

# TT FINANCE

ТТ Финансы · Финансовые услуги Санкт-Петербурга

## Финансовые услуги Санкт-Петербурга



**СБЕРБАНК**

Всегда рядом



Нам важно, что вам важно

### ВЫГОДНЫЕ АВТОКРЕДИТЫ

УПРОЩЕННЫЕ УСЛОВИЯ  
ОФОРМЛЕНИЯ КРЕДИТА

8 800 555 55 50 [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru)

Сбербанк России - банк для всех

Сбербанк России (АО) 100% принадлежит государству

#### Авторынок «выстрелит» осенью

Автокредиты и предложения автосалонов

стр. 4-6

#### Зима без правил и ее последствия

Страхование имущества и здоровья

стр. 7-10

**ЛИЗИНГ** – один из основных источников финансирования

бизнеса Лизинговые схемы стр. 10-11

#### Поддержка малого и среднего

бизнеса Лизинг и банковские кредиты

стр. 12-15

#### Уникальные предложения

кредитования

стр. 16-17

Жилищные накопительные кооперативы

#### Сбережения. Банковские вклады.

Вложения в ценные бумаги.

Пенсионные накопления стр. 18-20



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

РЕКЛАМА

**Кредиты для малого  
и среднего бизнеса**

**Ломаем стереотипы!**  
Специальные решения  
для каждого клиента.



Круглосуточный Контакт-Центр

**8 800 555 20 20**

звонок по России бесплатный

**(812) 448 46 38**

[www.psbank.ru](http://www.psbank.ru)

 **Промсвязьбанк**



## ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Вот мы и пережили снежную зиму, а ведь казалось, что конца-края этому бедствию не видать. Однако, с последствиями зимы многие еще продолжают бороться и искать виноватых. Некоторые рекомендации по этой части Вы сможете найти на наших страницах и взять на вооружение на будущее.

Дороги высохли, и мы с большим удовольствием садимся за руль. После этой зимы особенно сильно хочется сменить свой автомобиль на новый :) Правда, желаящим это сделать советуем поторопиться, поскольку автосалоны, распродавая старые коллекции, не торопятся обзаводиться новыми. А банки уже готовы кредитовать на удобных для заемщика условиях, всю работу берет на себя госпрограмма. Поэтому, к осени прочтает автомобильный бум.

Опять стал набирать обороты лизинг. Причем, разные его направления – от лизинга автотранспорта до лизинга оборудования, спецтехники и недвижимости. Все больше говорят о лизинге, как о финансировании реального сектора экономики. Многие банки так же взяли курс на финансирование малого и среднего бизнеса. Появляется все больше интересных для предпринимателей программ, которые помогают восстанавливать экономику после кризиса.

По-прежнему люди решают свои вечные квартирные вопросы. Наиболее лояльны, и в то же время обязательны к своим клиентам становятся Жилищные Накопительные Кооперативы. ЖНК еще не очень широко известны, поэтому подробности их работы затронуты и в этом выпуске.

На будущее всем хочется пожелать процветания, на всякий случай «подстелив себе соломки», а ответы на вопросы страхования и создания накоплений Вы так же найдете на страницах нашего журнала.

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

## СОДЕРЖАНИЕ

- 4-6 Авторынок «выстрелит» осенью.**  
Потеряли маржу – нашли сервис.  
Банковские предложения. Лизинг vs банкинг.
- 7-10 Зима без правил и ее последствия.**  
«За протечки крыш нужно требовать возмещение ущерба в полном объеме!» - настаивают юристы. Что делать, если здоровье и имущество не застраховано?  
Протечки кровли. Памятка страхователю
- 10-11 Лизинг – один из основных источников финансирования бизнеса.** Условия, плюсы и минусы лизинговых схем. Лизинг – как двигатель прогресса производства. Лизинг недвижимости
- 12-15 Поддержка малого и среднего бизнеса. Проблемы и перспективы.** Лизинг – как способ финансирования реального сектора экономики. Банковские кредиты для малого бизнеса. «Болевые точки» малого бизнеса
- 16-17 Уникальные предложения кредитования.** Жилищные Накопительные Кооперативы
- 18-20 Преумножая возможности.** Банковские вклады. Вложения в ценные бумаги. Пенсионные накопления
- 22 Подписка на «ТТ Финанс» (2010-2011)**



рег. №130 ФСФР

# ЭЛИТНЫЙ

жилищный накопительный  
кооператив



## 45-41-0-41; 089

### ЖИЛЬЁ В РАССРОЧКУ

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

**альтернатива ипотеке**



**до 4%**  
**ГODOVЫХ**  
**www.sk40.ru**



## АВТОРЫНОК «ВЫСТРЕЛИТ» ОСЕНЬЮ

Все петербургские дилеры предсказывают, что рост продаж автомобилей начнется в сентябре. Причем, в отличие от докризисных времен, новый автомобильный бум произойдет на гораздо более высоком, чем до кризиса, качественном уровне: торговцы озаботятся, в первую очередь, не величиной собственной маржи, а качеством сервиса.

По оценке **Кирилла Власова, директора Центра HYUNDAI в Петербурге автоцентра «Дакар»**, 2009-й год стал очень тяжелым для всех дилеров всех без исключения автомобильных брендов – и отечественных, и иностранных. Причина понятна: резкое падение покупательского спроса и продаж в связи со столь же резким сокращением банковских кредитных программ (и то, и другое – в среднем в 2 раза).

«Все компании-производители были вынуждены пойти на уступки потребителям – например, запустили программы беспроцентного кредитования. Понятно, что все подобные действия осуществлялись за счет маржи импортерских структур», – констатирует **К. Власов**. При этом авторынок в целом, по его оценке, все равно «просел» на 50%. Рынок HYUNDAI сократился в чуть меньшей степени. В 2009 году все дилеры продали в Петербурге 4200 автомобилей этой марки. «Дакар» продал 1130 штук.

В обсуждении участвовали:



**Кирилл Власов,**  
автоцентр «Дакар»



**Нона Шалина,**  
автоцентр «ИСТКОМ»



**Богдан Чекомасов,**  
Банк Союзте  
Женераль Восток



**Валентин Карнарук,**  
«Балтийский Лизинг»

Однако в 2010 году **К. Власов** рассчитывает увеличить продажи вдвое, а, возможно, и более.

«По оценкам экспертов, с которыми я полностью согласен, рынок начнет расти с сентября, – объявил он, – а до этого будет находиться в стабильном состоянии, колеблясь в обе стороны на 5-10% от месяца к месяцу».

С таким прогнозом согласна и **Нонна Шалина, директор по продажам автоцентра «Истком»** (этот автоцентр специализируется на продаже новых машин дешевого ценового сегмента, произведенных в Китае, Узбекистане и на Украине). По ее словам, в марте 2010 года объем продаж в их компании уже достиг уровня марта 2008-го.

Как заметила **Н. Шалина**, банки начали очень медленно поворачиваться лицом к клиентам и даже снижать ставки по автокредитам, хотя по-прежнему очень жестко оценивают кредитоспособность заемщиков. По прогнозу эксперта, рост продаж в дешевом сегменте тоже начнется в сентябре-ноябре.

## Потеряли маржу – нашли сервис

Но только сокращением маржи рыночный удар по дилерам не ограничился. Одновременно с потерей денег на продажах им пришлось вкладываться в развитие сервисных услуг, чтобы зарабатывать хотя бы на них. Впрочем, это и явилось спасением для сознательных автолюбителей: те, кто серьезно развивал сервисные услуги, смог, по оценке **К. Власова**, «выжить и спокойно войти в 2010-й год». Таковых оказалось 90% от общего числа петербургских автодилеров.

Сейчас дилеры предлагают множество сервисных программ именно для вторичного рынка, в том числе и для таких клиентов, которых раньше вообще не стремились привлекать на обслуживание, – например, для машин возрастом

старше 4-5 лет. Совокупные скидки на сервис сейчас дошли до 30%, отмечает **К. Власов**.

Кроме этого, эксперт отмечает и развитие льготных программ. Например, «Дакар» совместно со Сбербанком предлагают покупателям Hyundai бесплатную установку спутниковых охранных систем.

«Те сервисные услуги, которые несколько лет назад были внедрены премиум-брендами, сегодня активно оказываются для поддержания продаж уже всеми брендами – в том числе и дешевыми», – резюмирует **К. Власов**.

Оценивая «эконом-сегмент» рынка, **Н. Шалина** соглашается с тем, что кризис способствовал улучшению качества обслуживания клиентов.

## Банкиры согласны

Банкиры также успели отметить в этом году рост объемов автокредитования.

**Алексей Зуев, главный экономист Управления кредитования частных клиентов Северо-Западного Банка Сбербанка России**, сообщил, что в прошлом году Сбербанк сократил объем выдачи автокредитов в 2 раза, не повышая при этом процентных ставок.

По данным **А. Зуева**, рост автокредитования в Сбербанке происходит уже с января 2010 года: в феврале рост составил 93% по отношению к январю, в марте 48% по отношению к февралю. Сейчас кредиты выдаются в рублях, долларах и евро на срок до 5 лет. Объем кредита может составлять до 85% от полной стоимости автомобиля (минимум 15% заемщику придется внести самостоятельно), ставка по валютным кредитам варьируется от 9,5 до 11,5%, по рублевым – 15-16% при покупке нового авто и 16-17% при покупке подержанного.

В СЗБ Сбербанке, в 1 квартале 2010-го, как и в предыдущие годы, львиная доля кредитов была выдана в рублях, долларовыми кредитами



**Алексей Зуев**  
Северо-Западный Банк  
Сбербанка России



**Вячеслав Стиров,**  
ГК «Интерлизинг»



**Елена Ефимова,**  
ООО «Каркада»

воспользовались считанные единицы заемщиков – те, кто приобретал автомобиль премиум-класса.

«Рублевые заемщики оформляют кредиты, в среднем, на 3,5 года, но при этом часто погашают их досрочно», – отметил **А. Зуев**.

В январе-феврале в СЗБ Сбербанка средний размер автокредита составлял 460 тыс. рублей, т.е. на него приобретались явно не ВАЗы, а иномарки среднего и выше среднего класса. А тот факт, что в марте эта величина снизилась до 430 тыс., по мнению **А. Зуева**, свидетельствует о том, что заработали государственные программы поддержки авто-рынка, благодаря которым покупатели стали меньше нуждаться в кредитных деньгах.

**А. Зуев** рассчитывает, что значительную роль в подъеме рынка сыграют именно возобновление государственной программы автокредитования и вступившая в действие программа по утилизации. При этом Сбербанк готов принять ваучер на покупку автомобиля в качестве первоначального взноса. Предполагается, что на территории РФ в этом году около 200 тыс. клиентов воспользуются программой утилизации.

«С учетом свидетельств, выданных после утилизации, а также скидок, многие модели автомобилей становятся действительно доступными. В результате в этом году удастся обновить автопарк Петербурга и Москвы», – заявил **А. Зуев**.

В свою очередь, **Богдан Чекомасов, директор по работе с частными клиентами Санкт-Петербургского отделения BSGV**, сообщил, что в этом банке с начала года также noticeable рост автокредитования. Эксперт уверен в продолжении этого тренда до конца года. Сейчас средний размер автокредита в BSGV составляет 650 тыс. руб., ставка в рублях – от 11%, в валюте – от 8,5%, собственная доля клиента в цене покупки должна составлять не менее 20%.

## Лизинг vs банкинг

Что касается рынка автолизинга, то он также значительно пострадал от кризиса. По данным **Вячеслава Стирова, руководителя направления лизинга авто-транспорта и строительной техники ГК «Интерлизинг»**, падение составило от 60 до 68%. Причины столь резкого спада – снижение доступности финансового ресурса и общая нестабильность, которая мешала клиентам надолго планировать свои будущие доходы.

Лизинговые компании столкнулись с повышенной конкуренцией и были вынуждены разрабатывать для привлечения клиентов новые программы. Так, например, «Интерлизинг» запустил специальную программу, по которой фирма может приобрести в лизинг служебный автомобиль своему сотруднику. При этом из зарплаты сотрудника будут списываться средства и через несколько лет автомобиль сможет стать его собственностью. При этом компания получает возможность оптимизировать свои налоги за счет уменьшения

фактической заработной платы работника.

«Для организации, которая понимает важность работы с персоналом, программа будет эффективным способом, с одной стороны, мотивировать сотрудника, а с другой – сократить собственные издержки», – рассуждает **В. Стиров**.

По словам **Елены Ефимовой, управляющей подразделением Санкт-Петербургского филиала лизинговой компании «Каркаде»**, в 2010 году она ждет небольшого роста лизинга – порядка 15%.

## Справиться с ростом

В связи наметившимся ростом продаж некоторые эксперты призывают, пока не поздно, начать к этому росту готовиться. Так, **Валентин Карнарук, заместитель коммерческого директора по развитию компании «Балтийский лизинг»**, рассуждает: «В кризисном году автомобиля в цене не росли. Дилеры пытались распродать складские запасы, сформированные в 2008 и 2009 гг. Производство было приостановлено, и теперь мы, запрашивая автомобили у дилеров, выясняем, что сроки поставки будут не 1-2 недели, как раньше, а от 1 до 5 месяцев. И ситуация теперь может быть такая: есть дешевые деньги от банков, есть готовые клиенты – и нет автомобилей. Поэтому производители должны быть готовы быстро запустить производство – пусть даже, может быть, и с какими-то рисками – но сократить сроки поставки. Если производители смогут это сделать достаточно быстро, то я согласен с прогнозами коллег о росте лизинга автотранспорта в таком объеме.

## Скидки кончились

Все участники рынка сходятся во мнении, что ожидаемый осенью рост кредитования и продаж не сможет заставить ни банкиров, ни дилеров добавить какие-либо скидки и льготы к уже существующим. По оценке **А. Зуева**, для самых востребованных марок система скидок и так уже предельно отлажена.

**Н. Шалина** также утверждает, что увеличивать существующие скидки не представляется возможным, так как дилеры и без того работают на грани рентабельности. При этом Шалина уверена, что и сокращаться скидочные программы в 2010 году не будут.

С ними согласен **К. Власов**, по мнению которого, у импортеров в 2009 году «были высосаны все ресурсы». Но и сокращения скидочных программ Власов так же не ожидает. По его оценке, сейчас наблюдается определенная стабилизация рынка, которую очень не хотелось бы расшатывать. ■

Алексей Крылов

По материалам круглого стола, проведенного в Агентстве Бизнес Новостей



## ЗИМА БЕЗ ПРАВИЛ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

«За протечки крыш нужно требовать возмещение ущерба в полном объеме!»  
— настаивают юристы.

В Петербурге этой зимой существенно увеличилось количество жалоб, связанных с последствиями от падения сосулек и гололеда. Страховщики завалены обращениями от автомобилистов и владельцев недвижимости с требованием о выплатах. Представители ТСЖ и ЖК настаивают: специалистов и денег на качественную очистку крыш не хватает. О наиболее острых «зимних» проблемах говорили на круглом столе в Агентстве Бизнес Новостей.

Страховые компании Петербурга терпят серьезные убытки: из-за гололеда и падающих сосулек количество обращений за выплатами существенно возросло, сообщил **президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Евгений Дубенский**. По его прогнозам, нынешняя зима может стать для страховщиков дороже, чем предыдущая на 25%-30%. «Основные выплаты приходятся на возмещение ущерба владельцам поврежденных автомобилей. Мы также фиксируем увеличение количества обращений, связанных с ущербом здоровью и по ДМС», — пояснил эксперт.

Кроме того, страховщики «пока даже не могут подсчитать» убытки, которые связаны с обращениями по поводу протечек кровель зданий и повреждения имущества. Так, одна из страховых компаний выплатила 10 млн. рублей по страховому случаю из-за аварии на теплотрассе, принадлежащей «Ленэнерго».

Также много обращений из-за ущерба от протечек крыш. При этом **Е. Дубенский** отметил, что серьезный всплеск протечек ожидается весной,

соответственно вырастет и число обращений по этим случаям. «Несмотря на увеличение количества ЧП, страховое сообщество не ожидает усиление интереса к этим видам страхования. Основная причина – российский менталитет», — уверен эксперт.

### Что делать, если здоровье и имущество не застраховано?

«В случае, если пострадавший или его имущество не были застрахованы, необходимо четко представлять порядок действий», — заявил **первый заместитель председателя Жилищного комитета Петербурга Владимир Гайдей**. Так, в случае травмы от падения сосулек или наледи, необходимо официально зафиксировать место и время происшествия. Сделать это может «Скорая помощь» или свидетели. «Это одно из первых требований, необходимых для того, чтобы установить, в чьей зоне ответственности находится этот участок. Если ЧП произошло на дорожке или



Затопленная квартира А. Москаленко на Суворовском пр.

тротуаре – ответственны дорожные службы. За кровли и внутридомовые территории отвечают жилищные службы», – пояснил чиновник. В случае, если определить виновника невозможно, помочь могут соответствующие службы в районных администрациях.

Для того, чтобы претендовать на возмещение ущерба пострадавшему придется подтвердить затраты на лечение с помощью чеков из аптеки, записей об обращении к врачу или затрат на обследование. Далее доказательства предоставляются организации, в чьей зоне ответственности произошло ЧП. При этом, в случае отказа выплат компенсации, чиновник посоветовал обращаться в мировые суды. «Для того, чтобы ускорить процесс рассмотрения дела и в случае, когда пострадавший претендует на сумму не более 50 тыс. рублей, лучше обращаться в мировые суды», – считает **В. Гайдей**.

## Одной из наиболее острых проблем остаются протечки кровли

«Проблема очистки крыш и протечек не решена, поскольку город уволил рабочих в целях экономии. Большинство крыш очищают альпинисты, в том числе частные лица, которых потом не найдешь и не привлечешь к ответственности», – заявила **председатель Ассоциации ТСЖ и ЖСК Марина Акимова**. Эксперт уверена, денег, выделяемых жилищникам для очистки крыш, катастрофически не хватает. «На очистку одного квадратного метра крыши город выделяет 30 рублей, на вынос одного кубометра снега – 60 рублей: это ничтожно мало, если учесть как сложно и дорого найти хороших специалистов», – полагает **М. Акимова**. По ее словам, зачастую ТСЖ и ЖСК вынуждены оплачивать вывоз снега за счет собственных средств. Эксперт также считает, что в настоящее время недостаточно изучается опыт европейских

северных стран. Практически не делаются попытки применять новые материалы при строительстве крыш.

В старых зданиях своевременно не проводится санация и изоляция горячих труб на чердаках. «В старом фонде горячие трубы на чердаках остаются не изолированными: мы отапливаем небо. Одновременно с этим возрастает риск затопления верхних этажей, и образования сосулек», – сказала **М. Акимова**.

Неудобство доставляют и неубранные вовремя автомобили. «Жилищники зачастую попадают в тиски: они не могут вызвать эвакуатор для уборки неправильно припаркованных машин (за самовольный вывоз автомобиля, им грозит штраф). При этом за некачественную уборку территории к ним также могут быть применены штрафные санкции», – пояснила она.

## Пострадавшие имеют право требовать возмещение ущерба в полном объеме, как заявляют юристы

Присутствовавший на круглом столе президент группы компаний «Городской центр экспертиз» **Александр Москаленко** рассказал о собственном опыте «борьбы» с последствиями от протечек крыши. В настоящее время квартира **А. Москаленко** затоплена из-за неудовлетворительного состояния чердака. Ущерб оценивается в 1,5 млн. рублей. В соседней квартире рухнул потолок. «Метровый кусок балки сгнил, отсутствует метр кирпичной стены на территории общего пользования. Жилкомсервис не следил за содержанием этой территории, при этом в коммунальные счета эта статья включена. После ЧП представители Жилкомсервиса почти 2 недели не реагировали на мои обращения», – сказал он.

**А. Москаленко** настаивает: у жилищников есть средства для достойного содержания домов. Так, по данным Госкомстата, в среднем ежегодный доход Жилкомсервисов в Петербурге составляет около 300 млн. рублей.

«Я намерен бороться до конца. Считаю, что пострадавшие не должны бояться обращаться в суд, виновных необходимо наказывать рублем», – заявил он.

**По словам руководителя юридического департамента ЗАО «Аудиторская компания. Городской Центр Экспертиз» Сергея Клеменкова**, согласно законодательству жильцы имеют право требовать возмещение ущерба в полном объеме. В случае отказа, они могут обратиться не только в суд, но и в Жилищный комитет, и в Роспотребнадзор, поскольку такая ситуация квалифицируется как «нарушение прав потребителя». ■

Инна ГАВРИШОВА  
Агентство Бизнес Новостей

Комментарий специалиста:

## СТРАХОВАНИЕ «ОТ ЗИМЫ»

### Кто отвечает за протечку кровли? Увеличился ли в связи с этим объем страховых выплат?

У коммунальных служб есть средства на содержание домов, и за протечку кровли, безусловно, отвечают они, а не страховщики. Страховщики отвечают за убытки, возникшие при внезапном и непредвиденном воздействии воды на застрахованное имущество в результате аварии водопроводных, канализационных сетей и отопительных систем, а также вследствие залива из соседних помещений. Под заливом из соседних помещений понимается проникновение воды и/или иных жидкостей (включая средства пожаротушения) на территорию страхового покрытия из помещений, расположенных вне места страхования.

Однако, страхованием не покрываются убытки, возникшие в результате: проникновения в помещение воды, иных жидкостей (в том числе дождя, снега, града, талой воды) вследствие:

- протечки крыши;
- через не закрытые окна и двери или через отверстия, сделанные страхователем преднамеренно или возникшие вследствие ветхости, дефектов и/или свойств строительных материалов, не предназначенных для водозадерживающих преград.

Поэтому, объем выплат вырос незначительно, так в прошлую зиму по имуществу граждан был заявлен один убыток, а в этом году – четыре. При этом – это стандартные для страхования случаи: заливы из соседних помещений или из-за аварии ВОК систем.

Поэтому, объем выплат вырос незначительно, так в прошлую зиму по имуществу граждан был заявлен один убыток, а в этом году – четыре. При этом – это стандартные для страхования случаи: заливы из соседних помещений или из-за аварии ВОК систем.

### Какой именно ущерб просят возместить чаще?

Большинство ущербов связаны с заливами квартир по причине аварии ВОК систем; ПДТЛ и пожарами в загородных строениях.

### Кто чаще обращается насчет помещений – физические или юридические лица?

Насчет помещений и строений чаще обращаются физические лица.

На вопросы  
TT Finance отвечала  
Татьяна Чачанова,  
руководитель  
Управления  
страхования  
имущественных  
рисков СПб филиала  
СГ «Спасские  
ворота»



В этом году было много обращений от юридических лиц в связи с повреждениями снегом рекламных конструкций.

### Какова средняя сумма выплат по страхованию имущества в 2010 году?

Все зависит от стоимости застрахованного имущества. Самые крупные выплаты конечно по пожарам. В 2010 году выплаты, связанные с возмещением убытков из-за снега незначительны.

Однако, тот кто застраховал свои строения по риску «Стихийные бедствия», знает, что возмещению подлежат убытки, возникшие в результате наводнения и паводка – значит страховым компаниям еще не время расслабляться.

### Как вы решаете вопрос о возмещениях с коммунальщиками? Трудно ли их заставить расплатиться?

Все вопросы с коммунальными службами решаются сложно, особенно, если не застрахована ответственность ТСЖ перед третьими лицами. Если ответственность застрахована, то через страховые компании.

В этом году и нам заявлен убыток по договору страхования ответственности ТСЖ перед третьими лицами, в связи с повреждением автомобиля во время уборки снега с крыши дома. После предоставления всех документов – автомобиль отправлен на СТО для оценки стоимости повреждений и определения суммы страхового возмещения. ■

Экспертная группа «TT Finance».  
Благодарим коллег за предоставленные  
материалы

## Памятка страхователю от Страховой Группы «Спасские Ворота»:

**Страховая компания не имеет права отказать в выплате страхового возмещения, если страхователем представлены все необходимые документы и соблюдены условия договора.**

Иногда претензии страхователей бывают необоснованными. Так застраховав свое имущество по одному риску «пожар», в целях минимизации затрат, они требуют оплаты по риску «повреждение». Страховая компания, в данной ситуации, конечно, отказывает в выплате возмещения убытка. Каждый страховой случай тщательно проверяется, подтверждается документами, сверяется с пакетом рисков, которые включены в Договор страхования, и только после этого составляется акт о выплате.

**Помните**, при причинении ущерба Вашему имуществу или имуществу третьих лиц необходимо прежде всего, заявить об этом в компетентные органы и получить от них

соответствующие документы, подтверждающие наличие ущерба:

**При пожаре** – в государственную противопожарную службу, в органы внутренних дел.

**При взрыве газа** – в аварийную службу газовой сети или в подразделения МЧС РФ.

**При аварии ВОК сетей и отопительных систем** – в жилищную эксплуатационную службу

**При умышленном уничтожении или повреждении имущества третьими лицами** – в органы внутренних дел, следственные органы

**При стихийных бедствиях** – в гидрометеослужбу, подразделения МЧС РФ.

Отказ в выплате страхового возмещения, возможен в случае, если компетентными органами доказаны умышленные действия самого Страхователя.

### Комментарий специалиста:

## ЛИЗИНГ – ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

### Лизинг – удобное финансирование бизнеса. Условия, плюсы и минусы лизинговых схем

Лизинг фактически является одним из основных источников финансирования конкурентоспособного бизнеса и предоставляет, по сравнению с традиционным банковским кредитованием или приобретением имущества за счет собственных средств, ряд преимуществ.

Во-первых, отсутствуют обязательства предоставления ликвидного обеспечения, поскольку предмет лизинга является собственностью лизинговой компании до окончания срока действия договора лизинга, и требования к финансовому положению клиента не так высоки. Часто именно



**Сергей Иванов,**  
директор филиала  
ООО «РЕСО-Лизинг»  
в г. Санкт-  
Петербурге

предприятия малого и среднего бизнеса имеют проблемы и с тем и с другим, поэтому лизинг становится оптимальным инструментом в подобной ситуации.

Лизинг позволяет не отвлекать одновременно значительные средства из оборота, не привлекать остающиеся заемные ресурсы и не накапливать свободный капитал для новых направлений деятельности или развития существующих, а делать это «сегодня».

Немаловажно отметить и налоговые послабления, которые сегодня дает финансовая аренда: это использование ускоренной амортизации.

Кроме того, лизинговые платежи относятся на себестоимость товаров и услуг, уменьшая, таким образом, базу по налогу на прибыль.

Когда приобретенное в лизинг имущество амортизируется, оно покупается лизингополучателем по небольшой остаточной стоимости и ставится на баланс, то есть минимизируется налог на имущество.

## Лизинг как двигатель прогресса производства

В целом, лизинг выгоден сразу трем сторонам:

Прежде всего, производственным предприятиям, которые в конечном итоге экономят по сравнению с кредитом.

Затем – лизинговыми компаниям, которые за свои услуги получают определенную маржу.

Третьей стороной становится государство. Оно, таким образом, развивает производство, что в будущем приведет к увеличению прибыли, и, соответственно, – к увеличению налоговых выплат.

Более того, лизинг становится довольно эффективным способом повышения легальности бизнеса. Это объясняется тем, что для заключения договора лизинга предприятие должно показать данные о своих доходах. Как правило, лизинговые компании запрашивают информацию о легальной чистой прибыли.

Так что, смело можно утверждать, что лизинг одним выстрелом попадает сразу в три мишени, становясь по-настоящему перспективным и удобным способом развития производственной базы.

## Лизинг недвижимости

Любая коммерческая деятельность требует офисных, складских или производственных площадей, и для нормальной работы предприниматели вынуждены платить за арендуемые помещения немалые средства. В условиях сегодняшних цен на недвижимость приобрести ее в собственность им зачастую нереально. Особенно это касается малого бизнеса, для которого

постоянно возрастающие арендные платежи иной раз ставят под вопрос само его существование.

На помощь предпринимателям может прийти внешнее финансирование. Зачастую банковские кредиты недоступны для представителей небольших фирм. Лизинг должен стать решением этой проблемы. Финансовая аренда коммерческой недвижимости пока не очень распространена, но у этого сегмента большой потенциал. Для малого бизнеса лизинг – это удобный инструмент получения в собственность офисов и других необходимых для его функционирования объектов недвижимости.

Механизм проведения сделок по лизингу недвижимости имеет некоторые особенности:

На этапе разработки и подписания договора лизинга недвижимого имущества клиент и лизинговая компания согласовывают все условия договора лизинга. Именно на этом этапе клиент и лизинговая компания определяют порядок пользования недвижимым имуществом, согласовывают вопросы обеспечения электроэнергией и водоснабжением, а также телекоммуникациями, так как при смене собственника необходимо подписывать эти договоры заново.

На практике часто возникают вопросы, связанные с тем, какая из сторон договора лизинга будет заниматься заключением «сопутствующих» договоров с энергоснабжающими организациями, с эксплуатирующими и ремонтными службами.

Среди основных проблем лизинга зданий и сооружений – особенности российского рынка недвижимости. Продавцы недвижимости часто отказываются работать «по-белому», занижая стоимость объекта недвижимости в целях сокращения суммы уплачиваемого налога на прибыль или подоходного налога, в зависимости от того, является ли он юридическими или физическими лицами.

Непременным условием лизинговых сделок с недвижимостью является юридический анализ всех предыдущих процедур перехода прав собственности на объект, структуры собственников объекта и правильность оформления и регистрации сделок.

При заключении лизинговой сделки размеры лизинговых платежей согласовываются на первоначальном этапе и, как правило, не изменяются в течение всего срока лизинга. В отличие от договора аренды, в котором арендодатель вправе изменять арендные ставки один раз в год. ■

*Экспертная группа «ТТ Finance».  
Благодарим коллег за предоставленные материалы*



## ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

### ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

30 марта 2010 года в Агентстве Журналистских Расследований прошел круглый стол на тему «Поддержка реального сектора экономики. Лизинг – как способ финансирования», организованный ИД «ТТ Finance» совместно с редакцией газеты «МК в Питере». Участники круглого стола обсудили состояние малого и среднего бизнеса в Санкт-Петербурге, проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели, поговорили о таких важных инструментах, как кредит и лизинг. Речь зашла и о страховании объектов лизинга.

#### Лизинг – как способ финансирования реального сектора экономики

По словам *Натальи Подгорной, главного специалиста управления по работе с лизинговыми партнерами Северо-Западной дирекции ОАО СК РОСНО*, в 2009 году наблюдалось значительное падение по страхованию лизинговых операций, что связано с приостановкой деятельности некоторых лизинговых компаний и неспособностью лизингополучателей выплачивать платежи согласно графику. Данные факторы повлекли за собой снижение объемов продления договоров страхования. Был снижен в прошлом году и поток новых клиентов, что связано либо с приостановкой выдачи лизинга, либо с высокими процентными ставками. Тем не менее, кризис, ударивший по лизинговым и страховым компаниям, все-таки дал один положительный момент: при выборе страховщика компании акцентируют внимание на «прозрачности» условий страхования и на четком регламенте урегулирования убытков.

Страхование предмета лизинга очень актуально, если речь идет о высокорисковых объектах: транспорте, спецтехнике, подвижном составе. Также подобное страхование может являться требованием лизинговой компании или банка. Приобретая полис у страховой компании, лизингополучатель страхует свою технику от таких рисков как угон (если это касается транспорта), хищение (для спецтехники), ущерб и пожар. Таким образом, он страхует свои интересы с целью обеспечения обязательств по договору лизинга. *Наталья Подгорная* рассказала, что в РОСНО предусмотрен ряд возможностей для снижения стоимости страхового полиса: применение франшизы; возможность ограничения круга водителей при страховании легкового транспорта, что позволяет в среднем снизить стоимость страховки на 10%; а также предложение рассрочки платежа по страховке без повышающих коэффициентов.

Как отмечает главный специалист, в 2010 году существенных темпов роста лизингового рынка ожидать не стоит, хотя именно в сегментах малого

и среднего бизнеса прогнозируется наибольшее восстановление. Прежде всего, следует ожидать восстановления автомобильной отрасли, грузоперевозок, лизинга строительной техники, железнодорожного транспорта, энергетического оборудования.

**Александр Хайкинсон, начальник Управления малого и среднего бизнеса Санкт-Петербургского филиала ОАО «Промсвязьбанк»**, подтверждает сокращение объема лизинговых предложений на рынке, называя причиной то, что основным источником финансирования для лизинговых компаний являлись банковские кредиты. Он не ожидает большого прироста предложений от лизинговых компаний в ближайшее время.

## Без финансов нет развития.

### Банковские кредиты для малого бизнеса

В сложившейся ситуации реальной альтернативой лизингу **Александр Хайкинсон** считает банковские кредиты. Он подчеркнул, что «Промсвязьбанк», для которого работа с малым и средним бизнесом – одно из основных направлений, в 2009 году выдал в Санкт-Петербурге предпринимателям кредитов на сумму более 1,5 млрд. рублей. Банк, в частности, дает кредиты на приобретение малыми предприятиями нового оборудования и транспорта. Минимальный первый взнос составит 20%, а эффективная ставка по кредиту – от 17%. Кредит выдается сроком до 5 лет. В последнее время ставки по кредитам имеют тенденцию к снижению. «И по ставкам, и по срокам кредитования мы практически вернулись на докризисный уровень», – подчеркнул **Александр Хайкинсон**. Рассказал он и о другой положительной тенденции: «В связи с кризисом количество заявок на кредиты сократилось, но теперь средства берут в основном предприниматели, которые четко понимают, на что им нужны деньги и как они их будут возвращать».

## TT СПРАВКА

**ОАО СК «РОСНО»** создано в 1991 г. Контрольным пакетом акций РОСНО владеет Allianz New Europe Holding GmbH (99,4%), подразделение ведущего международного страховщика Allianz SE в Центральной и Восточной Европе. В распоряжении клиентов компании более 130 видов страховых продуктов. РОСНО имеет дочерние компании в России (ОАО ПК «РОСНО-Центр», ОАО «РОСНО-МС», ОАО «Альянс РОСНО Управление Активами», СЗАО «Медэкспресс») и в Украине (ОДО ). Уставный капитал РОСНО – 5 124 802 320 руб. Региональная сеть насчитывает 88 филиалов, объединенных в 8 территориальных дирекций, и 383 агентств во всех регионах России. Страховые полисы и договоры с группой компаний ГК РОСНО имеют более 17 млн. человек и свыше 50 тыс. предприятий и организаций.

Рассказала о кредитах и **Юлия Быстрова, кредитный инспектор отдела организации кредитования малого бизнеса Управления кредитования Северо-Западного банка Сбербанка России**. Сбербанк предлагает широкую линейку кредитных программ, в т. ч. и специальные программы для малого и среднего бизнеса: «Гозказ» (кредит на пополнение оборотных средств для реализации государственных контрактов, а также рефинансирование затрат, связанных с исполнением данных контрактов), «Приватизация» (кредит на выкуп недвижимости, находящейся в собственности КГИ), «Коммерческая недвижимость» (кредит сроком до 10 лет на приобретение объектов коммерческой недвижимости), «Бизнес-авто» (кредит сроком до 4 лет на покупку транспортных средств).

## В обсуждении участвовали:



**Наталья Подгорная,**  
СК «РОСНО»



**Александр Хайкинсон,**  
«Промсвязьбанк»



**Юлия Быстрова,**  
Северо-Западный банк  
Сбербанка России



**Александра Питкянен,**  
Фонд содействия кредитованию малого бизнеса

**Юлия Быстрова** сообщила о последних позитивных изменениях в специальных кредитных программах Сбербанка. Теперь под программу «Госзаказ» попадает, не только малый бизнес с выручкой до 150 млн. руб. в год, но и средний с годовой выручкой до 1 млрд. рублей. В марте 2010 года по данной программе ставка была понижена до 11,55-12,8% годовых, в зависимости от сроков кредитования. Были также снижены ставки по программе «Бизнес-авто», к тому же Сбербанк заключил соглашение с Группой компаний «ГАЗ», по которому при покупке автомобиля данной компании выдаются кредиты под пониженную процентную ставку и кроме того предусмотрено снижение рыночной стоимости автомобиля на размер процентной ставки за первый год. Особая ставка (14% годовых) предлагается по продукту «Газель-бизнес».

Подводя итог, **Юлия Быстрова** отметила, что при разработке всех программ Сбербанк ориентируется на нужды клиента.

## Инструменты поддержки малого и среднего бизнеса

Продолжила тему кредитования **Александра Питкянен, финансовый директор Фонда содействия кредитованию малого бизнеса**, рассказав, что за 2009 год Фондом было заключено 308 договоров поручительства на общую сумму 861 млн. рублей. Это позволило малым предприятиям привлечь кредитов на сумму 2 млрд. рублей. В этом году уже заключено 55 договоров. **Александра Питкянен** сообщила, что с февраля стартовала вторая программа Фонда по предоставлению микрозаймов на срок от 3 до 12 месяцев под 19% годовых (эффективная ставка составит порядка 10,5%). Деньги по ней предоставляются как на поддержку основных средств, так и на пополнение оборотных.

Представители банков отметили важную роль Фонда содействия кредитованию малого бизнеса в увеличении доступности денежных средств для предпринимателей. «Значительную часть кредитов в Промсвязьбанке представители малого бизнеса берут при поручительстве фонда», – сказал **Александр Хайкинсон**.

На круглом столе обсуждались и другие способы поддержки реального сектора экономики.

**Наталья Кузьмина, специалист Агентства по развитию малого бизнеса**, рассказала о программе «Выкуп основных средств лизинга», по которой можно компенсировать до 50% всех лизинговых платежей, но не более 450 тыс. рублей. Она сообщила и о двух наиболее популярных программах поддержки малого бизнеса: кредитовании коммерческими банками (предполагает компенсацию от 40% до 90% затрат связанных с переплатой по кредиту) и программе грантов для субъектов малого предпринимательства. По ней предприниматель может получить 300 тыс. рублей для развития собственного дела. Субсидия предоставляется вновь зарегистрированным предприятиям. В 2009 году по этой программе 684 субъекта малого предпринимательства получили субсидии в размере 200 млн. рублей. Лимит программы был исчерпан в конце прошлого года, и сейчас она временно приостановлена с планируемым возобновлением во втором квартале 2010 года. Вероятно, в условия программы будет внесен ряд изменений.

## «Болевые точки» малого бизнеса – что мешает развитию предпринимательства

Коллега Натальи Кузьминой **Марина Костромина, главный специалист Агентства по развитию малого бизнеса**, затронула тему проблем, с которыми сталкивается реальный сектор

В обсуждении участвовали:



**Наталья Кузьмина,**  
Агентство по развитию  
малого бизнеса



**Марина Костромина,**  
Агентство по развитию  
малого бизнеса



**Александр Калитаев,**  
Санкт-Петербургский  
Союз предпринимателей



**Александр Чангли,**  
Международная  
коллегия адвокатов



Комментарий специалиста:

## УНИКАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ

**Продолжая разговор о Жилищных Накопительных Кооперативах, которые работают на рынке с 1 апреля 2005 года в соответствии с Федеральным законом № 215 «О Жилищных Накопительных Кооперативах», хочется рассказать о новых направлениях, которые особенно актуальны на сегодняшнем рынке и активно развиваются в нашем ЖНК.**

Помимо неоспоримых преимуществ ЖНК, таких как: доступность купить или построить жилье любому гражданину от 16 лет; простота оформления (нет необходимости в поручителях и справках о доходах, нет необходимости в регистрации); гарантии государства в лице контролирующих органов, таких как Федеральная служба по финансовым рынкам, и удорожания недвижимости до 40% за весь период участия в программе, разработаны специальные программы.

О них и хочется поговорить сегодня.

### Специальные программы.

**Долевое строительство.** Паевым взносом в ЖНК могут стать не только наличные или безналичные денежные средства, но так же взносы в долевое строительство к Застройщику. Рассмотрим пример: у гражданина заключен договор долевого участия или предварительный договор. Конечная сумма стоимости квартиры – 2 500 000 руб., срок сдачи дома – II квартал 2012 года, на момент обращения в ЖНК выплачено 1 200 000 руб., ежемесячные выплаты Застройщику (чаще всего до окончания срока строительства) составляют по 54 200 руб. Выплаты достаточно велики и в условиях непростой финансовой ситуации и осуществлять их по графику достаточно накладно. Гражданин обращается в ЖНК, проходит короткую процедуру оформления, вносит вступительный взнос и паевой взнос существующим договором, ЖНК принимает на себя обязательство по договору, и выплаты, теперь уже для пайщика ЖНК, уменьшаются до 15 000 руб., срок кредитования увеличивается до 120 месяцев. Кроме того, в ЖНК существует база объектов долевого строительства, и если пайщика



Рассказывает  
Галина Микк,  
директор  
ЖНК «Элитный»

не устраивает по каким либо причинам объект, с которым он пришел, он может поменять его на другой (район, площадь, цена и т. д.) Пайщик в таком случае получает щадящий график выплат за квартиру, юридическую защиту (так как его объект ведут специалисты и юристы ЖНК), большую свободу в выборе объекта.

Одно из самых активно развивающихся направлений строительства – **загородное домостроение**. Наш ЖНК предлагает рассрочку не только на городское жилье, но и рассрочку на строительство загородного дома. Это предложение уникально, ведь оно не имеет альтернативы в виде банковских программ.

ЖНК «ЭЛИТНЫЙ» сотрудничает со строительной компанией «СК ДОМ» давно зарекомендовавшей себя на строительном рынке и являющейся аффилированной компанией. Компания «СК ДОМ» предлагает разные проекты домов на самый предвзятый вкус очень привлекательного европейского внешнего вида. Технологии строительства не навязываются пайщику. Это может быть каменный или каркасный дом. В компании есть эксклюзивная каркасная технология, полностью удовлетворяющая серьезным требованиям пайщика. В данной технологии нет ничего нового, просто из каждой отрасли производства стройматериалов, взято самое лучшее. **В итоге получен абсолютно экологически чистый, по-настоящему теплый, добротный, красивый и не очень дорогой дом.**

1. Берется лучшее из заводского производства панельных домов. Это разработка, изготовление и подгонка элементов каркаса в условиях производства. Зато единственный минус панельных домов устранен. Путем утепления полного контура дома прямо на участке, строители избегают холодных межпанельных стыков.

2. Берется лучший из предлагаемых на рынке утеплителей – целлюлозный утеплитель. Он экологически чист и, в отличие от ватных утеплителей, отдает и впитывает влагу аналогично древесине. Эковата «закачивается» в подготовленный каркас под давлением, заполняя все полости (без швов и стыков закрывает тепловой контур дома), и благодаря ее свойствам, получается однородная деревянная структура стены. Именно этот способ утепления приветствуется и пользуется огромной популярностью на западе уже более 50 лет. К примеру, дома, утепленные пенопластом, западные фирмы вообще не берутся страховать, в силу повышенного выделения вредных веществ при его нагревании. Более теплоемкую стену придумать сложно.

3. Существует множество вариантов для создания неповторимого облика дома. Это может

быть кладка в пол-кирпича, легкая голландская структурная штукатурка, цельнодеревянные панели, имитирующие брус.

Еще одно неоспоримое преимущество предлагаемого дома, то, что он возводится и отделяется в достаточно короткие сроки и имеет такой внешний вид, какой Вы только можете пожелать. Любой, выбранный Вами проект, может быть воплощен в каркасе по этой современной технологии.

**Таким образом, ЖНК «ЭЛИТНЫЙ», предлагает полный спектр покупки и строительства жилья: комната в коммунальной квартире, отдельная квартира на вторичном рынке, строящийся объект в многоквартирном доме, строительство загородного дома.**

Пайщик получает возможность решить свой жилищный вопрос с минимальным удорожанием, не превышающим 4% годовых. Система ЖНК давно распространена в европейских странах и зарекомендовала себя, как надежная, безопасная и выгодная. П



При поддержке Правительства Санкт-Петербурга



ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ

## ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ

ИПОТЕКА • КВАРТИРЫ И КОМНАТЫ • НОВОСТРОЙКИ • ЗЕМЛЯ И КОТТЕДЖИ

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

**ОБ ЭТОМ ВЫ УЗНАЕТЕ  
НА ВЫСТАВКЕ-СЕМИНАРЕ**

**МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:**

**20 мая 2010 г.  
с 17.00 до 21.00**

**ТЕАТР «БАЛТИЙСКИЙ ДОМ»  
Александровский парк, д. 4,  
(ст. м. «Горьковская»)**

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

Информация по тел. 32-701-32 и на сайте [www.gilproekt.ru](http://www.gilproekt.ru)



## ПРЕУМНОЖАЯ ВОЗМОЖНОСТИ

16 марта в Агентстве Журналистских Расследований прошел круглый стол на тему «Преумножая возможности», организованный ИД «ТТ Finance» совместно с редакцией газеты «МК в Питере». На мероприятии речь шла о различных видах финансовых сбережений. Рассматривались их особенности, прибыльность и надежность.

### Вкладывай и складывай

**Виктор Титов, вице-президент Ассоциации Банков Северо-Запада (АБСЗ)**, рассказал, что докризисная модель, когда доходы вкладывались в недвижимость, расходовались или отправлялись в ПИФы, в 2009 году сменилась более консервативной: наблюдался рост вкладов в банках. Особенно, по словам **Виктора Титова**, росло число крупных вкладов (от 400 до 700 тыс. рублей), а ближе к концу года и вкладов от 700 тыс. до 1 млн. рублей. Сам вице-президент АБСЗ не рекомендовал делать вложения размером более 700 тыс. рублей, потому что на них не распространяется система страхования вкладов. «Лучше иметь несколько вкладов в разных банках», – сказал он.

По данным **Виктора Титова**, средневзвешенные ставки по депозитам к концу прошлого года снизились примерно на 9%. Отмечались и некоторые другие тенденции 2009 года: рост доли депозитов в иностранной валюте в начале года (когда курс рубля к доллару и евро падал), и обратная ситуация, связанная с укреплением российской валюты в последнее время. А также небольшое уменьшение доли долгосрочных вкладов и приверженность клиентов крупным банкам, в которых находится 80% всех депозитов.

«Для потенциального клиента имидж и надежность банка часто важнее высокой процентной ставки», – подчеркнул **Виктор Титов**.

**Нина Даткунас, начальник сектора вкладов Управления вкладов и расчетов населения Северо-Западного Банка Сбербанка России**, отметила, что по данным банка, несмотря на кризис, к концу 2009 года ситуация с депозитами выровнялась, и подтвердила последнюю тенденцию

### В обсуждении участвовали:



**Виктор Титов,**  
Ассоциация Банков  
Северо-Запада (АБСЗ)



**Нина Даткунас,**  
Северо-Западный Банк  
Сбербанка России

к переводу валютных вкладов в рублевые. По ее словам, темпы прироста вкладов в 2010 году сохранились. Размер среднего депозита в Сбербанке составил более 100 тыс. рублей.

**Нина Даткунас** рассказала о возможных вложениях по трем программам: «Получи доход», «Пользуйся сбережениями» и «Создай накопления», а также о сезонном вкладе «Победитель», действующем с 20 февраля по 31 мая. Этот вклад, приуроченный к 65-летию Победы в Великой Отечественной Войне, вносится сроком на год. Ставка по нему составляет 7,6%, а для участников ВОВ и узников фашистских лагерей – 8%. К тому же рубль с каждой тысячи такого депозита будет направлен в Фонд ветеранов войны и военной службы. Минимальная сумма вклада – 10 тыс. рублей. «Это предложение сейчас является одним из наиболее выгодных у Сбербанка по вкладам со сроком хранения 1 год», – подчеркнула **Нина Даткунас**.

**Начальник сектора вкладов** напомнила о том, что, несмотря на не столь высокие проценты, как у некоторых коммерческих банков, Сбербанк имеет ряд иных неоспоримых преимуществ: надежность, широкая филиальная сеть, возможность вложения денег на индивидуальный срок, дополнительного вложения средств и досрочного их снятия после полугода, бонусы по всей линейке депозитов, а также наличие в банке программы «55 плюс», увеличивающей на 1% годовых по вкладам в рублях РФ на 0,5% годовых в иностранной валюте для клиентов, имеющих право на получение пенсии.

## Перспективы вложений в ценные бумаги

О рынке ценных бумаг рассказал **Александр Михайлов, ведущий экономист Управления по ценным бумагам Северо-Западного Банка Сбербанка России**.

По его словам, Российский фондовый рынок показал значительный рост в 2009 году. Индекс ММВБ вырос на 121%. Причиной столь бурного роста аналитики называют рост интересов

мировых инвесторов к активам развивающихся стран, а также восстановление цен на ключевых товарных рынках. Эти факторы позволили российскому рынку выступить лидером роста среди стран с развивающейся экономикой в 2009 году. Однако стоит отметить, что в 2008 году падение российского рынка акций также было одним из самых значительных среди развивающихся рынков.

Оценивая дальнейшие перспективы российского фондового рынка, ведущие аналитики придерживаются умеренно позитивного взгляда на 2010 год. «Рост должен быть, ведь в последнее время мы наблюдаем позитивные тенденции в экономике России, но вряд ли он будет такой бурный, как в 2009 году», – прокомментировал **Александр Михайлов**.

При этом он подчеркнул, что оптимизм аналитиков стоит воспринимать через призму традиционных для российского фондового рынка рисков. «Только правильно выстроенная система управления рисками позволяет добиться существенных результатов при формировании инвестиционного портфеля», – пояснил ведущий экономист.

«Большинство российских голубых фишек – акции сырьевых компаний. Падение цен на мировых сырьевых рынках неизбежно повлечет и падение российского фондового рынка, такова специфика», – отметил **Александр Михайлов**.

Серьезной проблемой **Александр Михайлов** считает низкую финансовую грамотность населения и отсутствие массового отечественного инвестора. По его словам, основные игроки на российском фондовом рынке – иностранные фонды, хотя приток денег от российских паевых фондов до кризиса тоже показывал неплохую динамику.

Упомянул ведущий экономист и об еще одной особенности отечественного фондового рынка: «Наши компании платят низкие дивиденды, направляя основную массу денег на развитие, поэтому инвесторы на российском рынке рассчитывают не на доход от дивидендов, а на прибыль, полученную в результате изменения цены акции».

В завершении **Александр Михайлов** порекомендовал выбирать акции эмитентов, у которых еще сохранился потенциал роста и подчеркнул, что



**Александр Михайлов,**  
Северо-Западный Банк  
Сбербанка России



**Светлана Сорокина,**  
Отделение Пенсионного  
фонда



**Павел Иванов,**  
РО ФСФР России  
в СЗФО



**Татьяна Лескова,**  
Сбербанка России

на сайте Сбербанка можно ознакомиться с аналитическими обзорами, посвященными перспективам российского фондового рынка в 2010 году, подготовленными аналитическим отделом Департамента казначейских операций и финансовых рынков Сбербанка России ОАО.

## Пенсионные накопления

На мероприятии была затронута тема накопительной части пенсии.

**Светлана Сорокина, начальник отдела организации и учета процесса инвестирования Отделения Пенсионного фонда,** рассказала, что, несмотря на непожительный результат по пенсионным накоплениям в 2008 году, в прошлом году было принято 83 тыс. заявлений на размещение накопительной части пенсии (прирост к предыдущему году составил 25%).

86% подавших заявления граждан предпочитают государственный Пенсионный фонд, а частные управляющие компании выбираются крайне редко.

Коснулась **Светлана Сорокина** и программы софинансирования, под которую попадают люди, вкладывающие в накопительную часть пенсии от 2 тыс. до 12 тыс. рублей ежегодно. 10 лет государ-

ство удваивает взнос, сделанный участником программы. Заявление на участие в программе можно подать до 1 октября 2013 года.

**Павел Иванов, руководитель РО ФСФР Ростст в СЗФО,** рассказал о том, что прирост доходности управляющих компаний в 2009 году доходил до 110% к уровню предыдущего года, но заметил, что убытки 2008 года основной массе компаний полностью ликвидировать пока не удалось.

При этом **Светлана Сорокина** подчеркнула, что убытки 2008 года практически не скажутся на итоговом размере пенсии.

**Татьяна Лескова, специалист Управления вкладов и расчетов населения Северо-Западного Банка Сбербанка России,** рассказала об НПФ Сбербанка, текущая доходность которого за 9 месяцев 2009 года составила порядка 30%. **Татьяна Лескова** отметила, что даже в тяжелом 2008 году НПФ Сбербанка не понес убытков. Она подчеркнула, что более, чем в 100 уполномоченных офисах банка на территории Северо-Западного региона можно оформить заявления на размещение накопительной части пенсии, о вступлении в программу софинансирования и оформить договор об обязательном пенсионном страховании с НПФ Сбербанка. ■

Мария АЛЕКСЕЕВА

# КНИЖНАЯ ЯРМАРКА

## ДК им. КРУПСКОЙ

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

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

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

Тел. 412-34-78

Узнайте больше на сайте [www.krupaspb.ru](http://www.krupaspb.ru)

## МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОГРАММА СТАЖИРОВОК



**Для бизнеса:** Взять на работу иностранного специалиста и внедрить инновации в Ваш бизнес

**Для студентов и выпускников:** Провести лето за границей и получить профессиональное развитие

Регистрация и подробная информация на сайте

[www.aiesec.spb.ru](http://www.aiesec.spb.ru)

Руководитель международной программы стажировок: Кечеджи Стелла, e-mail: [stella.kechedzhi@aiesec.net](mailto:stella.kechedzhi@aiesec.net)

Реклама

**Line Media Promotion**  
 Имиджевое распространение изданий в бизнес-центрах  
 774-27-08; +7(921)-327-71-17. sales@line-mp.ru  
[www.line-mp.ru](http://www.line-mp.ru)



### Наши услуги

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

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

e-mail: [office@easy-clean.ru](mailto:office@easy-clean.ru)

**Помните - мы всегда сможем договориться.**

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

**(812) 974-27-08,**

**+7-921-327-71-17**

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

Реклама

**Уважаемые читатели!**

Оформить бесплатную подписку можно, отправив бланк подписки по e-mail: **ttinfo@tt-agency.ru**, либо заполнив форму на сайт **www.ttfinance.ru**, либо отправив бланк заказа по факсу: **8-921-944-73-81**

**Бланк подписки**

Адрес для доставки журналов: \_\_\_\_\_

Контактные лица: \_\_\_\_\_

Контактные телефоны: \_\_\_\_\_

Название организации (в случае если подписчик – юридическое лицо): \_\_\_\_\_

**Выходные параметры издания:**

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

Сборник «ТТ Финансы. Финансовые услуги  
Санкт-Петербурга».

Выпуск №2/2010, апрель, май 2010

Главный редактор: Триндюк Т. Л.  
Директор по развитию: Фрейман Максим  
Арт-директор: Филиппова Татьяна  
Фотографии: Фрейман Андрей  
Редакция: Мария Алексеева, Алексей Крылов  
Корректор: Триндюк Галина  
Учредитель, редакция, издатель:  
ЗАО «ТТ Финанс».

Адрес: 191186, Санкт-Петербург,  
Конюшенная пл., 2, лит. Д, офис 422  
+7 921 944-73-81

e-mail: [ttinfo@tt-agency.ru](mailto:ttinfo@tt-agency.ru)  
[www.ttfinance.ru](http://www.ttfinance.ru)

Свободная цена.  
Материал статей предоставлен  
на коммерческой основе.

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

**ПОВОРОТ к Лучшему!****Z24 АВТОСЕРВИС**

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

стапель кузовной **“SIVER DE”**  
камера покрасочно-сушильная  
**“COLOR TECH”**  
компьютерный стенд  
“развал-схождение **“HUNTER”**”

**www.z24.ru****АВТОЗАПЧАСТИ АВТОСЕРВИС****Полюстровский, д.42 тел.: 979-24-24, 313-24-24**

# Переезжайте в центр! ОФИСЫ В АРЕНДУ



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

Воспользуйтесь выгодным  
антикризисным ценовым предложением

**Арендные ставки от 500 рублей**

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

Реклама

## Бизнес-центр «ВОЗРОЖДЕНИЕ»

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



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



**313-00-52 334-85-55**

Реклама

## РАЗЪЕЗЖАЯ



Бизнес-центр

отдельные офисные блоки  
от 50м<sup>2</sup>  
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

# Распродажа ПОЛИСОВ КАСКО

при продлении полиса  
любой страховой компании\*



 **336 36 36**

Выплаты без справок из ГИБДД и УВД\*\*

\* и \*\* Подробности на сайте [www.spass.ru](http://www.spass.ru)