

ДЕНЬГИ

ДАЙДЖЕСТ

Как меняется малый бизнес в Сибири **10**
Что способствует росту рынка лизинга **10**
Кто выигрывает от вступления России в ВТО **12**

Полис для особо опасных

страхование

Аналог «автогражданки» в опасном секторе промышленности стартовал 1 января, и участники нового рынка уверены, что удачно. При этом они сплошь и рядом путаются при расчете стоимости полисов и сильно расходятся в оценке охвата частных владельцев предприятий своими неизбежными услугами: от 5% до 25% опасных объектов. Так или иначе, неохваченное большинство с апреля ждут крупные штрафы.

Обоюдное недовольство

1 января вступил в силу закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев опасных объектов за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте». Таким образом, владельцы предприятий, куда входят опасные производственные объекты (ОПО) — ГЭС, НПЗ, объекты, где используется оборудование для нагрева воды выше 115 °С, — обязаны приобрести страховой полис. Годом позже — 1 января 2013-го — придется начать страховаться госструктурам, а также владельцам лифтов и эскалаторов в многоквартирных домах.

По мнению Национального союза страховщиков ответст-

венности (НССО), закон стартовал удачно. «На сегодня заключено более 18 тыс. договоров страхования, мы уже получаем первые данные по авариям и возможным выплатам», — рассказывает президент союза Андрей Юрьев. Напомним, что страховая компания, желающая работать на этом рынке, должна получить соответствующую лицензию Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР), а также являться членом НССО. Сейчас в союз входят 64 компании и одно страховое объединение. «Лицензию на страхование ОПО получила 51 страховая организация», — говорит глава союза.

Несмотря на удачный, по оценке НССО, старт, за два меся-

ца работы закона страхователи ОПО столкнулись с рядом проблем. В первую очередь речь идет о сложности отнесения некоторых ОПО к конкретным тарифным категориям. «Только по названию объекта не всегда можно однозначно определить, каким для него должен быть тариф, требуется более глубокий анализ данных, а методика такого анализа на законодательном уровне не установлена», — поясняет руководитель центра страхования ответственности компании «Ростгосстрах» Алина Малышева.

Как отмечают страховщики, это приводит к недобросовестной конкуренции, когда компании сознательно относят объект к тому типу, для которого тариф ниже. «Методика расчета страхового тарифа в этом виде сложнее, чем в ОСАГО. Одних только типов опасных объектов более 250, и каждому из них соответствуют свой тариф и своя страховая сумма. И либо в силу непрофессионализма, либо умышленно у некоторых страховщиков страховая премия оказывается занижена», — рассказывает директор департамента страхования финансовых рисков и ответственности компании «АльфаСтрахование» Зинаида Кузьмина.

Кроме того, отмечает начальник отдела страхования ОПО департамента развития страхования имущества и ответственности компании «Россия» Валерий Шишкин, есть случаи необосно-

ванного предоставления страховщиками понижающего коэффициента уровня безопасности ОПО — без подтверждения расчетами. Проявилась и коррупционная составляющая закона, на которую эксперты указывали еще до его вступления в силу. Как рассказали, «Б» страхователи ОПО, некоторые страховщики, желая любой ценой заполучить клиента, предлагают откат в 50-70% от страховой премии. В данном случае речь идет об объектах с низкими страховыми лимитами.

Есть претензии и к страхователям. «В некоторых случаях страхователь самостоятельно устанавливает страховую сумму, хотя по закону это может делать только страховщик. Бывает, что страхователи требуют уменьшения срока выплаты или применения скидки, не предоставляя при этом информацию для расчета понижающего коэффициента», — говорит Андрей Юрьев.

Кто в ответе за тариф?

Серьезной проблемой оказалось расплывчатое представление в законе порядка определения страховых сумм для недекларируемых объектов. Так, для ОПО химической, нефтехимической и нефтеперерабатывающей промышленности установлена страховая сумма 50 млн руб., однако четкого критерия, по которому объекты следует относить к химической, нефтехимической и не-

фтеперерабатывающей промышленности, в законе нет. По словам Алины Малышевой, это источник споров между страховщиками и владельцами объектов о размере страховой суммы. «Использовать коды общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД) некорректно, так как они присвоены юридическому лицу, а не отдельно взятому ОПО», — добавляет она. При этом, как отмечает госпожа Малышева, нефтяная компания, например, может владеть не только объектами химического производства, а, скажем, еще и административными зданиями с лифтами.

Выбор страховщика по принципу наименьшей цены вызывает неприятие. «В НССО есть единая информационная система, позволяющая проверить правильность расчетов, и страховщик, допустивший ошибку, штрафуется. И как только угроза штрафа нависнет над страховщиком, он побегит к страхователю с обещанием, что расчет был неверный и нужно доплатить», — говорит Зинаида Кузьмина. Как пояснил Андрей Юрьев, штраф — как минимум пятикратная сумма недополученной премии и до 30% цены лота, если такое занижение было допущено в рамках конкурсных процедур. Штрафные санкции прописаны в правилах профессиональной деятельности, утвержденных НССО. Однако, как от-

метили в союзе, пока ни одна компания под финансовые санкции не подпадала.

Страхователей ОПО в этой ситуации беспокоит перспектива штрафа от Ростехнадзора (он должен проверять наличие и содержание полиса) — и все по вине страховщика, неправильно определившего тип объекта, а значит, и страховую сумму.

Волокита

В связи с исполнением закона у многих предприятий возникли проблемы с декларацией промышленной безопасности, в которой оценивается риск аварий и связанные с ними угрозы. По сути, это основной документ для страховщика при установлении лимита ответственности. При этом, как отмечают промышленники, его содержание часто не отвечает реалиям. «Эти декларации писались давно — для чрезвычайных ситуаций. Там встречаются сценарии, написанные для городов, поселков и деревень, которых уже фактически нет», — замечает руководитель подкомитета по обязательным видам страхования Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) Андрей Денисов. По его словам, в декларации может быть, к примеру, написано, что в случае выброса ядовитого вещества количество погибших может достигать 10 тыс. человек, но, если граждане использованием противогазы, количество

жертв сокращается до 10 человек. «Соответственно, лимит может устанавливаться как максимальный — 6,5 млрд руб., так и в 10 млн руб. И какой из этих лимитов применять — тут никаких комментариев нет. Сейчас промышленные компании бросились получать эти комментарии, и понятно, что здесь у Ростехнадзора большие возможности для манипулирования», — говорит господин Денисов.

Так как содержимое декларации промышленной безопасности напрямую влияет на размер страховой суммы и премии, многие предприятия предпочли зарегистрировать свои ОПО и оптимизировать производство для повышения расчетного уровня безопасности. «К сожалению, провести перерегистрацию объектов до 1 апреля 2012 года (с 1 апреля за отсутствие полиса предусмотрен штраф. — „Ъ“) многие не успевают, поэтому вынуждены будут платить за страхование на основании имеющихся документов», — рассказывает заместитель гендиректора страховой компании «Согласие» Елена Бочарова.

Впрочем, декларации не единственная головная боль промышленников. Чтобы страховщик мог определить страховую сумму, ему необходимо ознакомиться с массой других документов, на подготовку которых, по словам члена подкомитета по обязательным видам страхования РСПП Максима

Сапожникова, уходит до полутора месяцев. Прежде всего, нужно заполнить заявление на страхование каждого ОПО — две-три страницы, то есть, если у предприятия 150 ОПО, оно должно подготовить 150 заявлений. К тому же к ним должен быть приложен огромный пакет документов, подтверждающих, в частности, право собственности, а также ряд количественных характеристик опасного объекта.

Но и это не все. Естественно, предприятия хотят, чтобы страховщик применил понижающий коэффициент. «Но чтобы его получить, на каждый объект нужно заполнить анкету объемом уже в 20 страниц. Теперь многим это на количество ОПО — получается две коробки дополнительных заявлений», — говорит Максим Сапожников.

Кроме того, отмечает Зинаида Кузьмина, страхователь обычно не владеет информацией, которая запрашивается в так называемых формах предоставления исходных сведений, когда, например, необходимо указать направление до ближайших населенных пунктов по розе ветров или тип этих населенных пунктов. Впрочем, проблемы бывают и с предоставлением документов, подтверждающих право эксплуатации ОПО, — свидетельств о собственности, договоров аренды или лизинга.

(Окончание на стр. 11)



it's our world



Orange и наименования продуктов и услуг Orange, используемые в этом материале, являются торговыми марками Orange Personal Communications Services Limited. Оборудование сертифицировано. Услуги лицензированы. Реклама.

- единственный в России международный оператор с собственной развитой инфраструктурой
- крупнейшая в мире сеть передачи данных, охватывающая 220 стран
- локальная поддержка в 166 странах силами 18 000 специалистов
- полный спектр телекоммуникационных услуг и интеграционных решений для бизнеса, включая облачные сервисы

Т. 8 800 500 5 500

звонок по России бесплатный

www.orange-business.ru

Business Services



CITROËN JUMPER FOURGON

ВЫГОДНЫЕ КУБОМЕТРЫ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



CITROËN JUMPER FOURGON
ДО 17 м³ БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВА
от 845 000 рублей**

* Краткие технические характеристики:

** Citroën Jumper Fourgon Fg L1H1 2.2 HDi 100 л.с. МКПП, Citroën Jumper Chassis CHa 33 L2S 2.2 HDi 120 МКПП, Citroën Jumper Minibus Автобус категории А (городские перевозки: 18+1), Citroën Berlingo VU 1.6i 90 МКПП. Все цены на автомобили 2011 года выпуска и до 30 апреля 2012 года.

*** Для версии LONG



CITROËN JUMPER CHASSIS
ШИРОКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ
ТРАНСФОРМАЦИИ
от 893 000 рублей**



CITROËN JUMPER MINIBUS
ДО 22 ПАССАЖИРОВ
от 1 236 000 рублей**



CITROËN BERLINGO VU
ВМЕСТИМОСТЬ —
2 ЕВРОПАЛЛЕТА***
от 504 000 рублей**

Качество и разнообразие коммерческого транспорта CITROËN позволяет эффективно решать бизнес-задачи практически любого масштаба, расширяя ваши возможности.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE*



АВТО СИТИ:

Г. НОВОСИБИРСК, УЛ. КРОПОТКИНА, Д. 203, ТЕЛ.: (383) 280-80-36, 280-80-35

ДЕНЬГИ дайджест

Шагнуть за рубежи

конкуренция

Вступление России в ВТО не только открывает внутренний российский рынок для экспансии зарубежных компаний, но и предоставляет новые возможности для отечественного бизнеса. Правда, не все отрасли выиграют от присоединения к ВТО в равной степени — для кого-то откроются новые возможности выйти на мировой рынок, но есть и те, для кого конкуренция с импортной продукцией потребует новых решений.

Лидеры и аутсайдеры

Россия официально была принята в глобальный торговый клуб в декабре прошлого года на 8-й Министерской конференции Всемирной торговой организации (ВТО), проходившей в Женеве, однако де-факто вступление России в ВТО состоится только в июле текущего года. «Главное следствие подписанного документа — снижение средней ставки импортного тарифа до 7,8% с 10%», — рассказала ведущий советник отдела ВТО департамента торговых переговоров Минэкономразвития РФ Татьяна Кошелева.

Фактически, по ее словам, речь идет о снижении антикризисных пошлин до уровня 2007 года. «Вступление в ВТО предполагает взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования в торговле — внутри страны для иностранных товаров и услуг будут действовать те же правила, что и для отечественных. Отказ от использования количественных и иных ограничений приведет к повышению прозрачности российской торговой политики», — полагает вице-президент Новосибирской торгово-промышленной палаты (НТПП), гендиректор консалтинговой

фирмы «Корпус» Юрий Воронов.

По мнению Татьяны Кошелевой, последствия вступления в ВТО могут быть неоднозначными для различных отраслей российской экономики. В качестве аргумента она привела расчеты экономистов Всемирного банка, по которым членство в ВТО принесет дополнительный прирост российской экономики на 0,4-0,5% в год в течение последующих семи лет — не столько в результате открытия новых рынков, сколько за счет более эффективного распределения ресурсов. По ее данным, выиграют от вступления в ВТО металлургия, сталепрокатная отрасль, химическая промышленность и ряд других.

Главный экономист УК «Финанс Менеджмент» Александр Осин не ожидает «каких-либо масштабных перемен» после вступления России в ВТО, поскольку оно затянется фактически на десятилетия и многие позиции в производстве, которые ранее попадали под риск при вступлении в ВТО, уже утрачены. Общий объем снижения импортных и экспортных пошлин составит около 430 млрд руб., или всего 0,8% ВВП.

Согласно прошлогодним данным информационного бюро по присоединению России к ВТО, ни на один базовый продукт сельского хозяйства, который выращивается и потребляется внутри РФ, импортная таможенная пошлина снижена не будет. В связи с присоединением к ВТО Россия не взяла никаких обязательств относительно внутренних тарифов на газ, энергоресурсы и т. п. По другим продуктам, по данным господина Осина, снижение пошлин будет носить сдержанный характер, около 4% за несколько лет. Поддержка агропромышленного комплекса (АПК) сейчас составляет 12,7 млрд руб. (\$4,4 млрд) в год (согласно данным пересмотренного бюджета РФ на 2011 год). При вступлении в ВТО Россия, вопреки существующим для этой организации правилам, выставила условие в 2012 году повысить для РФ максимальный возможный уровень господдержки сельского хозяйства с \$4,4 млрд до \$9 млрд и лишь затем снизить эту поддержку постепенно до сегодняшних \$4,4 млрд в год к 2017 году. Помимо поддержки аграрного сектора на федеральном уровне сохранится региональная поддержка аграрного сектора, которая на порядок превышает по объему уровень федерального финансирования.

Не принесет значимых потерь вступление России в ВТО и для региональных экономик. «Экономика Новосибирской области достаточно диверсифицирована: это ее главное достоинство, которое помогает нам с минимальными потерями пережить различные экономические катаклизмы», — считает начальник контрольного отдела управления ФНС РФ по Новосибирской области Татьяна Ятченко. По ее мнению, благодаря этой особенности возможные отрицательные последствия от вступления в ВТО окажутся нивелированными.

С такой точкой зрения не согласен эксперт совета при президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека Антон Дидикин. По его мнению, экономику региона ждет существенное изменение параметров самой экономической модели. «Компании, как местные, так и иностранные, потребуют большей прозрачности правил игры. Все это приведет к существенному усилению конкуренции. Для развития тех или иных отраслей одними мерами поддержки отечественного производителя будет уже не обойтись — российской делегации придется участвовать в выработке правил и более качественной поддержке тех отраслей экономики, где существенно возрастет конкуренция», — убежден господин Дидикин.

В свою очередь, начальник отдела внешних связей Сибирского отделения Российской академии наук (СО РАН) Сергей Заковряжний считает, что экономика региона давно готова к вступлению во Всемирную торговую организацию. Он рассказал, что многие предприятия и даже целые отрасли Сибирского региона работают в условиях ВТО начиная еще с 90-х годов. В качестве примера господин Заковряжний привел ряд научных институтов новосибирского Академгородка. «Исторически наши научные институты получали значительную часть финансирования от промышленных предприятий, но начиная с 90-х годов этот источник иссяк, поэтому выходом стала работа на внешних рынках», — объяснил он. Ряду предприятий, по его словам, удалось добиться успеха — например, на внешний рынок вышел Институт органической химии.

Впрочем, негативные стороны интеграции для отечественного и сибирского бизнеса, по оценкам заведующего отделом анализа и прогнози-

рования развития отраслевых систем ИЭПП СО РАН Никиты Сулова, будут тем сильнее, чем серьезнее будет грядущий экономический кризис. Собеседник отметил, что Россия входит во Всемирную торговую организацию накануне возможного развития мировой рецессии, грозящей стране оттоком капитала и сокращением внешнего спроса на продукцию российского импорта. Если негативные ожидания оправдаются, то рецессия, по его мнению, продлится не один год. В среднесрочной перспективе выгоды от вступления в ВТО получат предприятия сырьевых и энергетической отраслей, лесопереработки и металлургии. «Эти выгоды в значительной степени могут локализоваться в сибирских регионах, однако для дальнейшего развития дополнительная выручка должна использоваться в виде инвестиций в углубление переработки», — считает господин Сулов.

Негативное давление под влиянием вступления РФ в ВТО, по мнению господина Осина, испытают отдельные отрасли агропромышленного комплекса. В частности, свиноводство и птицеводство почувствуют существенное снижение рентабельности. Компании будут вынуждены искать способы снижения издержек. В результате, резюмирует господин Осин, возрастет роль государственного регулирования в сфере налоговой и тарифной поддержки производства. Впрочем, среднее снижение таможенных тарифов и пошлин для ряда отраслей АПК в 4-5% в перспективе не слишком лет недостатком велико, чтобы ожидать итогов ухудшения ситуации даже в указанных отраслях сельского хозяйства.

Среднее снижение таможенных тарифов и пошлин для промышленности в ближайшие годы составит 4-5%. Наиболее сложные проблемы,

по мнению господина Осина, возникнут в связи с ожидаемым вступлением в ВТО в российский машиностроении и обработке, прежде всего — ориентированном на внутренний рынок. «Вступление в ВТО может создать риски для ряда высокотехнологичных производств, чье развитие на данный момент опирается на государственную поддержку, в их числе — ВПК. Плана адаптации ВПК к этому изменению экономических условий в целом или хотя бы для его наиболее чувствительных секторов по-прежнему нет», — подчеркивает аналитик. Он полагает, что вступление в ВТО должно проводиться по крайней мере параллельно с усилением бюджетной поддержки экономики, прежде всего на федеральном, но, по возможности, и на региональном уровне. Однако ставка по-прежнему делается на свободный рынок.

Способ действия

Вступление в ВТО, как считает руководитель департамента стратегического развития ООО «СофтЛэнд» Алексей Янковский, означает всплеск изменений в законодательстве — такой же, как это было при вступлении России в Таможенный союз.

Благодаря включению России в мировую внешнеэкономическую систему, росту объема регулирования внешне-торговых операций и широкому внедрению новых информационных технологий российской таможенная система подверглась значительным изменениям, став более гибкой, полагает главный государственный инспектор отдела по внедрению перспективных таможенных технологий Олег Гришук. В подтверждение своих слов господин Гришук сообщил, что Федеральная таможенная служба автоматизировала все процедуры, которые прописаны в Таможенном кодексе, например прибытие и

убытие товаров и транспортных средств на таможенную территорию Таможенного союза, оформление транзита товаров, помещение их на склады временного хранения, декларирование товаров с применением практически всех таможенных процедур. Также, по его словам, сейчас таможня имеет возможность принимать предварительную информацию о товаре еще до того, как он пересечет таможенную границу, использовать ее при регистрации прибытия и анализировать с применением системы управления рисками. «Автоматизированы и вспомогательные процессы, которые позволяют анализировать данные таможенной статистики, проводить сверку показателей взаимной торговли различных государств, выявлять области риска, анализировать и прогнозировать поступление платежей в федеральный бюджет», — подчеркнул собеседник.

Есть много возможностей, которые позволяют упростить и ускорить таможенное оформление, отмечает начальник новосибирского поста центра электронного декларирования Вячеслав Попов. По его словам, речь идет об электронном декларировании товаров, для чего создаются специализированные центры. «Переход на новые технологии всегда дается непросто, однако благодаря электронному декларированию должны быть снижены денежные, временные и человеческие издержки», — считает таможенник. Постепенно, по его мнению, объемы электронного декларирования будут расти, и бизнес оценит удобство такой формы работы.

«Участникам ВЭД для эффективного ведения бизнеса особенно важно понимать особенности и регламенты действующего законодательства и уметь оперативно реагировать на любые поправки», — отметила начальник валютного

управления банка «Левобережный» Елена Толкачева. По ее мнению, разобраться в тонкостях и нюансах ВЭД, особенностях проведения расчетов с партнерами из Китая, правилах таможенного оформления экспортерам и импортерам бывает непросто. Сейчас, по словам госпожи Толкачевой, существуют возможности получения торгового финансирования через крупнейшие банки США, Германии, Японии, Китая, есть и другие инструменты при проведении операций с иностранными торговыми партнерами.

Аналитики прогнозируют дальнейший рост внешнеторгового товарооборота Новосибирска в результате вступления в ВТО. По данным статистики, внешнеторговый оборот Новосибирской области в 2011 году составлял около \$4 млрд, или всего 0,5%, доля региона в ВВП РФ 1,5%, то есть при повышении эффективности региональной экономики после снятия торговых барьеров внешнеторговый оборот региона может существенно возрасти. Этому, по мнению экспертов, способствует экономико-географическое положение Новосибирской области. При этом господин Осин считает, что структура экономики области создает повышенные риски. «Доля услуг, торговли и операций с недвижимостью в ВРП составляет 42%. Естественно, что такое перенасыщение посредническими организациями при снятии торговых барьеров может привести к активизации торговых операций в регионе, но рост доходов населения, реального сектора существенно менее эластичен, поэтому лучше все же избежать чрезмерной спекулятивной активности в данной сфере в среднесрочном периоде, рассчитывая на долгосрочный рост за счет структурных реформ ВРП», — подытоживает господин Осин.

Яна Янушкевич

ООО «ДОРС Новосибирск» - региональный центр компании «ДОРС» - производителя и поставщика кассовой техники и банковского оборудования: детекторов валют, счетчиков, сортировщиков, упаковщиков банкнот и монет, информационно-платежных терминалов, банкоматов и индивидуальных банковских сейфов. Наряду с банковской и кассовой техникой, выпускаемой под собственной торговой маркой DORS, компания поставляет оборудование известных производителей, таких как **Magner**, **VAMA**, **CTcoin**.

DORS 600

- Оптимальная скорость пересчета - 1200 банкнот в минуту.
- Режим суммирования результатов пересчета.
- Механическая настройка толщины банкнотной бумаги.
- Звуковая индикация ошибок (с возможностью отключения по желанию пользователя).

DORS 1300

- Поворотный в двух плоскостях широкоформатный цветной ЖК-монитор
- Две встроенные видеокамеры
- Отображение полного ИК-образа банкноты на мониторе
- Мощный УФ-источник

Magner 175

- Лучшая на рынке скорость работы в режимах пересчета с детекцией, сортировки, сканирования серийных номеров
- Сортировка по ветхости
- Сверка серийных номеров
- Распознавание до 10 валют
- Цветной графический дисплей 4,3"
- Удобный интерфейс
- Компактные размеры

Magner 350

- Высокий уровень детекции
- Сортировка по различным критериям
- Сверка серийных номеров
- Информативное и удобное меню пользователя
- Широкий спектр опциональных устройств

* Прошел тестирование и рекомендован к использованию ЦБ РФ.

ООО «ДОРС Новосибирск» 630075, ул. Богдана Хмельницкого, д. 7/1
Тел./факс: (383) 210-55-70, 210-55-71, 210-55-72 E-mail: info@nsk.systema.biz
www.systema.biz **www.dors.ru**

Инструмент со3Дателя для дома и учёбы!

КОМПАС-3D V13 Home
Полнофункциональная версия системы трехмерного моделирования

Для вашей квартиры и дачного участка

- NEW! Проектирование инженерных коммуникаций
- Двумерное черчение
- Расстановка мебели
- Создание уникальных предметов интерьера
- Неограниченные возможности по трехмерному моделированию любых объектов вашего хобби

Будущим строителям, архитекторам, инженерам

- NEW! Моделирование электросхем, кабелей, жгутов и др.
- Проектирование валов, пружин, металлоконструкций, трубопроводов, пресс-форм
- Проектирование архитектурных сооружений, инженерных систем, отопления, вентиляции, водоснабжения, электроосвещения и др.
- Выполнение курсовых и дипломных проектов, лабораторных и практических работ по инженерной и компьютерной графике, начертательной геометрии, технической механике
- Обширные библиотеки стандартных изделий по ГОСТ
- Огромная база материалов с физическими характеристиками

1С ДИСТРИБЬЮЦИЯ

НАШИ ПАРТНЕРЫ ВСЕГДА РЯДОМ
(продажа программ и сопровождение)
Найдите их координаты на www.1c-sibir.ru

Новосибирск
Профи: (383) 357-45-88
Терра: (383) 209-14-80
1С-Рарус: (383) 328-11-41
Кемерово
Геолан: (38464) 2-00-60
МК-Кузбасс: (3842) 76-83-45
СофтТехСнаб: (3842) 34-95-49
Красноярск
КрасБизнесКонсалт: (391) 237-15-38
Макссофт: (391) 265-13-85
Сервис-М: (391) 226-87-89
Абакан
Киасофт: (3902) 26-40-26
Проектервис: (3902) 26-22-99
Центр промышленного оборудования: (3902) 22-08-52

БАНК ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ

ИДЕАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ЦЕНТР КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

(383)3-600-900
www.nskbl.ru

Реклама Банка «Левобережный» (ОАО). Лицензия Банка России №1343

ДЕНЬГИ дайджест

Купе для скользких дорог

средства передвижения

Новый Audi 2679656E3B Coupe quattro, выглядящий дорогим пижонским автомобилем, может стать серьезным учебным снарядом для постигающего азы раллиста. К такому выводу пришел обозреватель „Ъ“, помесив колесами московский снег и пошlifовав шипами лед озера под Ханты-Мансийском.

Теснота не в обиду

Стоит признать, что Audi 2679656E3B Coupe и до фейслифтинга выглядела на два миллиона рублей, которые за нее просят. А теперь и подано. Все эти новые решеточки, окантовочки и фонарики обновленному купе, бесспорно, идут. Взять хоть сплошные светодиодные стрелки в оптике — владельцы 2679656E3B предыдущего поколения завистливо смотрят вслед. Не просто нарядный, а действительно красивый автомобиль получились. Хотя и не лишенный недостатков.

Как и многие другие купе премиум-класса, 2679656E3B внутри меньше, чем это кажется снаружи. Огромный, широкий и длинный капот, выпуклые бока, массивные задние стойки, не менее серьезная корма. И при этом — грозящая больно стукнуть при посадке низкая крыша, плачущие брызги высокие пороги и возмущительная теснота на заднем диване. Наверное, спортивное купе и не должно быть верхом удобства, но ощущение постоянной зажатости в относительно большом автомобиле разочаровывает.

И мне показалось, что спортивные сиденья и спортивный же спрямленный снизу трехспицевый руль простора ничуть не добавляет. По крайней мере, на 2679656E3B Coupe с обыкновенными креслами и рулем лично мне было ездить приятнее: при той же посадке я ни разу не коснулся потолка, а рулевое колесо не загромождало половину приборной доски. У меня рост средний, а высоким и крупным любителям спортивности есть о чем призадуматься, заказывая спортивные опции.

В остальном же внутри все замечательно: характерный для Audi строгий минималистский дизайн в сочетании с отличной эргономикой, материалы отделки качественные, тактильно приятные, и собран салон отменно, без скрипелок, шушалонок, стучалок и прочей автомобильной нечисти. Из новшеств — цветной экран более высокого, чем прежде, разрешения и переключив вниз, к кулисе АКПП, кнопки и двойстик управления бортовой электроникой.

С самой электроникой ничего радикального не произошло, в автомобиле по-прежнему можно слушать радио, музыку с дисков, гаджетов, встроенного накопителя и карт памяти. Также позволено смотреть кино на DVD, разговаривать по телефону, не вынимая его из кармана, и наслаждаться работой навигационной системы, которая стала заметно лучше в плане картинок.

Обзор вперед в Audi 2679656E3B Coupe где-то на четыре балла, назад — скорее на три с плюсом, терпимо. А вот зеркалам я бы поставил три с минусом. Маленькие, уз-

кие, моментально покрывающиеся дорожной грязью, заставляющие то и дело крутить головой, во избежание нежданной встречи с незамеченным участником активного московского движения.

Задний диван шикарен. Однако пассажиров ждут не только в меру мягкие и удобные кожаные обтяжки, отдельные дефлекторы вентиляции и подлокотник с подстаканниками. Коленам заднего сиденья грозит встреча с очень близкими и жесткими спинками передних кресел, голове — с низким и тоже не особо мягким потолком. А пробраться на задний диван без кряхтения смогут, наверное, только самые стройные физкультурники.

Еще одна претензия к машине — усилие, с которым приходится закрывать двери и крышку багажника. С первого раза захлопнуть их получается только у того, кто привык к более брутальной технике. По-настоящему, что безрамочные двери 2679656E3B Coupe тяжелее обычных, но ведь крышка багажника-то вроде самая обыкновенная, почему же на первых порах приходится хлопотать по несколько раз?

Зато сам багажник в Audi 2679656E3B Coupe вполне практичный. Мало того, что он относительно объемистый — 455 литров и в нем есть ниши и сеточки органайзеров для мелких предметов. Так еще сверху предусмотрена очень полезная, на мой взгляд, вещь — два двойных откидных крючка на пружинках. Если вы, к примеру, засовываете в багажник чемодан, крючки не мешают. А если вы их откидываете и целюете к ним ручки пластиковых пакетов из магазина, крючки удерживают их в вертикальном положении, не позволяя рассыпаться содержимому по всему багажнику.

ОСОБОЕ МНЕНИЕ

Андрей Болоков, руководитель отдела продаж автоцентра «Авто-Стар-Сибирь», официальный дилер BMW: «В России клиент относительно недавно, по сравнению с более зрелыми рынками США или Западной Европы, начал приобщаться к культуре премиальных товаров. Быть может, именно поэтому тяга к приобретению «самого современного», «самого дорогого», «самого быстрого», «самого большого» — в общем, «самого-самого» по-прежнему очень сильна. В этой связи российские потребители весьма активно реагируют на появление новых комплектаций и живо интересуются отличиями модельных годов. Так что продать в России автомобиль максимальной комплектации бывает проще, чем, предположим, в США.

Однако постепенно набирает силу и встречный тренд: покупатели премиальных брендов начинают подходить более осознанно к выбору модели автомобиля, уже зная точно, что именно им нужно. При этом и сам импортер помогает клиенту в оптимальном выборе, выводя на рынок «пакетные предложения»: комплектации автомобиля с самым востребованным набором опций по привлекательной цене. Важным аспектом работы в премиум-сегменте является постоянная работа с клиентской лояльностью. Уверен, что те бренды и дилеры, которые активно инвестируют в клиентскую лояльность, выстраивают отношения не только в момент первой или второй продажи, а находятся в постоянном контакте со своим потребителем, предоставляя высокий уровень сервиса, в долгосрочной

перспективе окажутся более успешными. На самом деле клиент, премиальный или массовый, хочет по сути одного и того же — сервиса хорошего качества, продукта, который отвечал бы его интересам, и, конечно же, конкурентных цен. Для клиента важен достаточный выбор, как по модельному ряду, так и по комплектации. Благо модельный ряд BMW дает такую возможность нашему клиенту.

При этом специфика премиум-сегмента является и то, что часть клиентов имеют не менее двух автомобилей на каждого члена семьи. Вот здесь полет фантазии не имеет предела. Это могут быть и автомобили выходного дня, причем понятие автомобиля выходного дня у каждого свое. Для кого-то это спортивные модели (BMW 6 серии, кабриолеты BMW, все модели M-

серии), а для кого-то и флагманский BMW 7 серии. В первом случае мотив — адреналин, жажда скорости, новые эмоции; во втором — комфортабельный автомобиль для перемещений без пробок, т. е. в выходной день. Но если смотреть шире, становится ясно: клиент всегда выбирает бренд, апеллирующий к близким ему ценностям; стремится стать обладателем товара, отвечающего четко сформулированным потребностям и особенностям эксплуатации».

Анисимова Наталья, маркетинг-менеджер «МАКС-моторс», официальный дилер Jaguar Land Rover в Новосибирске: «Сегодня решающими факторами при выборе автомобиля класса премиум являются не только технические характеристики и дизайн. Качество серви-

сного обслуживания, как и комплекс предоставляемых клиенту услуг играют не менее важную роль. Компания «Jaguar Land Rover Россия» уделяет внимание поддержанию высокого уровня удовлетворенности своих клиентов, соблюдая высокие стандарты, достойные британского бренда. Новая программа развития компании, рассчитанная на 2011-2016 годы, предполагает увеличение объемов продаж в три раза в ближайшие пять лет, доли рынка на 40%. Мы наеемся удерживать высокую доходность компании и дилерской сети. Совокупные продажи автомобилей Jaguar и Land Rover в России в феврале 2012 года составили 1 883 автомобиля, что на 115% больше продаж в феврале прошлого года. Эта цифра превышает результаты продаж в докризисные годы».

Мансийска. Пусть на нем не было дополнительной защиты бампера и днища, да и резина стояла «гражданская» — зимняя, нешипованная, ездить зимой оказалось легко и приятно. Разоны на снежной каше, перестроения на загородной дороге через сугроб между полосами, быстрые повороты на нечищеном загородном проселке — никаких проблем. Надо только не увлекаться и не забывать, что полноприводный 2679656E3B все-таки не внедорожник и даже не кроссовер — клиренс всего 12 см.

Единственная претензия к Audi 2679656E3B Coupe при зимней эксплуатации — это фантастическая способность моментально пачкаться, даже на сухой, казавшееся бы, дороге. Это касается прежде всего кормы — она покрывается толстым слоем грязи уже через несколько километров по шоссе.

Большую часть теста я проехал в автоматическом режиме системы Audi drive select, позволяющей менять параметры работы двигателя, трансмиссии, подвески и рулевого управления. Режим efficiency, на мой взгляд, чрезмерно душит мотор, dynamic — делает рулевое колесо излишне тугим, а comfort по ощущениям ничем не отличается от автоматического. Для любителей собственных настроек предусмотрен специальный режим individual, в котором можно ввести собственные настройки всех систем по отдельности.

В машине хорошо чувствуется скорость, на 140 км/ч нет ощущения, что едешь 80. Шум от дороги умеренный, а от двигателя даже порой приятный, когда он рывкает при ускорении с низов. Автомобиль отлично рулится, хорошо тормозит. Подвеска жестковатая, зато практически не заметны крены в поворотах, а раскочки нет и в помине. Несмотря на достойную динамику и отличную управляемость, Audi 2679656E3B Coupe quattro не провоцирует на подвиги, хотя и разрешает немного похулиганить.

Обсуждая Audi 2679656E3B Coupe quattro 2.0 TFSI с точки зрения повседневной практичности сложно: все-таки купе — автомобиль больше для эгоиста, чем для чадлолюбивого семьянина. Но если большей частью ездить в одиночестве или с одним пассажиром, от этой машины можно получать удовольствие при ежедневной городской езде и летом, и зимой. А если повезет найти достаточно ровную, широкую и безлюдную заснеженную дорожку, на ней Audi 2679656E3B Coupe quattro способен раскрыться по-настоящему.

Автомобиль Audi 2679656E3B Coupe quattro не назовешь дешевым, и стоимость владения здесь тоже выше среднего. Страховка каско обойдется в 100-130 тыс. руб. в зависимости от компании и дополнительных условий, ОСАГО — 6 336 руб. в год, транспортный налог — 12 660 руб. Зимняя резина тоже выходит недешево — около 40 тыс. руб. за четыре колеса 225/50 R17. С другой стороны, Audi 2679656E3B Coupe quattro 2.0 TFSI — отнюдь не самое дорогое среднеразмерное полноприводное купе на нашем рынке, большинство конкурентов значительно дороже.

Илья Зинovieв



Кажется, что полный привод quattro позволяет ездить даже по лестницам, но клиренс у 2679656E3B всего 12 см фото дмитрия леебедева

За все вышеописанное великокопие придется заплатить 2,362 млн руб. — столько стоит наш тестовый Audi 2679656E3B Coupe quattro 2.0 TFSI S tronic с навигационной системой, спортивными сиденьями и рулем и некоторыми другими опциями. Стандартная же версия с таким же двухлитровым двигателем мощностью 211 л. с.,

семиступенчатым роботом S tronic и постоянным полным приводом quattro с цилиндрическим межосевым дифференциалом и активным задним редуктором с изменением вектором тяги стоит 1,885 млн. Дальше уже можно выбрать цвет за 44 тыс. руб. (обычный черный или белый — бесплатно), парковочный ассистент с камерой зад-

Полис для особо опасных

страхование

(Окончание. Начало на стр. 9)

«У многих предприятий, особенно со старыми основными фондами, этих документов просто нет, и они отказываются их предоставлять. Естественно, страховщики в таких случаях делают послабления и оформляют договор без этих документов, но формально это нарушение закона», — говорит Зинаида Кузьмина.

Опасные штрафы

С 1 апреля Ростехнадзор имеет право штрафовать предприятия, не заключившие договор страхования. Для должностных лиц санкции составляют от 15 тыс. до 20 тыс. руб., для юрлиц — от 300 тыс. до 500 тыс. руб. «При этом размер штрафа не зависит от масштабов деятельности предприятия или степени его опасности. Если на предприятии 10 опасных объектов, штраф будет налагаться на каждый отсутствующий полис ОПО, то есть выплата возрастает до 3-5 млн руб. По нашему мнению, таких объектов будет порядка 15% от общего числа

ОПО», — рассказывает исполнительный вице-президент группы «Ренессанс Страхование» Наталья Карпова.

Таким образом, несмотря на множество сопутствующих проблем, приобретать полис все же приходится. «Никто закон нарушать не собирается, и все дружными рядами сейчас страхуются», — говорит Андрей Денисов. Страховщики поразному оценивают активность предприятий, сходясь на том, что крупные уже застраховали свою ответственность, а вот небольшие медлят. «На 22 февраля 2012 года застраховано 16 тыс. объектов — около 5% общего количества зарегистрированных ОПО, и по этим данным уже можно судить о возможных масштабах штрафных санкций», — говорит Елена Бочарова.

По оценкам Натальи Карповой, на конец февраля было застраховано не более 25% ОПО, а по расчетам начальника управления андеррайтинга страховой компании МАКС Алексея Володяева, к 1 апреля, скорее всего, будет застраховано лишь 20% предприятий.

«Пока предприятия страхуются неохотно. Крупные компании либо только объявляют тенденции, либо подсчитывают их результаты», — отмечает он. По мнению Андрея Юрьева, ник заключения договоров придется на конец марта, поскольку потом пойдут штрафы. В НССО пока затрудняются указать размер премии, собранной страховщиками за два месяца работы закона.

Своим чередом

По данным НССО, на опасных объектах ежедневно происходит от одной до пяти аварий, которые потенциально являются страховыми случаями в рамках закона об ОПО. Согласно данным, направленным страховщиками в союз, уже заявлено пять страховых событий, и они начнут принимать документы от потерпевших и урегулировать убытки после того, как Ростехнадзор и МЧС установят причины аварии. «На сегодня самым крупным и показательным случаем, когда есть договор страхования, является авария на газораспределительном пункте в Сестрорецке. Она

может стать первым событием с выплатами согласно закону об ОПО», — говорит Андрей Юрьев. Полноценная статистика аварий должна появиться к концу 2013 года, когда страхованием будут охвачены также муниципальные и федеральные опасные объекты.

Что касается самого закона об ОПО, то, по мнению страховщиков, его целесообразно дополнить, в частности, положениями о порядке компенсационных выплат. «Кроме того, из страхования выпали объекты на континентальном шельфе и объекты, эксплуатирующиеся сезонно и страхуемые на срок до года», — говорит Андрей Юрьев. Алина Малышева также указывает на сложности во взаимодействии участников урегулирования убытка. «Порядок расследования аварий Ростехнадзора создавался без учета закона об обязательном страховании, а для случаев, не охваченных этим порядком, порядок расследования вообще не установлен либо установлен разными ведомственными документами», — замечает она.

Марина Кадыкова

Место в 2010 году	Место в 2011 году	Название	Регистрационный номер	Город	Взносы (тыс. руб.)	Изменение за год (%)	Доля взносов (%)	Страхование жизни	Личное страхование	Страхование имущества	Страхование ответственности	Обязательное страхование ОСАГО
1	1	РОСГОССТРАХ (группа компаний)	1	—	92933472	14,9	4,6	10,4	43,6	3,1	38,2	35,6
2	2	СОГАЗ	1208	Москва	54921392	17,0	0,0	34,5	60,3	3,1	2,2	2,1
3	3	ИНГОССТРАХ	928	Москва	52769331	28,2	0,0	11,9	67,5	5,8	14,8	14,8
4	4	РЕСО-ГАРАНТИЯ	1209	Москва	44946628	25,5	0,1	15,1	60,7	2,7	21,4	21,4
5	5	ВСК	621	Москва	29676816	18,0	0,0	16,6	57,2	5,1	21,1	18,5
6	7	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	2239	Москва	28233277	38,0	0,0	23,4	57,6	6,3	12,7	12,1
7	8	СОГЛАСИЕ	1307	Москва	25709439	62,7	0,0	15,2	66,8	3,2	14,7	14,2
8	6	АЛЪЯНС	290	Москва	21294877	3,4	0,0	40,4	39,7	4,4	15,5	15,5
9	11	СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК	461	Москва	19424711	93,9	0,0	8,1	53,1	2,4	36,4	36,4
10	9	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	1284	Москва	14309251	19,2	0,0	20,9	65,8	1,8	11,5	11,5

*Без учета обязательного медицинского страхования (ОМС). Проверка — нет данных или корректный расчет невозможен. Источник: ФСФР.

Место в 2010 году	Место в 2011 году	Название	Регистрационный номер	Город	Взносы (тыс. руб.)	Изменение за год (%)	Доля взносов (%)	Страхование жизни	Личное страхование	Страхование имущества	Страхование ответственности	Обязательное страхование ОСАГО
1	1	РОСГОССТРАХ (группа компаний)	1	—	42958047	1,9	1,4	10,9	42,3	1,2	44,3	39,1
2	2	ИНГОССТРАХ	928	Москва	28349637	-0,3	0,0	17,2	66,9	2,9	13,0	13,0
3	3	СОГАЗ	1208	Москва	25432416	14,4	0,0	67,4	29,7	0,7	2,1	2,0
4	4	РЕСО-ГАРАНТИЯ	1209	Москва	22797970	17,7	0,2	17,9	55,9	1,2	24,8	24,8
5	6	ВСК	621	Москва	17104966	32,1	0,0	15,7	64,3	1,1	18,8	14,6
6	7	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	2239	Москва	12701619	21,2	0,0	28,0	57,0	1,2	13,8	12,6
7	11	СОГЛАСИЕ	1307	Москва	12585228	80,1	0,0	22,1	59,4	0,6	17,9	16,8
8	5	АЛЪЯНС	290	Москва	12426759	-28,5	0,1	46,0	38,1	1,3	14,5	14,5
9	9	СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК	461	Москва	11108445	51,8	0,0	7,5	53,2	0,5	38,8	38,7
10	13	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	1284	Москва	84533843	29,7	0,0	17,8	69,4	1,0	11,7	11,7

*Без учета обязательного медицинского страхования (ОМС). Проверка — нет данных или корректный расчет невозможен. Источник: ФСФР.

СГ МСК: амбициозные задачи, профессиональное исполнение

В конце прошлого года завершился процесс объединения двух филиалов ОАО «СГ МСК» — Западносибирского филиала и филиала в г. Новосибирск (до 08.04.2011 — филиал ЗАО «Страховая группа «Спасские ворота»).

В результате объединения образовался единый, дружный и сильный коллектив, который сочетает в себе профессионализм, амбициозность, целеустремленность и многолетний опыт трех компаний, участвовавших в объединении.

Сегодня филиал в г. Новосибирск ОАО «СГ МСК» является достойным хранителем традиций компаний, входящих в его состав, и опорным пунктом развития интересов объединенной компании в нашем регионе.

В настоящее время ОАО «СГ МСК» — восьмая по величине страховая компания России с численностью персонала более 5 тыс. человек и крупнейшим на российском страховом рынке уставным капиталом в размере 9,5 млрд руб. Филиальная сеть Компании насчитывает 154 филиала и является самой обширной среди российских страховщиков.

Наличие развитой региональной сети, квалифицированные кадры, достаточная ресурсная база, единый бренд и поддержка сильных акционеров — все это позволяет нам быть удобным партнером для наших существующих и будущих клиентов.

Имея серьезную базу для развития, наша Компания стремится занять лидирующее положение на страховом рынке России как по объему бизнеса, так и по качеству страховых услуг и сервиса, которые мы предоставляем нашим клиентам. Эти два направления — ключевые позиции стратегии нашей Компании на ближайшие два года.

По объему собранной премии за 2011 год объединенная компания занимает 9-е место на общероссийском страховом рынке и 7-е в Новосибирске и Новосибирской области. В течение 2012–2013 годов наша цель — войти в пятерку крупнейших страховых компаний и вдвое увеличить долю рынка. Мы ставим перед собой амбициозные задачи, и нет никаких сомнений в том, что поставленные цели будут достигнуты.

Для своих клиентов мы предлагаем широкий спектр страховых услуг, а именно

автострахование (ОСАГО и КАСКО), добровольное медицинское страхование (в том числе страхование от клеветочного злосудия), ипотечное страхование, страхование имущества и гражданской ответственности, страхование выезжающих за границу, страхование от несчастных случаев и комплексное обслуживание корпоративных клиентов. Своей целью мы видим обеспечение полной защиты имущественных интересов наших клиентов от любых рисков.

По всем интересующим Вас вопросам Вы можете обратиться в офис объединенного филиала по адресу ул. С. Шамшиных, д. 66, по тел. (383) 243-53-84, 243-53-85, 243-53-88 или по электронной почте novosibirsk.svi@sgmsk.ru. Также интересующую Вас информацию Вы сможете найти на нашем сайте www.mosinsur.ru.



СТРАХОВАЯ ГРУППА

MCK

От количества к качеству

административный ресурс

В Алтайском крае стабильно растет число занятых в сфере малого и среднего бизнеса (МСБ), улучшаются и финансовые показатели этого сектора региональной экономики. По оценкам экспертов, в ближайшее время алтайские предприниматели от количественного роста могут перейти к повышению качества предоставляемых услуг. Однако развитию малого бизнеса мешает ограниченный доступ к кредитным ресурсам и низкий уровень образования бизнесменов.

По данным Алтайкрайстата, в сфере МСБ работает около 88 тыс. предприятий, 465 из них — средние, 26,7 тыс. — малые и микропредприятия, 61 тыс. — индивидуальные предприниматели. Регион занимает первое место в СФО по количеству фактически осуществляющих деятельность субъектов МСБ. В этой сфере занято около 40% всего экономически активного населения края, что составляет почти 351,5 тыс. человек. Для сравнения: в 2005 году эта цифра не превышала 6%. «Данный показатель роста наполовину выше, чем в среднем по РФ. Но для края это нормальная ситуация, поскольку экономика его базируется на высокой доле АПК и строительства в ВРП, которая составляет 18% и 11% против 5% и 7% для РФ в среднем», — пояснил главный экономист УК «Финам Менеджмент» Александр Осин.

Эксперты отмечают улучшающийся год от года экономические показатели МСБ в регионе. Так, по данным Алтайкрайстата, объем инвестиций в основной капитал малых предприятий по итогам девяти месяцев 2011 года составил 3,8 млрд руб.

(на 67% выше аналогичного показателя 2010 года). В среднем по Сибири, по данным статистики, рост существенно скромнее — 5%. При этом алтайские предприятия МСБ владеют основными средствами на сумму почти 93 млрд руб. Это один из лучших показателей в СФО, позволяющий, по мнению аналитиков, говорить о высоком уровне финансовой стабильности регионального бизнеса.

Оборот малых предприятий за девять месяцев прошлого года составил 80,6 млрд руб., или 124,9% к аналогичному периоду 2010 года. В целом по России темпы роста оборота малых предприятий составляют 123,5%. Наиболее активный рост зафиксирован в сферах предоставления коммунальных, социальных и персональных услуг — 187,6%, в образовании — 152%, здравоохранении — 131%, оптовой и розничной торговле — 134,6%. «Полагаю, что количественные показатели доли МСБ в региональной экономике уже достаточно высоки, почти соответствуют уровню развитых стран», — уверен Александр Осин. — Необходим качественный рост сектора ма-

лого бизнеса, что связано с дальнейшим увеличением в нем доли производственных сельскохозяйственных предприятий при снижении доли посреднических организаций».

В отраслевой структуре МСБ Алтайского края по-прежнему преобладает торговля. По данным Александра Осина, в этом секторе высока чистая рентабельность, около 15-25%, значительны возможности по «теневому» уходу от налогообложения, соответственно для сферы торговли характерна быстрая окупаемость. Однако в последнее время отраслевая структура меняется. Если в 2005 году торговлей занимались 71% малых и средних предприятий края, то в 2009 году — 35,1%. 18,5% малых предприятий работают в сфере обрабатывающих производств, 14,5% — в сельском и лесном хозяйстве, 8,4% — на рынке недвижимости.

В Алтайском крае, как, впрочем, и во всей России, убеждены эксперты, есть ряд проблем, препятствующих развитию малого и среднего бизнеса. Во-первых, ограниченный доступ к финансовым ресурсам. Зачастую субъекты МСБ не имеют



Несмотря на преобладание торговли в отраслевой структуре МСБ, эксперты отмечают увеличение числа производственных предприятий

серьезной кредитной истории и внушительной залоговой базы, что затрудняет для них получение банковских займов. А для развития бизнеса, как подчеркивает председатель общественного совета по предпринимательству при главе администрации Мамонтовского района Алтайского края Владимир Палкин, необходимы внушительные кредиты на длительный срок — от 10 лет и более. Особенно, по его мнению, это актуально для построения производства, где без «длинных» денег просто не обойтись.

Вторая серьезная проблема, как считает исполнительный директор алтайского отделения «Деловой России» Эдуард Черненко, высокий уровень налогов. Прежде всего это касается возросших страховых взносов,

которые в 2011 году достигли 34%. Это, по мнению господина Черненко, существенно снижает рентабельность бизнеса и приводит к уходу большей части заработной платы в тень. Практика показывает, что зачастую официальная зарплата не превышает 6-7 тыс. руб., все остальное выплачивается «в конверте». Еще одной проблемой участника рынка считают административное давление на МСБ. «Число проверок остается очень большим. И это несмотря на тот факт, что внеплановые проверки надзорные органы согласовывают с прокуратурой», — отмечает господин Черненко. И наконец, серьезная проблема заключается в отсутствии у предпринимателей системных знаний о способах ведения бизнеса. Многие из них

управляют делами по наитию, не подозревая о современных технологиях маркетинга, менеджмента.

Дефицит кредитных ресурсов для МСБ региональные власти пытаются перекрыть за счет Алтайского фонда микрозаймов (АФМ) и Алтайского гарантийного фонда (АГФ). Только в 2011 году АГФ предоставил субъектам малого и среднего бизнеса 101 поручительство на сумму 262,7 млн руб. АФМ в тот же период выдал 403 займа на общую сумму 161,3 млн руб. Филиалы фонда работают в семи районах края. В 2012 году, как сообщил руководитель управления Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры Евгений Дешевых, филиалы АФМ будут открыты еще в 14 муниципальных образованиях. Кроме того, краевые власти предоставляют бизнесу целевые гранты до 300 тыс. руб. В 2011 году ими воспользовались 34 малых предприятия, работающие на рынке менее одного года. Общая сумма грантов составила 10 млн руб. По словам исполнительного директора сельхозпредприятия «Островное» (Мамонтовский район) Олега Добровольского, их компания достаточно активно использует такую меру господдержки, как субсидирование части процентной ставки по кредитам. «Иначе нам было бы сложно привлекать заемные средства по сложившимся на рынке ставкам», — поясняет он. За счет этого предприятие в 2011 году смогло приобрести доильные установки марки De Laval и два танка-охладителя той же марки. Также «Островное» пользуется механизмом льготной поставки ГСМ.

Квалификация алтайских предпринимателей отчасти повышается в рамках краевой программы подготовки кадров для сферы предпринимательства. Она имеет два направления — финансовое и правовое обеспечение МСБ. В середине 2011 года состоялся уже второй выпуск программы, дипломы получили 150 бизнесменов. По мнению директора многопрофильной компании «Крепость» (Заринск) Алексея Лесюкова (стал выпускником программы в 2011 году), подобное обучение позволяет предпринимателям в первую очередь расширить кругозор. «Она дала мне большой круг знакомств с предпринимателями региона. В каждом муниципальном образовании свои проблемы, свои интересные новшества. Поэтому обмен опытом был очень полезен», — отметил господин Лесюков.

Впрочем, далеко не все представители алтайского МСБ считают господдержку бизнеса необходимой. Глава крестьянско-фермерского хозяйства (Троицкий район Алтайского края) Геннадий Петюшин всю технику и семена приобретает за счет собственных ресурсов, стараясь не прибегать даже к заемным средствам. С такой же осторожностью он относится и к господдержке. «Мы стараемся не шатать широко, чтобы не поврать штаны», — пояснил идеологию развития своего бизнеса господин Петюшин.

Тем не менее краевые власти развитие МСБ называют одним из приоритетов в региональной экономике. Для решения этой задачи принята целевая программа государственной поддержки и развития малого и

среднего предпринимательства на 2011-2013 годы. На ее финансирование до 2013 года планируется направить более 550 млн руб., из них 160 млн руб. — из краевого бюджета, остальные средства — из федерального. Программа предполагает системный комплекс мер, направленных на развитие молодежного предпринимательства, инновационного бизнеса и производства. Большое внимание планируется уделить дальнейшему развитию системы информационно-консультационных центров и системы микрофинансирования. Все это, по мнению чиновников, позволит существенно улучшить развитие МСБ. По прогнозам властей, к 2013 году количество субъектов малого и среднего предпринимательства составит 110 тыс. единиц. Удельный вес занятых в малом бизнесе в общей численности занятых в экономике края составит 43%. Объем инвестиций в основной капитал малыми и средними предприятиями достигнет 9,3 млрд руб., объем налоговых поступлений от МСБ в консолидированный бюджет края составит 12 965 млн руб. В долгосрочной перспективе, к 2025 году, количество работающего населения края, занятого в сфере малого и среднего предпринимательства, должно возрасти на 130-150 тыс. человек и достигнуть доли в общей численности работающих в 52-55%. Удельный вес малого и среднего предпринимательства в ВРП в целом по краю составит не менее 35-40%. По крайней мере, эти показатели прописаны в стратегии социально-экономического развития Алтайского края до 2025 года.

Михайл Палочкин

ОСОБОЕ МНЕНИЕ

Валентина Новикова, начальник управления продаж и клиентских отношений ОАО КБ «Акцепт»: «Если вы посмотрите предложения банков, то увидите, что программы для малого бизнеса есть у всех. Привлекательность кредитования малого бизнеса для банков определяют несколько факторов. Во-первых, перспективность взаимовыгодного развития. Осуществляя кредитование предпринимателей в начале их деятельности, банк способствует развитию их бизнеса. Растет бизнес — увеличивается количество и объем банковских продуктов и услуг, которые становятся актуальными для предпринимателя. Таким образом, формируются взаимовыгодное и лояльное партнерство на многие годы.

Во-вторых, доходность кредитования на раннем этапе. Стоимость кредитных продуктов для предпринимателей, находящихся на раннем этапе развития, всегда выше, чем для устойчивого бизнеса, присутствующего на рынке продолжительное время. Отсутствие в большинстве случаев ликвидного залога, качественного учета своей деятельности, особенно во взаимодействии с партнерами по бизнесу, малопрозрачные денежные потоки — все это ведет к высоким рискам невозврата кредита, которые отчасти компенсируются как раз более высокими ставками по кредиту. Вместе с тем для предпринимателя, выполнившего условия кредитного договора и начинающего формировать положительную кредитную историю, банк готов пойти на снижение стоимости кредита, предлагая программы лояльности.

Добавляет привлекательности сегменту МСБ диверсификация клиентской базы. Банк всегда заинтересован в многочисленной, стабильной и качественной клиентской базе, за счет чего формируется более устойчивый кредитный портфель, позволяющий банку рассчитывать на определенный уровень доходности, что, в свою очередь, позволяет прогнозировать собственное развитие, а значит, разработку более интересных и актуальных продуктов и услуг для рынка».

Юрий Семенчук, управляющий директор ОАО «МДМ Банк»: «Кредитовать малый бизнес банкам выгодно во все времена: и в кризис, и в период подъема экономики. Это тот сегмент экономики, который существует и развивается практически при любой экономической ситуации в стране и мире. Кроме того, малый бизнес представлен всеми направлениями деятельности. Это обеспечивает кредитным организациям диверсифицированный портфель заемщиков и, как следствие, стабильные доходы.

ИНВЕСТИЦИИ

По итогам 2011 года сибирский рынок автотранспорта вырос на 25%, до 17-18 млрд руб. Вынужденные конкурировать за клиентов, участники рынка снизили ставки по сделкам лизинга и сократили сроки рассрочки заявок. Эксперты прогнозируют дальнейший рост рынка, обеспечат который, по их мнению, отложенный спрос, а также относительно стабильная экономическая ситуация на текущий год.

За прошедший год объем рынка лизинговых услуг, оказанных на территории Сибирского федерального округа (СФО), составил около 70 млрд руб., из них на сегмент автотехники, по подсчетам главного экономиста УК «Финам Менеджмент» Александра Осина, пришлось около 17-18 млрд руб. По его данным, рост объема рынка по сравнению с 2010 годом составил 25%. Столь существенный показатель господин Осин объясняет «общим увеличением инвестиционного спроса и улучшением качества предложений лизинговых компаний и банков». Впрочем, прогнозирует аналитик, на докризисный уровень рынок выйдет лишь в ближайшие годы, поскольку падение объема сделок в 2009 году было слишком серьезным — в целом по РФ рынок упал на 56%. Самым динамичным сегментом рынка по итогам 2011 года — как в целом по стране, так и в СФО — стал, по мнению господина Осина, лизинг автотранспорта. «Автотранспорт является одним из основных компонентов бизнеса независимых частных компаний, поэтому общее оживление экономической деятельности привело к всплеску спроса в этом сегменте», — полагает эксперт.

В 2011 году автомобильный рынок продемонстрировал подъем: он вырос на 40% в денежном выражении, оказавшись самым динамичным среди всех основных мировых рынков, подсчитала компания PricewaterhouseCoopers (PwC). В общей сложности, по данным PwC, в России было реализовано 2,5 млн новых легковых автомобилей — почти столько же, сколько и в предкризисные годы. На объем автомобильного рынка повлияло не только количество проданных авто, но и их цена. Как подсчитала PwC, в 2011 году средняя номинальная цена нового легкового автомобиля, проданного на российском рынке, была выше показателя 2008 года на 5,4% (\$23 500 против \$22 300). А реальные цены, с учетом роста среднегодового курса доллара, выросли на 24,5%. Неудивительно, что объемы бизнеса лизинговых компаний в сегменте автотранспорта увеличились на десятки процентов. «У нас объемы услуг лизинга автомобилей выросли более чем на 66%», — рассказал директор филиала Europlan Петр Геласимов. Финансист отметил, что фактор сезонности, характерный для лизингового рынка, в этом году оказался не столь сильным: в 2011 году всплеск количества и объемов профинансированных сделок, характерный для конца года, был «несколько смазан». Он объяснил, что традиционные темпы роста продаж лизинговых услуг в течение года увеличивались плавно, рынок набирал обороты с минимальными результатами в январе до высочайших результатов в декабре.

«Но в 2011 году в период октябрь — декабрь взрывного роста мы не дождались — увеличение было, но не столь существенное», — подчеркнул господин Геласимов. По его мнению, это связано с тем, что на автомобильном рынке также произошло довольно резкое замедление темпов роста продаж.

Для сибирского регионального филиала ЗАО «Сбербанк Лизинг» объем сделок лизинга легкового автотранспорта, по словам директора филиала Вадима Лузанова, вырос на 65%. «В целом объем нового бизнеса филиала (включает Кемеровскую, Новосибирскую, Томскую области, Алтайский край и Республику Алтай) в этом сегменте за 2011 год вырос в сравнении с предыдущим годом более чем в 13 раз», — уточнил менеджер.

По мнению опрошенных, Б* экспертов, по итогам 2011 года спрос на услуги лизинга в сегменте автомобильного транспорта не уступил докризисному. «По крайней мере, он сопоставим», — утверждает Вадим Лузанов. А Петр Геласимов убежден, что спрос все же превзошел показатели 2008 года, ведь для его компании «количество заключенных договоров по итогам 2011 года превысило показатели 2008 года». В качестве доказательства господин Геласимов приводит количество заключенных его филиалом договоров — 20,76 тыс. в 2011 году против 15,1 тыс. в 2008 году.

По итогам прошлого года основными потребителями лизинговых услуг, полагает Вадим Лузанов, стали компании-грузоперевозчики, а также строительная и дорожная отрасли. «Но безусловным лидером стал грузовой транспорт», — подчеркивает менеджер. Он рассказал, что за прошедший год крупнейшими сделками филиала в этом сегменте стали «соглашения по поставке партий грузовых автомобилей КамАЗ, а также карьерных самосвалов лизингополучателям в Новосибирской и Кемеровской областях».

«Все сегменты показали сопоставимый рост», — спорит со своим коллегой Петр Геласимов. — Если продажи легковых автомобилей просели в 2009 году только на 50-55% относительно продаж 2008 года, то и рост был более постепенным по сравнению с грузовыми автомобилями и спецтехникой». В кризис, по его словам, продажи грузовых автомобилей и спецтехники упали на 70-90%, а сейчас спрос полностью восстановился. Тем не менее господин Геласимов уточнил, что на рынке грузовой и специальной техники до сих пор лидировали российские и китайские производители тяжелых машин, сейчас же проявилась тенденция роста спроса на технику европейской и японской производства.

Лизингодатели отмечают растущий интерес к сделкам со стороны предприятий МСБ. «Со стороны «малышей» спрос восстанавливается «более высокими темпами» — удельный вес в лизинговом портфеле сибирского регионального филиала сделок с МСБ в 2011 году вырос с 48% до 70%», — отметил господин Лузанов. По наблюдениям Петра Геласимова, в 2011 году в его филиале 78% сделок лизинга было заключено с

компаниями, насчитывающими менее 100 сотрудников.

«Эксперт РА», опросив топ-менеджеров крупнейших компаний, выявил основные факторы риска для лизинговых компаний в 2011 году. По мнению агентства, главной угрозой, препятствующей росту рынка, стало отсутствие фондирования в необходимом объеме. А в 2010 году лизинговые компании больше всего опасались нехватки платежеспособных клиентов, говорится в отчете агентства. Главным уроком, который лизинговые компании вынесли из кризиса, по мнению Вадима Лузанова, это необходимость более серьезной оценки рисков по каждой сделке. «В 2011 году мы серьезно усовершенствовали систему управления рисками — удалось сократить срок принятия решения по сделкам розничного лизинга, к которому относится большинство сделок с автотранспортом, до двух рабочих дней», — рассказал банкир.

Конкуренция вынуждает лизинговые компании снижать ставки. По данным Europlan, ставки снизились еще в начале 2011 года и до сих пор сохраняются «очевидно ниже уровня 2008 года». Еще одна положительная тенденция первого полугодия 2011 года на рынке лизинга в Сибири — практически решен вопрос о просроченном портфеле, который сформировался у компаний в течение кризисного периода. Несмотря на качественный портфель, доля просроченной задолженности ЗАО «Сбербанк Лизинг», по словам Вадима Лузанова, не «нулевая». Все же, добавляет он, вопрос о просроченных сделках сибирским региональным филиалом практически решен: «90% изъятых в период кризиса имущества уже реализовано по рыночной стоимости, кроме того в текущем году мы ожидаем поступления определенных денежных сумм в рамках принятых судебных решений и процедур банкротства». По данным господина Геласимова, на лизинговом рынке существуют «очень крупные игроки, доля просроченного портфеля которых превышает 5% и даже 20%, причём это показатель по просроченной задолженности свыше 60 или даже 90 дней».

Потенциал роста лизинговых сделок по автомобильному транспорту в СФО не исчерпан, убежден Александр Осин. Он прогнозирует дальнейший рост рынка автотранспорта в течение всего 2012 года в рамках 25%. Прогноз аналитик основывает на том, что естественный рост рынка будет усилен приростом объема инвестиций на 8% к уровню прошлого года в реальном выражении. К тому же, добавляет господин Осин, существенным фактором остается отложенный спрос на лизинговые услуги со стороны бизнеса.

Оптимизм на развитие автомобильного рынка смотрят и в PricewaterhouseCooper. Аналитики указывают, что по итогам 2011 года производство автомобилей в России выросло на 45% по сравнению с уровнем 2010 года — до 1,7 млн штук, что стало «абсолютным историческим максимумом» для нашей страны. А в долгосрочной перспективе, к 2020-м годам, по мнению аналитиков компании, рынок вырастет до 4 млн авто и более.

Яна Янушкевич

МДМ Банк

Кредиты малому бизнесу на выгодных условиях

- до 120 млн рублей
- принятие решения о выдаче кредита — до 5 дней

Круглосуточная справочная служба
8 800 2003 700
(звонок по России бесплатный)
www.mdm.ru

Предложение действительно по Универсальной кредитной программе. Сумма кредита — до 120 млн рублей / эквивалент в долларах США / евро. Ставка — 11,5-17% годовых в рублях. Возможно установление индивидуальной процентной ставки, окончательный размер годовой процентной ставки зависит от срока кредита, формы выдачи, финансового положения заемщика, наличия / отсутствия положительной кредитной истории в ОАО «МДМ Банк». Максимальный срок кредита — 10 лет. Частичное погашение кредита возможно в день платежа, полное погашение — без ограничений. Штраф за просрочку выполнения обязательств — 0,5% в день от суммы просроченного платежа. Кредит может быть оформлен на физическое лицо, условия уточняйте в офисах банка. Предложение действительно на момент публикации. ОАО «МДМ Банк». Генеральная лицензия ЦБ РФ № 323 от 06.08.2009 г.