный капитал, который, согласно данным мая 2007 года, составил 739 млн. руб. На сегодняшний день **региональная сеть CARCADE** насчитывает **38 отделений** в 33 городах России.

Лизинговое предложение от компании **CARCADE**

«ЛИЗИНГ ПО ВАШИМ ПРАВИЛАМ»:

• Удорожание: от 0%;

Минимальный пакет документов для заключения договора;

Выезд менеджера CARCADE к клиенту в офис;

Предварительное решение о финансировании в течение 10 минут;

Помощь в сборе документов и оформлении заявки;

Консультации по выбору автомобиля в лизинг.

CARCADE Лизинг в С.-Петербурге
www.carcade.com

Тел./Факс: +7 812 703-41-21/22
+7 812 449-70-23

КОММЕНТАРИИ СПЕЦИАЛИСТОВ



Комментирует Мария Савичева, заместитель генерального директора ООО «ФК «Филинь».

Сейчас на рынке финансовых услуг представлено большое количество разнообразных программ по кредитованию малого и среднего бизнеса, большое количество предложений от лизинговых компаний, и в этом многообразии так важно выбрать тот самый кредитный продукт, который поможет решить производственные задачи, стоящие перед малым и средним бизнесом. При выборе предпринимателю необходимо понимать, чем различаются кредит и лизинг, в каком случае выгодно обращаться за лизингом, а не за кредитом, какие льготы или дополнительные расходы влечет кредит или лизинг, и многое другое. Решать необходимо многие вопросы, зачастую требующие либо специальной подготовки, или больших затрат времени, чтобы разобраться в нюансах. Например, у лизинга есть неоспоримые преимущества перед кредитом, такие как:

- налоговые льготы: лизинговые платежи полностью относятся на себестоимость и уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль;
- применяется ускоренная амортизация с коэффициентом до 3-х, что позволяет снизить налог на имущество и увеличить амортизационные отчисления;
- по окончании срока лизинга лизингополучатель имеет возможность поставить оборудование на баланс предприятия за символическую плату;
- упрощение бухгалтерского учета;
- смягчается проблема ограниченности ликвидных средств, затраты на приобретение оборудования равномерно распределяются на весь срок действия договора;
- не привлекается заемный капитал и в балансе предприятия поддерживается оптимальное соотношение собственного и заемного капиталов;
- лизинг является дополнительным источником финансирования, позволяющим не задействовать уже существующие кредитные линии;
- лизинг позволяет комплексно реализовать проект, не разбивая его на части.

Поэтому мы бы порекомендовали предпринимателям, собственникам бизнеса к решению своих производственных задач привлекать профессионалов рынка, которые смогут грамотно проконсультировать и в итоге предложить Вам оптимальный вариант. **II**

На вопросы «TT Finance» отвечает Татьяна Калимбетова, заместитель директора департамента продаж по региону СЕВЕР компании «CARCADE Лизинг».

? Татьяна, с чем связан растущий интерес со стороны малого и среднего бизнеса к услуге лизинга?

В настоящее время перед многими российскими предприятиями, работающими в сегментах малого и среднего бизнеса, остро стоит проблема поиска и привлечения заемных средств для расширения производства, приобретения современного оборудования и транспорта. В условиях, когда банковская система преимущественно ориентирована на крупный бизнес и потребительский сектор, возможности получения кредита небольшими компаниями, к сожалению, ограничены.

Согласно данным исследования «Условия и факторы развития малого предпринимательства», проведенным ВЦИОМ (Всероссийский центр изучения общественного мнения) среди 5 900 российских компаний, 54% респондентов уверенно заявляют, что получить банковский кредит невозможно или очень сложно. Выходом из сложившейся ситуации для таких организаций является лизинг. Как наиболее доступный и эффективный способ финансирования.

? Лизинг или автокредит? Чему отдать предпочтение?

Лизинг, в отличие от автокредита, является не только более доступным источником финансирования, но и эффективным инструментом оптимизации налогообложения предприятия. Лизинговые платежи полностью относятся на себестоимость, поэтому компания может экономить значительные суммы при уплате в бюджет налога на прибыль. Если сравнить с кредитом, то по законодательству на затраты списываются лишь проценты.

Лизинг позволяет использовать законную схему налоговой оптимизации за счет механизма ускоренной амортизации с коэффициентом до 3-х. По истечении срока действия договора лизинга автомобиль отражается на балансе либо по минимальной, либо по нулевой остаточной стоимости. **II**

Экспертная группа «TT Finance».

Благодарим наших коллег за предоставленные материалы



Финансы
Инвестиции
Лизинг
Ипотека
Недвижимость
Ъ...

ООО «Финансовая компания «ФИЛИНЪ»
196105, Санкт-Петербург, пр. Ю. Гагарина, д.1, оф. 543
тел./ф.: 8 (812) 346-86-67, 8 (812) 974-62-62
www.fcfilin.com, e-mail: fcfilin@fcfilin.com

Оказываем помощь в получении ЗАЛОГОВЫХ И БЕЗЗАЛОГОВЫХ кредитов юридическим лицам и ПБОЮЛ на следующие цели:

1. развитие бизнеса,
2. покупку автотранспорта,
3. покупку оборудования,
4. покупку коммерческой недвижимости,
5. пополнение оборотных средств,
6. покупку готового бизнеса,
7. беззалоговые кредиты до 1 500 000 рублей

Спецпредложение: Кредиты юридическим лицам и предпринимателям на энергосберегающие оборудование и технологии

Лизинг:

1. оборудование
2. автотранспорт
3. недвижимость

Преимущества:

- Большой выбор программ
- Авансовый платеж от 10%

Кредитование малого и среднего бизнеса



Финансы
Инвестиции
Лизинг
Ипотека
Недвижимость
Ъ...

Финансовая компания «Филинъ»:

Квалифицированные услуги для юридических и физических лиц, имеющих потребность в финансировании

От малого до великого один шаг
СДЕЛАЕМ ЕГО ВМЕСТЕ!

346 · 86 · 67
974 · 62 · 62

☞ «Электросила» пр. Ю. Гагарина, 1, офис 543

www.fcfilin.com

СПИСОК ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Лизинговая компания	Телефон	Сайт
Региональная Лизинговая Компания «XXI ВЕК»	710-63-67	
Лизинговая Компания «CARCADE лизинг»	703-41-21 449-70-23	www.carcade.com
«Атлант-М Лизинг» (ЗАО)	324-40-22	www.atlant-leasing.ru
ФК «БАЛТИНВЕСТ» (ЗАО)	325-64-83	www.baltleasing.ru
Лизинговая Компания «БАЛТОНЭКСИМ Лизинг»	326-14-05	www.baltunexim.com
«Глобус-Лизинг» (ООО)	702-50-80	www.globus-leasing.ru
Автомобильная Корпорация «ГРУЗОМОБИЛЬ»	703-06-00	www.mamont.net
Лизинговая Компания «Europlan»	332-12-22	www.leasing.ru
Группа Компаний «ЗЕСТ»	702-12-06	www.zest-leasing.ru
Группа Компаний «Интерлизинг»	346-60-55	www.illeasing.ru
«Капитал-Ресурс» (ЗАО)	974-03-53	www.kapitalresurs.ru
«КМБ-Лизинг»	332-22-55	www.kmbleasing.ru
Группа Компаний «Кредитный и Финансовый Консультант»	346-77-15	www.cfa.su
«Кюн и Партнеры СНГ» (ООО)	336-42-46	www.kuehnleasing.ru
«Ленинградская Лизинговая Компания» (ООО)	600-76-80	
«Лизинг-Моторс» (ЗАО)	571-97-85	www.leasing-motors.ru
«МЛК - «Русский Север» (ООО)	493-30-77	www.ml.ru
«НОМОС-лизинг Северо-Запад»	325-90-80	www.nomos-leasing.ru
«Норд-Вест Лизинг» (ООО)	388-39-16	www.nwleasing.ru
«Петербургская Лизинговая Компания»	334-82-82	www.plk.ru
Лизинговый Холдинг «Петроконсалт»	334-13-40	www.pk-holding.ru
«ПЛ-Лизинг» (ЗАО)	438-28-28	www.pl-leasing.ru
«ПРГ-Ресурс» (ООО)	314-38-09	www.prg-leasing.ru
«Прогресс-Нева Лизинг» (ООО)	331-90-09	www.pn-leasing.ru
«Промышленная Лизинговая Компания» (ЗАО)	449-97-75	www.industrialleasing.ru
«ПЭБ Лизинг» (ООО)	449-53-05	www.pebleasing.ru
«Райффайзен-Лизинг» (ООО)	718-68-28	www.raiffeisen-leasing.ru
«Ренессанс-Лизинг СПб» (ООО)	333-08-80	www.spb.rleasing.ru
«РОССТРО-Лизинг» (ЗАО)	567-21-89	www.rosstro-group.ru
Лизинговая Компания «Санкт-Петербург»	272-30-03	www.leasingspb.ru
«Санкт-Петербургское Лизинговое Общество» (ООО)	329-74-20	www.spblo.ru
Группа Компаний «Северная Венеция»	380-66-08	www.sev-ven.ru
Лизинговая Компания «Скандинавия» (ООО)	703-45-20	www.leasing.oslo.ru
Лизинговая Компания «СОРОС»	448-48-48	www.soros-leasing.ru
Лизинговая Компания «Торговые Технологии» (ООО)	702-60-61	www.tt-leasing.ru
«Универсальная Лизинговая Компания» (ЗАО)	324-86-29	www.uni-leasing.ru
«Северо-Западный» филиал ООО «Лизинговая Компания УРАЛСИБ»	335-58-23	www.leasing.uralsib.ru
Ханты-Мансийская Лизинговая Компания «Открытие» (ОАО)	622-14-75	www.hmlk.ru
«Объединенная Лизинговая Компания «ЦЕНТР-КАПИТАЛ» (ЗАО)	320-13-61	www.c-capital.ru
«Экспресс лизинг» (ООО)	332-34-65	www.expressleasing.ru
«Экстролизинг» (ООО)	334-33-77	www.extroleasing.ru



При поддержке Правительства Санкт-Петербурга



ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ

ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ

ИПОТЕКА • КВАРТИРЫ И КОМНАТЫ • НОВОСТРОЙКИ • ЗЕМЛЯ И КОТТЕДЖИ

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

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

Место проведения: пр. Добролюбова, 18, СК «Юбилейный»

**Приглашаются все заинтересованные граждане
ВХОД И КОНСУЛЬТАЦИИ - БЕСПЛАТНЫЕ**

Информацию о дате проведения выставки-семинара «Жилищный проект»
можно узнать по тел.: **346-57-98** и на сайте www.gilproekt.ru

Организатор выставки-семинара - ГК «Бюллетень Недвижимости»

сеть станций технического обслуживания
АВТОСТОЛИЦА

**Стандарт
послегарантийного сервиса**

**• диагностика • ремонт
• запчасти • мойка**

Выбери сервис рядом с домом

Пр. Народного Ополчения 147 тел.: 493-49-01

Пр. Ю. Гагарина 20 тел.: 493-49-02

Ул. Седова 57 тел.: 493-49-10

Ул. Тележная 17/19 тел.: 493-49-04

Ул. Жени Егоровой 7а тел.: 493-49-03

Пр. Добролюбова 14 тел.: 493-49-05

Ул. Седова 5 тел.: 493-49-09

Единый телефон для справок 647-0707

www.autostolitsa.ru

«ПЯТОЕ КОЛЕСО»

сеть магазинов



702-72-50



**ШИНЫ
ДИСКИ**

**МАСЛА
АВТОХИМИЯ**

АККУМУЛЯТОРЫ

www.5koleso.com

**СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ
БАНКОВСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ****XIII****NORTH-WESTERN
BANKING
CONFERENCE****9–12 июля 2008 года****Основные темы XIII Северо-Западной
банковской конференции:**

- Перспективы развития российских банков в условиях нестабильности на международных финансовых рынках
- Совершенствование организации бизнес-процессов на рынке кредитования малого и среднего бизнеса
- Страховые компании и банки: инструменты и формы сотрудничества
- Практика реализации инвестиционных проектов компании
- Актуальные проблемы межбанковского и финансового рынков

В рамках Северо-Западной банковской конференции пройдут круглые столы по вопросам развития операций финансирования под уступку денежного требования (факторинга), кредитования предприятий малого и среднего бизнеса, развития розничного бизнеса банков, современных технологий международного финансирования.

Официальный сайт конференции: www.nwbc.ru
Организационный комитет:
(812) 332-4848, 718-5340
conference@spb.psbank.ru

ОАО «Промсвязьбанк»
109052, Москва, ул. Смирновская, д. 10, стр. 22. Тел.: (495) 727-1021
www.psbank.ru
Генеральная лицензия Банка России № 3251 от 16.07.2001



Financial Literacy of Youth

**AIESEC повысил финансовую
грамотность молодежи в Санкт-Петербурге****INVEST YOURSELF**

17 мая в Санкт-Петербурге прошла конференция «INVEST YOURSELF».

Конференция «INVEST YOURSELF» стала заключительным этапом в серии образовательных мероприятий, направленных на повышение финансовой грамотности студентов и старшеклассников в рамках проекта международной молодежной организации AIESEC «Финансовая грамотность молодежи (Financial Literacy of Youth)»

В рамках проекта прошло 4 мастер - класса по аспектам финансовой грамотности и образовательная конференция. Студентов 1-4 курсов ведущих вузов Санкт-Петербурга, заинтересованных в получении знаний по личным финансам встретили специалисты компаний: УК ПСБ (Управляющая компания Промышленно-строительного банка), «Балтийское Финансовое Агентство» (БФА), Финансовая корпорация «СТАНДАРТ», журнал «Наши деньги», Международный форум лидеров бизнеса (IBLF), Группа компаний HeadHunter, компания «За рублем», Инвестиционный Холдинг «Адекта-Капитал» и журнал «Личный бюджет».

Представители компаний рассказали об аспектах планирования карьеры и личном финансовом планировании. Молодые люди узнали о секретах и особенностях фондового и валютного рынков, коллективных инвестициях и даже об аспектах страхования.

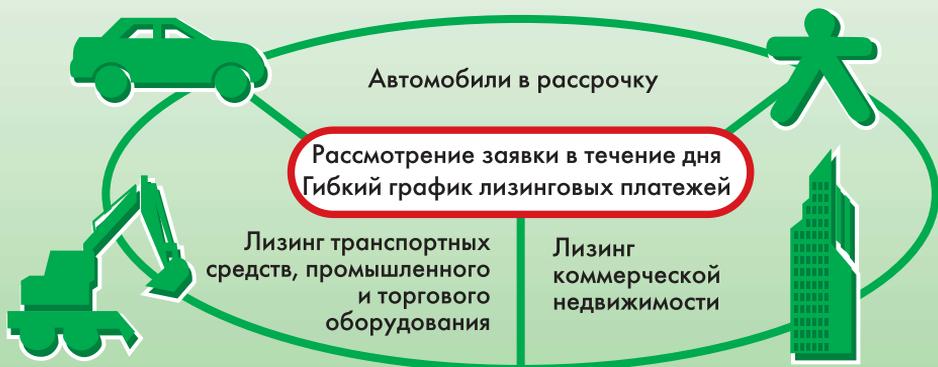
Таким образом, в проекте «Финансовая грамотность молодежи (FLY)» приняли активное участие около 500 молодых людей. Организаторы и компании- партнеры довольны проектом и отмечают, что данный способ повышения финансовой грамотности студентов и старшеклассников весьма эффективен.

Ленинградская Лизинговая Компания



ФИНАНСИРОВАНИЕ РЕАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Работаем с юридическими лицами и предпринимателями



СПЕЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА «МАЛЫЙ БИЗНЕС»

Санкт-Петербург, ул. Седова, д. 11, б/ц «Эврика», офис 739
mail-llc@mail.ru тел. 600-7681, 600-7680

TT FINANCE

Финансовые услуги Санкт-Петербурга

**АВТОКРЕДИТОВАНИЕ
И ЛИЗИНГ**

ИПОТЕКА

**КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА. ЛИЗИНГ**

**ИНВЕСТИЦИИ.
БАНКОВСКИЕ КАРТЫ**



www.ttfinance.ru

191186, Санкт-Петербург, Конюшенная пл., 2, офис 422
(812) 740 6122 ttinfo@tt-agency.ru

ДЕПОЗИТЫ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

Депозит «Мобильный»

- Высокая доходность;
- Минимальный срок размещения;
- Возможность частичного снятия и пополнения;
- Возможность досрочного погашения без существенной потери процентов.



Новая линейка депозитов для юридических лиц

«Удобный»

«Классический»

«Мобильный»

«Ежемесячный
доход»

«Инвестор»

Телефоны
клиентского
управления: **326-1483**
326-1430


БАЛТИНВЕСТБАНК
www.baltinvestbank.com