35 → Третья схема является „миксом“ первых двух, то есть ставка аренды торгового помещения складывается из фиксированного показателя и переменной, определяемой объемом товарооборота и равной проценту от выручки, если она превышает определенный уровень. За рубежом используется еще один метод исчисления ставки аренды, который позволяет наряду с фиксированной ставкой использовать два вида процентов от товарооборота. Так, при минимальном товарообороте арендатор платит больший процент, а при достижении более крупного — меньший», — рассказывает она.

По словам госпожи Балмочных, впервые система расчета арендной ставки в торговых комплексах в виде фиксированной платы и процента от товарооборота начала применяться в США во времена Великой депрессии в 1920–30-х годах. «В связи со сложными экономическими условиями большинство торговцев были не в состоянии платить ренту за помещения, и собственники объектов предложили им альтернативную схему оплаты. В Европе подобная система расчета арендной ставки получила распространение с 1980-х годов. В российских реалиях к этой схеме пришли лишь во время кризиса 2008–2009 годов: тогда ее начали применять в вводимых в эксплуатацию торговых объектах Москвы, Санкт-Петербурга и городов-миллионников. Как правило, для международных операторов подобная схема является привычной, поскольку у них есть опыт работы в Европе и США. У российских компаний она вызывает больше вопросов, но мы как консультанты стараемся объяснять все плюсы данной схемы: возможность разделить риски низкой посещаемости и доходности объекта между собственником и арендатором, прозрачность ведения бизнеса и открытость информации, а также заинтересованность собственника в привлечении посетителей в торговый центр», — говорит Анастасия Балмочных.

Интересно, что в силу разных причин, в том числе экономических, проценты от товарооборота, используемые для расчета ставки, в России, Европе и США пока отличаются. Так, для США среднее значение показателя процента товарооборота составляет 5,5%, а для Европы — 11%. В Москве средние значения находятся на уровне 10–12%, в Санкт-Петербурге и других городах России — несколько выше. Существует разница и в конкретных сегментах рынка. Так, если для операторов развлечений в США процент от товарооборота составляет 8,9%, то в Санкт-Петербурге подобный показатель может достигать 10%; в сегменте одежды проценты в США будут на уровне 5–6%, а в Москве или Санкт-Петербурге — 10–12% (для помещений площадью до 1 тыс. кв. м).

Следующим выступил Станислав Денисенко, директор группы по разрешению налоговых споров KPMG, который рассказал о судебной практике, связанной с арендой нежилых помещений. «На практике широко распространены случаи, когда арендатор приступает к чистовой отделке помещений конкретных магазинов или ресторанов еще до ввода торгового центра в эксплуатацию при его строительстве застройщиком. У торгового центра есть определенное позиционирование насчет того, что он должен открыться со всеми своими арендаторами единовременно, чтобы генерировать кумулятивные покупательские потоки. Зачастую эти отделочные работы, которые делают арендаторы, достаточно масштабны по инженерии и денежным затратам. До определенного момента, всем было понятно, что это делается в рамках возникающих арендных отношений, и суды для налоговых целей рассматривали соответствующие расходы как вложения в арендованное имущество», — говорит он. Однако ситуация изменилась два года назад в связи с гражданским делом компании «Премьер». «Один из арендаторов в рамках предварительного договора аренды до регистрации права собственности арендодателя на здание торгового центра выполнил отделочные работы, однако впоследствии не смог платить арендную плату, в связи с чем договор аренды с ним был расторгнут. Этот арендатор потребовал в суде от арендодателя возвратить всю стоимость отделочных работ как неосновательное обогащение. Несмотря на то, что обычно при окончании/расторжении договоров аренды помещения возвращаются арендодателю только после демонтажа произведенной арендатором отделки, в этом случае помещение было принято арендодателем с отделкой, что и повлекло негативные для арендодателя последствия. С арендодателя было взыскано неосновательное обогащение», — рассказал господин Денисенко.

По его словам, на основании дела компании «Премьер» налоговая инспекция решила: поскольку право собственности на торговый центр еще не зарегистрировано, не может быть объекта аренды. Значит, нет арендных отношений, а, следовательно, и капитальных вложений в арендованное имущество (прямо предусмотренных Налоговым кодексом), тоже нет. «Однако арендатор осуществляет какие-то действия в помещении, но в рамках каких отношений? Раз, по мнению инспекции, арендных отношений быть не может, арендатор осуществляет подрядные работы в интересах арендодателя как застройщика. Когда госкомиссия осуществляет приемку здания, она посещает все помещения и определяет, соответствует ли объект проектной документации, в том числе в части безопасности. По мнению налоговой, госкомиссия не выдала бы разрешения на ввод помещений в эксплуатацию, если бы на момент осмотра в них не была выполнена отделка (в том числе пожарная сигнализация, вентиляция). Следовательно, по мнению инспекции, отделочные работы проводятся арендатором как его участие в „достройке“ торгового центра, что приводит к возникновению у арендодателя внереализационного дохода от безвозмездно полученных работ, а также увеличению у него базы по налогу на имущество. Таким образом, инспекция искусственно перераспределяет учтенные объекты налогообложения между добросовестными налогоплательщиками, что приводит к налоговым доначислениям для обеих сторон. Парадоксально, но эта логика в последнее время поддерживается некоторыми арбитражными судами Московского округа, хотя такой подход в перспективе ведет только к падению налоговых поступлений и общему снижению эффективности экономики, поскольку громадные инвестиции предлагается заморозить до регистрации права, для чего иногда требуются годы. В это время торговый центр будет простаивать, а налогооблагаемые доходы будут возникать значительно позднее», — резюмировал господин Денисенко. ■

ОСАО «Россия» было создано в апреле 1990 года в Москве, заявив о себе как о компании федерального значения, имеющей филиалы во всех крупных городах Российской Федерации. Одним из ведущих и значимых представительств компании в Северо-Западном округе является филиал в Санкт-Петербурге. Когда-то именно здесь находилось головное отделение дореволюционной страховой компании, чьим историческим преемником и стало ОСАО «Россия».

В последнее время рынок страховых компаний, предлагающих автострахование в Санкт-Петербурге достаточно обширен. Высокий рост продаж машин в 2011 и 2012 годах обеспечил значительные объемы страховых премий, это связано с ростом продаж новых отечественных автомобилей, имеющих программу по господдержке. Здесь стоит отметить еще и повышение средних значений динамики части регионов по стране, что напрямую связано с изменением поправочных коэффициентов по регионам.

После кризиса 2009 года большинство страховых компаний пыталось максимально уделить внимание своему финансовому положению, оптимизируя для этого бизнес-процессы, напрямую связанные с урегулированием страховых претензий. Результатом этой деятельности стало снижение размера средней выплаты по сравнению с 2011 годом. Кроме этого, рост сборов за 2011 год объясняется еще и тем, что многие автовладельцы, опасаясь возможных сложностей с дальнейшим приобретением полисов (в связи с новыми порядками прохождения ТО с января 2012 года), начали заранее покупать полисы, что вызвало бум продаж ОСАГО в декабре 2011 года.

На сегодняшний день прогнозировать ситуацию достаточно сложно по причине ожидающихся значительных законодательных изменений, касаемых ОС ОПО, его кросс-продаж, изменений поправочных коэффициентов в ОСАГО и реформы ОМС, которая, в свою очередь, окажет определенное воздействие на динамику взносов по ДМС. Из этого следует, что имеется вероятность снижения стоимости корпоративных программ по ДМС и возможный рост взносов в розничном сегменте, так как многие компании, возможно, станут продавать ДМС и ОМС одним пакетом для физических лиц.

Сегодня рынок страховых компаний, предлагающих страхование корпоративных рисков, в полном объеме, достаточно обширен. ОСАО «Россия» в Санкт-Петербурге является несомненным лидером по количеству предложений в данном сегменте страхования более чем по 100 направлениям.

Одним из самых востребованных видов на данный момент является страхование автопарка предприятия, страхование сотрудников по программе ДМС и страхование имущества предприятий. Вне всякого сомнения, одним из наиболее популярных и распространенных видов страхования корпоративных рисков является страхование автопарка, которое необходимо для защиты интересов предприятия, связанных:

- с повреждением, уничтожением, утратой (угоном, хищением) автотранспортных средств;
- с возмещением вреда, причиненного жизни, здоровью и имуществу третьих лиц вследствие эксплуатации предприятием автотранспортных средств;
- с жизнью и здоровьем водителей и пассажиров автотранспортных средств.

Здесь следует отметить, что в наши дни одним из важнейших факторов успеха и работы бизнеса, несомненно, являются человеческие ресурсы. Именно в связи с этим руководство большинства крупных предприятий заинтересовано в страховании своих сотрудников по программам добровольного медицинского страхования, которое подразумевает под собой страхование от несчастных случаев.

Филиал страхового общества «Россия» в Санкт-Петербурге предлагает все виды медицинских услуг, в рамках страхования корпоративных рисков по программам ДМС:

- амбулаторно-поликлиническое обслуживание;
- скорая медицинская помощь;
- стоматологическая помощь;
- стационарная помощь;
- вызов врача на дом.

Хочется отметить, что наряду со страхованием корпоративных рисков ОСАО «Россия» располагает большим выбором программ страхования имущества предприятия. Это связано с тем, что наряду со своей деятельностью любая организация может столкнуться с риском повреждения, уничтожения, гибели или утраты принадлежащего ей имущества. По заключенному договору страхования может быть застраховано как движимое, так и недвижимое имущество и его отдельные элементы.

Кроме этого можно выделить следующие виды страхования корпоративных рисков, предлагаемых страховым обществом «Россия» в Санкт-Петербурге:

- страхование воздушного и водного транспорта
- страхование строительных работ;
- страхование грузов;
- страхование ОПО.

Открытое страховое акционерное общество «Россия» расширяет свое присутствие в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, открыв дополнительный клиентский офис в Выборге. Здесь стоит отметить успешную работу петербургского филиала страхового общества во втором квартале прошедшего 2012 года. Одним из значимых событий в жизни филиала стало участие в мероприятии, посвященном двадцатилетию спортивного клуба «Ювента», в качестве главного партнера. Кроме этого, стоит отметить, что объемы вырученной премии по сравнению с предыдущими показателями позапрошлого года выросли в разы. Компании удалось повысить объем страховых премий в сегментах автострахования (ОСАГО) и страхования ответственности. Отдельное внимание стоит уделить развитию личного и добровольного медицинского страхования за период второго квартала 2012 года. В этой сфере квартальный план по ДМС был перевыполнен на 33%, а по личному страхованию на 65%. Исходя из этого, филиал ОСАО «Россия» в Санкт-Петербурге превысил плановую норму на 25%, при этом значительно снизив выплаты в части автострахования.

Филиал ОСАО «Россия» в Санкт-Петербурге в 2012 году взял уверенный курс на развитие страхового рынка в Северо-Западном федеральном округе. На сегодняшний день данный филиал общества является лидирующим подразделением и обладает сбалансированным портфелем качественных страховых продуктов.

Адрес: 197101, Санкт-Петербург, ул. Дивенская, д. 3
Тел. (812) 336-30-30
Факс (812) 336-34-30
e-mail: post@rosspb.ru

РЕКЛАМА