

УралБизнесЛизинг

АВГУСТ'2021

№1

КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ
КОМПАНИИ «УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ»

URBL.RU



ПОМОГАЕМ СОЗИДАТЬ!

16+

СОЗДАЕМ ОТРАСЛЕВЫЕ РЕШЕНИЯ.
В ФОКУСЕ ВНИМАНИЯ – СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО.
В ДИАЛОГЕ С БАНКАМИ.
РАБОТАТЬ ВМЕСТЕ – УСПЕХ!



Содержание

ООО «УралБизнесЛизинг» – лизинговая компания, которая с 2004 года помогает развиваться малому и среднему бизнесу. Предоставляем в лизинг технику, недвижимость и оборудование от официальных дилеров и любых производителей в различных отраслях. Рассматриваем заявки за три дня и оперативно принимаем решения. Все специалисты в компании с опытом работы в банковской сфере и экономическим образованием, поэтому каждый из них профессионал своего дела. Мы готовы разобраться в особенностях вашего бизнеса, чтобы подобрать проверенного поставщика и оформить условия договора и график платежей согласно вашего бизнеса. «УралБизнесЛизинг» – это семь официальных представительств. Наши клиенты находятся в 63 регионах по всей России. Мы не останавливаемся на достигнутом, постоянно улучшаем качество и расширяем географию наших услуг. «УралБизнесЛизинг» – это надежный профессиональный финансовый партнер вашего бизнеса.

- 01 Слово дирекции. Помогаем созидать
- 02 Сельское хозяйство. Актуальное
- 08 Экология. В тренде
- 10 Экспертное мнение. Госзакупки
- 13 Экспертное мнение. Банки
- 16 Отраслевые решения. Универсальность – наше кредо
- 17 Отраслевые решения. Аэропортовое хозяйство
- 18 Отраслевые решения. Медицина
- 20 Отраслевые решения. Дорожная сфера
- 22 Итоги 2020 года. Аналитика
- 26 Представительства. Новые горизонты
- 28 Представительства. Год открытый
- 30 Компания в лицах. Персона
- 32 Жизнь компании. Мотивация



**Вячеслав Павлович
Глазырин**

– Бизнес – нелегкий труд, и люди, которые стоят у его истоков и ведут экономическую деятельность, в силу внешних и внутренних обстоятельств сталкиваются с различными проблемами.

Наша лизинговая поддержка помогает малому и среднему бизнесу преодолевать трудности и выходить на качественно новый уровень – обновлять материально-техническую базу, выигрывать контракты, наращивать объемы выручки и отчислять поступления во все уровни бюджета. Крепкий бизнес дает основу экономике и открывает ресурсы к социальному развитию, выстраиванию инфраструктуры и, как следствие, комфортным условиям проживания в городах и сельской местности.



**Ольга Акимовна
Макарихина**

– В бизнесе ценно идти по пути непрерывных улучшений с надежными людьми – теми, кто держит слово и несет ответственность. Общаясь с клиентами и партнерами, получая обратную связь, я все больше убеждаюсь в правильности выбора каждого сотрудника, пришедшего в компанию с желанием развиваться. Сегодня «УралБизнесЛизинг» – это команда более чем из 100 человек в нескольких городах страны. С уверенностью говорю, что в компании работают профессионалы своего дела и отзывчивые люди, способные войти в положение клиента и компетентно решить даже самые сложные задачи. Я рада, что наравне с руководителями департаментов и представительств все сотрудники вносят неординарные идеи и вклад в развитие общего дела своими трудами, приверженностью ценностям компании. Объединяться и работать в сильной команде – большой успех!

2021 ГОД: В ФОКУСЕ ВНИМАНИЯ – СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

2021 год в Удмуртии объявлен Годом села. Специально для корпоративного издания «УралБизнесЛизинга» зампред Правительства Удмуртской Республики – министр сельского хозяйства и продовольствия Ольга Абрамова рассказала о планах на этот год и произошедшей модернизации в отрасли сельского хозяйства.



Ольга Абрамова

СЕЛО ЖДЕТ ПЕРЕМЕН

– Какой основной акцент в развитии и поддержке сельхозотрасли делает региональное Министерство сельского хозяйства и продовольствия в Год села?

– Агропром в Удмуртии в последние годы показывает устойчивый экономический рост. Однако численность сельского населения в республике снижается. Ухудшение демографии началось практически одновременно с ростом сельской экономики – с 2013 года. Парадокса здесь нет – по мере повышения финансового благополучия растут и потребности, многие из которых пока что нет возможности удовлетворить на селе.

Переломить эту ситуацию, сделать жизнь на селе комфортнее и ярче, сохранить молодежь и привлечь в отрасль компетентные кадры – такую важную задачу ставит перед собой руководство Удмуртии в объявленный Год села. При

этом задача дальнейшего экономического развития остается в приоритетах – ведь именно сельхозпредприятия создают основу для жизни сельских жителей.

В районах есть немало предприятий, которые развиваются и готовы не только расширять свое производство, но и инвестировать в социальное развитие своих территорий. И именно за такими крепкими и социально ориентированными сельхозорганизациями будущее нашего удмуртского села. Для того чтобы поддерживать их, мы впервые в рамках Года села заключаем соглашения, в которых есть три стороны: регион, район и агроинвестор.

Такой документ в республике впервые был подписан в Алнашском районе. Глава Удмуртии Александр Бречалов, глава Алнашского района Алексей Семенов и руководители ведущих сельхозпредприятий района – директор ООО «Писеевское» Ни-

колай Михайлов и председатель СХК-колхоз «Молодая гвардия» Михаил Крылов заключили соглашение о реализации инвестпроектов в области АПК и развитии социальной инфраструктуры в Алнашах. «Молодая гвардия» завершает строительство нового молочного комплекса на 800 голов с доильной установкой «Карусель». ООО «Писеевское» строит роботизированный коровник на 600 голов. Введение объекта в эксплуатацию планируется в 2023 году.

Именно на таких сельхозтерриториях мы стараемся поддерживать строительство социальных объектов и в рамках новой Госпрограммы по комплексному развитию сельских территорий. В данном случае – Дома культуры в Шаркане. 2021 год для шарканцев – начало строительства лыжероллерной трассы и водоснабжения. Подобные соглашения в рамках Года села подпишут все 25 сель-

ских районов республики. Это правильно, когда экономика и социальное развитие идут плечом к плечу.

– Ольга Викторовна, расскажите, какие сельхозпредприятия модернизировались в 2020 году?

– 2020 год выдался удачным: увеличились темпы технической модернизации машинно-тракторного парка и объемы господдержки, выделяемой из республиканской казны.

3,16 млрд рублей в общей сложности было направлено хозяйствами на приобретение машин и оборудования (в 2019 году – 2,22 млрд рублей). В итоге парк обновился на 1127 единиц новой сельхозтехники. На службу поступили: 218 тракторов; 55 зерно- и 27 кормоуборочных комбайнов; 52 сеялки и посевных комплексов; 361 ед. прицепных агрегатов и другого оборудования. Особенно активно хозяйства обновляли тракторный парк. Так, в Балезинском районе закуплено 18 тракторов, Вавожском – 16, Воткинском – 12, Алнашском и Глазовском – 10. Мы увеличили на 41,9 млн рублей субсидии, выделяемые сельхозпроизводителям в качестве возмещения части затрат на модернизацию парка. Общий объем

выделенных в 2020 году средств составил 143,2 млн руб.

С начала 2021 года введены в эксплуатацию новые сельскохозяйственные объекты:

- уникальный кормоцентр промышленного типа в СХПК «Колос» Вавожского района;
- молочный комплекс на 400 голов в ООО «Красный Труженик» Увинского района;
- новая животноводческая ферма на 150 голов СПК Колхоз «Заря» Увинского района;
- сухостойный двор для содержания 160 коров с родильным отделением и телятником (рассчитан на выращивание ремонтного молодняка КРС для роботизированной МТФ) в СПК «Родина» Граховского района;
- убойный цех по первичной переработке мяса КРС в Вавоже. Инвестиционный проект стоимостью около 12 млн рублей реализован ИП Джумаевым З.Т.

– Сколько ферм планируется ввести в эксплуатацию в 2021 году и в каких районах?

– Производственная база молочного животноводства Удмуртии продолжает активно обновляться – старт этой масштабной работе в отрасли был дан еще в 2016 году с запуском региональной

программы «1 миллион тонн молока». Более 40 новых и обновленных животноводческих помещений появится в Удмуртии в этом году. Большинство объектов уже находятся в стадии строительства. 24 молочных комплекса строятся с нуля, за счет реконструкции старых помещений под содержание дойного стада количество молочно-товарных ферм в этом году в республике прирастет еще на 10.

В последнее время хозяйства также активно строят и обновляют и помещения шлейфа – сухостойные дворы, телятники и откормочники, родильные отделения и профилактории. В Малопургинском районе в этом году, например, планируют отметить сразу 10 новоселий, в Шарканском – 7, Увинском – 4.

Ожидаем, что крупные, высокотехнологичные молочные комплексы, рассчитанные на содержание более 600 голов, в 2021 году вступят в строй в Вавожском районе (им. Мичурина), Завьяловском районе (им. Азина) и Шарканском районе (АО «Ошмес» и ООО «Кипун»). СПК «Молодая гвардия» Алнашского района завершит реализацию своего крупного инвестиционного проекта, на сегодня уже вложено 170 млн руб.

В 2020 году на сельхозпредприятии состоялась запуск первой очереди – коровника на 400 голов с современным доильным залом «Карусель».

– Есть ли спрос у аграриев Удмуртии на роботизированные фермы?

– В Удмуртии растет количество роботизированных животноводческих ферм. В 2021 году планируется открыть три таких уникальных объекта, где весь процесс производства молока-сырья доверен умным машинам – роботам-дояркам. В частности, в ООО «Вылнуд» Граховского района, СПК «Родина» Малопургинского района и ООО «Решительный» Алнашского района – в двух последних случаях в планах завершить первую очередь строительства.

Количество роботизированных молочных комплексов в республике увеличится до семи.

– На ваш взгляд, насколько важна лизинговая поддержка аграриев в модернизации отрасли?

– Лизинг – хороший инструмент обновления машинно-тракторного парка, прежде всего, для самих хозяйств – отсрочка платежа, годовое удорожание до 3 процентов, различные льготные программы. Кроме того, 2020 год показал, что измененные условия по лизингу повлекли за собой обновление парка сельхозтехники.

Напомню, что Минсельхоз России предложил сделать поставки техники в лизинг основным механизмом господдержки сельхозпроизводителей и расширить этот механизм еще в 2019 году.



Директор представительства «УралБизнесЛизинга» в Глазове Людмила Борисова рассказала, о готовности компании «УралБизнесЛизинг» в значимый для отрасли год предложить аграриям новые возможности.

НАША ЗАДАЧА – ОПЕРАТИВНО «ПОДСТАВИТЬ ПЛЕЧО»

– Мы всегда внимательно относимся к запросам лизингополучателей из отрасли сельского хозяйства, учитывая сезонность их деятельности и желание получить технику или оборудование в сжатые сроки.

Оперативно обрабатываем запросы сельхозтоваропроизводителей и в минимальные сроки принимаем решение о финансировании. К каждому лизингополучателю находим индивидуальный подход и учитываем в графиках платежей сезонность бизнеса клиента.

Если говорить об экономической составляющей лизинговых проектов, то среднегодовое удорожание здесь до 5 процентов. Авансовый платеж – от 10 процентов.

Срок лизинга – до 7 лет.

Мы предлагаем такие условия по лизингу, чтобы аграрии могли развиваться и приобретать дорогостоящую технику при минимальной ежемесячной нагрузке, закрывая при этом свои потребности.

Стоимость энергонасыщенных тракторов, например, составляет порядка 15 млн рублей, плюс к этому идет стоимость навесного оборудования. Сушильное оборудование в зависимости от мощностей стоит от 5 до 25 млн рублей. При том подходе, который мы обеспечиваем клиентам, техника становится доступнее для лизингополучателей из агропромышленного комплекса.

– Почему сельхозтоваропроизводители переходят на энергонасыщенную технику?

– Задачи, стоящие перед АПК сегодня, требуют новых эффективных решений. Поэтому аграрии смотрят далеко вперед при оснащении материально-технической базы. При покупке техники они учитывают эффективность, производительность и экономическую целесообразность. Поэтому наши клиенты покупают в лизинг

ДЕЛО В ТЕХНИКЕ

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ ПАРТНЕРОВ

– Какие производители техники в настоящее время основные партнеры «УралБизнесЛизинга»?

– За 16 лет компания заключила 9 тысяч договоров лизинга. В базе – более двух тысяч проверенных поставщиков по всей России. В их числе такие предприятия, как «Интерпартнер», «Агросоюз», «ПрофиТехСнаб», «Агросейл», «Агрокомплект».

С «Агрокомплект» мы сформировали эксклюзивное совместное предложение. Поставщик дарит нашим клиентам ТО-1 и ТО-2 при покупке в лизинг трактора «Кировец». С теми, кому интересно предложение и продукция кировского поставщика, мы готовы работать на этих условиях и на территории Удмуртии.

КАРКАСНЫЕ ФЕРМЫ И РОСТ ПОГОЛОВЬЯ

– Какие еще предметы лизинга пользуются спросом у аграриев?

– В последние годы со стороны сельхозпроизводителей отмечается спрос на каркасные фермы для разведения крупного рогатого скота. Каркасные фермы для КРС – выгодная альтернатива капитальным животноводческим постройкам.

По этому направлению мы разрабатываем модель поддержки лизингополучателей. Как правило, каркасные фермы передаются в лизинг в качестве объекта недвижимости. Только в начале 2021 года к нам поступило три заявки на возведение каркасных ферм от аграриев «северного куста» Удмуртии – Ярского, Глазовского и Балеинского районов.

Перед сельхозтоваропроизводителями Удмуртии стоит задача по увеличению поголовья крупного рогатого скота. Аграрии закупают в лизинг нетелей, расширяют производственные мощности. Мы можем уверенно прогнозировать, что и у наших клиентов, и в целом в отрасли с учетом модернизации и ввода новых объектов в эксплуатацию будет рост производственных показателей.

энергонасыщенные тракторы и комбайны. Энергонасыщенный трактор Versatile или «Кировец» – техника мощного типа, работает с большей производительностью при сокращенных затратах на ГСМ и прочее. Запуск энергонасыщенной техники в хозяйствах повлек за собой спрос со стороны аграриев

СТАВКА НА ОПЕРАТИВНОСТЬ

(Кировская область)

Директор ООО «СХП «Петруненки» Андрей Ушаков:

– Наша компания развивает молочное скотоводство в Кировской области. Как представителю сельскохозяйственной отрасли мне было важно оперативно закрыть возникшую потребность в пополнении парка техники. При обращении в «УралБизнесЛизинг» с заявкой в первый раз я получил несколько вариантов лизинговых предложений. Менеджеры лизинговой компании качественно сработали, и в нужный срок был приобретен новый трактор МТЗ.

Мы направляли заявки и другим лизингодателям. В «УралБизнесЛизинге» меня подкупил доброжелательный подход в обработке клиентского запроса, кроме того, устроила процентная ставка, и сумма первоначального взноса была оптимальной. Сумма договора лизинга получилась на 1,8 млн рублей, разница с местными лизинговыми фирмами порядка 200 тысяч рублей. Существенная сумма сэкономлена и не отвлечена из бизнеса.



на обновление мощностей зерносушильных камер. Эту тенденцию мы наблюдали в январе и феврале этого года, заключали договоры на закупку сушилок с предприятиями из Глазовского, Красногорского и Игринского районов.

Руководитель СПК «Парзинский»:

ТЕХНИКА ДОЛЖНА БЫТЬ НОВОЙ



В Год села поговорим о партнерах из агропромышленного комплекса. Анвар Дадаханович Рахманкулов последние шесть лет возглавляет СПК «Парзинский» из Глазовского района. Наш постоянный клиент рассказывает, почему предприятия сельхозотрасли предпочитают технически оснащаться в лизинг.

– Анвар Дадаханович, что уже сделано вами в направлении развития?

– Мы обновили на 80 процентов тракторно-машинный парк за счет лизинговой поддержки, которую оказала компания «УралБизнесЛизинг». Площади сельскохозяйственных земель в нашем ведении значительные. Мы развиваем направления растениеводства и животноводства.

– Какие ресурсы вам нужны, чтобы оперативно работать?

– В первую очередь, люди! Техника, которую можно вывести в поле, и она будет работать без поломок. Что значит «без поломок»? Техника должна быть новой, надежной и комфортной.

УКОМПЛЕКТОВАЛИ «РОССИЮ»

(Удмуртская Республика)

ООО «Россия» – крупнейшее сельскохозяйственное и перерабатывающее предприятие Удмуртии. С 2018 года сельхозтоваропроизводитель из Большой Учи Можгинского района сотрудничает с нами и применяет лизинговую поддержку для масштабного развития.

Так, в 2020 году ООО «Россия» обновило в лизинг автопарки и производственную базу. Мы отгрузили для предприятия сеялку Amazone, два трактора МТЗ, два комбайна марки «Акрос», зерносушильный комплекс. В этом году предприятие «Россия» проводит стройку, для этих целей на усло-

виях лизинга приобретен автокран «Челябинец».

Для ООО «Вера», филиала агрокомпании, поставили трактор «Кировец», культиватор, комбайн и самосвал КамАЗ, охлаждающую установку для молока.

– Что мы сделали, чтобы клиент сэкономил, обновляя основные фонды?

– Предложили скидки по программе «Льготный лизинг». Создали условия для компенсации понесенных затрат в региональном



Минсельхозе. Объясняем, как: по большинству сделок с аграриями мы как лизинговая компания заходим с условием, что расчетное удорожание по приобретаемому в лизинг имуществу составит до 5 процентов. Благодаря этому в дальнейшем клиент может подать заявку в Минсельхоз для возмещения части лизинговых платежей.



Принцип нашего хозяйства, к которому мы стремимся, – эксплуатация техники в период лизинговых платежей. Мы берем всю технику в лизинг на срок от 3 до 5 лет. Наша цель – прийти к тому, чтобы техника эксплуатировалась в период лизинговых платежей. После чего снова обновлять тракторно-машинный парк. Техника должна работать, а не стоять в гараже на ремонте.

Закупили в «УралБизнесЛизинге» энергонасыщенные тракторы, МТЗ, кормоуборочный комбайн, грузовую и легковую технику.

– Все-таки технически оснащаться аграриям удобнее в лизинг или кредит?

– Сегодня уровень нашего предприятия таков: мы не можем единовременно пополнить парк за счет собственных средств. Поэтому используем кредиты, льготные займы или лизинговую поддержку для пополнения материально-технической базы.

Во-первых, лизинговые компании готовы помогать оперативно. Если техника нужна сегодня, ее отгрузят уже завтра. Если обращаемся в банки с подобным запросом, то рассмотрение заявки

проходит необоснованно долго, и без объяснения причины нам могут отказать в открытии кредитной линии.

Во-вторых, с сотрудниками «УралБизнесЛизинга» приятно работать. Они всегда готовы войти в положение хозяйства, зная его финансовое состояние, просчитать оптимальные варианты. И мы вместе движемся к результату.

Условия по лизингу удобны тем, что нам предлагают на выбор минимум три вида графика погашения, и первоначальный взнос здесь щадящий. Нравится, что распределяют платежи по сезонным работам. В период сезонных полевых работ нам снижают ежемесячные платежи.

– Есть ли будущее у отрасли сельского хозяйства?

– Если у нас есть понимание между региональным Минсельхозом, другими предприятиями из отрасли и такими партнерами, как «УралБизнесЛизинг», думаю, большое будущее! Я оптимист!



ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ ОТРАСЛИ



Комментарий руководителя департамента специализированной техники «УралБизнесЛизинга» Григория Трефилова:

– Аграрии Удмуртии в 2020 году, несмотря на сложившиеся непростые условия труда, удержали темпы обновления основных фондов, в том числе с использованием механизма лизинга. За год сумма инвестиций ООО «УралБизнесЛизинг» в отрасль сельского хозяйства Удмуртии составила порядка 1,3 млрд рублей. Это позволило лизингополучателям из этой отрасли приобрести более тысячи единиц основных средств.

Наша компания в минувшем году, помимо родного Родникового края, произвела отгрузки сельскохозяйственного оборудования в 6 регионов страны – Рязанскую область, Пермский край, Чувашскую Республику, Республику Татарстан, Республику Башкортостан, Кировскую область.

В минувшем году, помимо традиционной сельскохозяйственной техники, предприятия молочного животно-

водства оформили в лизинг и ввели в эксплуатацию несколько роботизированных доильных систем. Их использование позволяет получить качественное молоко, увеличить надою, и повысить производительность труда. Это направление в ближайшем будущем найдет масштабное применение во многих хозяйствах.

Основными партнерами ООО «УралБизнесЛизинг» в области поставки роботизированных систем доения выступают компании «Иж-АгроТехСтрой» и ООО «Завод МТМ».

Стоит отметить, что уровень платежной дисциплины среди клиентов отрасли сельского хозяйства находится на очень высоком уровне, за это хочется выразить особенную благодарность руководителям и членам коллективов наших клиентов. Мы очень ценим ваш труд и уважаем партнерство с вами!



В ближайшие годы объем выбросов вредных веществ в атмосферу в Удмуртии сократится. Это произойдет благодаря программе развития рынка газомоторного топлива в регионе. С 2019 года Удмуртия входит в число 27 субъектов страны, реализующих заявленную программу.

АВТОТРАНСПОРТ НА ГАЗЕ СДЕЛАЕТ ГОРОДА ЧИЩЕ

В Удмуртии активно расширяется газозаправочная инфраструктура, а транспортные средства переводятся на использование природного газа в качестве моторного топлива. – Для реализации данных мероприятий с 2019-го по 2020 год привлечено бюджетное финансирование в размере 141,7 млн рублей, в том числе 82,4 млн рублей из федерального бюджета. В указанный период построено три АГНКС и переоборудовано 348 автотранспортных средств на использование газомоторного топлива, – со-

общил министр промышленности и торговли Виктор Лашкарев. Сегодня в Ижевске, Сарапуле, Воткинске, Глазове, Можге и трех районах и республики в общей сложности функционируют 12 автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (далее – АГНКС). Более 700 автомобилей уже используют природный газ. Как отмечают в региональном Минпротомторге, в 2021 году планируется ввод в эксплуатацию четырех АГНКС и переоборудование на газомоторное топливо более

800 автотранспортных средств. К 2024 году количество заправочных станций увеличится до 25 объектов.

ГОСПОДДЕРЖКА КАК СТИМУЛ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

Чтобы нефтегазовые компании в Удмуртии активнее строили газозаправочные станции, в 2021 году на эти цели из бюджета предусмотрено финансирование в 144 млн рублей, в том числе из федерального бюджета – 116,6 млн рублей. Субсидии будут направлены на возмещение затрат, понесен-

МИРОВОЙ ФАКТ

Лидерами по использованию газомоторного транспорта являются Китай, Иран, Индия, Пакистан, Аргентина. В этих странах газовое топливо стало альтернативой бензину и дизельному топливу за счет активной господдержки и стимулирования. Россия занимает 20-е место в мире по использованию газомоторного автотранспорта.

ных инвестором при строительстве АГНКС в размере не более 36 млн рублей на один объект. По оценкам экспертов, газомоторное топливо имеет шансы занять существенную долю рынка, поскольку обладает рядом преимуществ.

ТРАНСПОРТ НА ГАЗЕ ЭКОЛОГИЧЕН

Сокращаются объемы выбросов вредных веществ в окружающую среду от использования транспорта: оксидов серы и твердых частиц (сажи) – на 100%, оксидов азота – на 76%, углекислого газа – на 27%. Также газомоторное топливо обладает минимальным риском возгорания.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ ОТ ПЕРЕХОДА НА ГАЗОВОЕ ТОПЛИВО

Стоимость природного газа в среднем на 1/3 ниже стоимости бензина. Как следует из данных «Газпром газомоторное топливо», средняя цена 1 куб. м природного газа составляет 16,73 руб. Это в три раза дешевле нефтяных видов топлива. Стоимость 1 км пути на газе обходится автовладельцам в 1 руб., на бензине – в 3 руб. Расчет предоставлен для легкового автомобиля со средним расходом 7 л топлива (эквивалентен 7 куб. м газа) на 100 км. Еще одним преимуществом природного газа является увеличенный ресурс двигателей и срок эксплуатации транспортных средств и техники специального назначения в 1,2-1,3 раза.

Мы поддерживаем экологические инициативы и для клиентов формируем индивидуальные предложения, в том числе по предоставлению экологичного транспорта в лизинг во всех городах присутствия «УралБизнесЛизинга».

Звоните по телефону 8-800-550-53-52 (звонки по России бесплатные).

УралБизнесЛизинг



ООО ГК «Современные транспортные технологии» – эксклюзивный дистрибьютор группы «ПАЗ» – реализует льготную программу лизинга.

Условия программы распространяются на автобусы ПАЗ – самую популярную и востребованную марку автобусов в России.

ВЫГОДА ДЛЯ КЛИЕНТА

Скидка 8% на все модели ПАЗ

Срок лизинга составляет 12-60 месяцев

Авансовый платеж от 10% до 50% стоимости транспортного средства

КАК ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ПРОГРАММЕ?

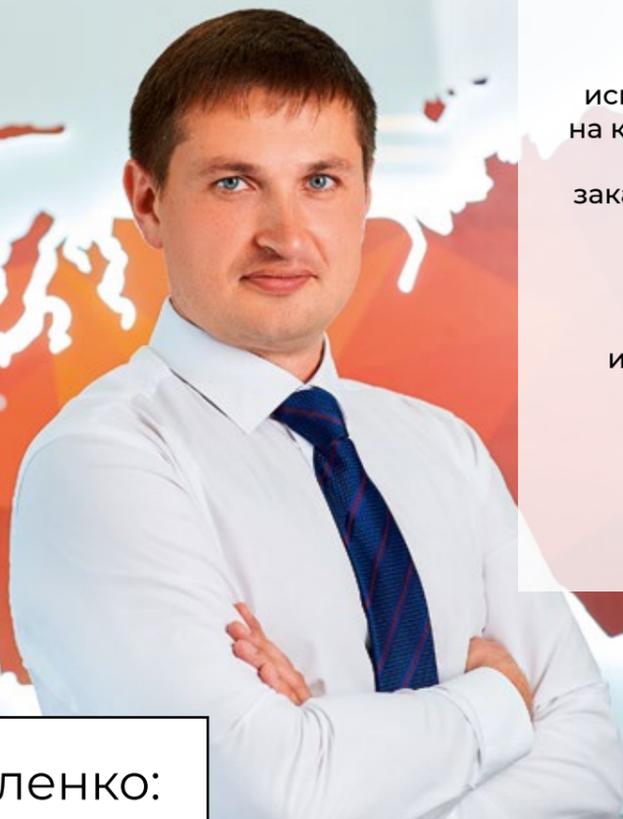
Чтобы приобрести автобус марки ПАЗ в лизинг по акции, необходимо связаться с нашими менеджерами одним из удобных для вас способов:

оставить заявку на сайте
www.urbl.ru

позвонить по номеру телефона
8 800 550 53 52

(звонки по России бесплатные)

Срок действия программы до 31.08.2021 г.



Павел Николенко:

Как оставаться добросовестным исполнителем контракта, на какие моменты следует обращать внимание заказчикам для успешной госзакупки в лизинг и как на сферу закупок повлияла пандемия в 2020 году. Об этом в интервью рассказывает руководитель Департамента тендеров и госзакупок «УралБизнесЛизинга» Павел Николенко.

Работа в сфере госзакупок требует высокого уровня ответственности

– Компания «УралБизнесЛизинг» с 2017 года активно работает в сфере госзакупок. Вам как руководителю департамента казалось ли это направление сложным в самом начале?

– Нет... сейчас сложнее (улыбается).

– Почему?

– Усилились конкуренция и контроль за сроками исполнения контрактов. В настоящее время для заказчика практически не существует уважительной причины просрочки исполнения контракта. Даже пандемия коронавируса и, как следствие, остановка работы многих производителей техники и оборудования в марте-мае прошлого года не стали фактором, из-за которого наши лизингополучатели «простили» бы задержки исполнения

госконтрактов. Сейчас в госзакупках не допускается подобных просрочек.

– Из какой сферы вы пришли в компанию?

– Я пришел сюда из банковской среды. Одной из моих задач стало развитие лизинга через систему госзакупок. Перспективное направление давало большое количество заявок, и объемы росли, соответственно, за четыре года сформировался департамент тендеров и госзакупок.

– Проходила ли за четыре года работы в этом направлении сложная сделка, которая далась с трудом?

– Да, поставка в лизинг пяти троллейбусов для Администрации города Курска. Когда мы заключили контракт и договор поставки

на партию троллейбусов, завод ушел в банкротство. Мы самостоятельно оплачивали комплектующие. Поставляли все элементы на завод, где нам собирали троллейбусы без какой-либо дополнительной оплаты. После мы перегонали их заказчику.

С учетом всех перипетий, связанных с банкротством, процедура отгрузки у нас затянулась на полгода, с просрочкой поставки.

– Но вы не ушли по этой сделке «в ноль»?

– Более того, мы смогли заработать в плюс! Мы не ушли в Реестр недобросовестных поставщиков (РНП), не нарушили обязательства контракта, не отказались от его исполнения. Просто все это было гораздо тяжелее и связано с заключением сопутствующих договоров поставки.

Из ситуации мы вышли, приобрели опыт неординарных решений в условиях неопределенности.

– Посоветуйте, какие факторы нужно предусмотреть заказчику для успешной закупки в лизинг в сфере госзакупок?

– Рекомендую обращать внимание на правильное формирование начальной максимальной цены контракта (НМЦК) и выбор надежного поставщика.

Например, НМЦК должна включать все расходы лизинговой компании, в том числе: плату электронной площадке за участие в закупке в размере до 1% начальной максимальной цены контракта; обеспечение исполнения контракта; обеспечение гарантийных обязательств.

Можно проконсультироваться со специалистами, имеющими опыт в лизинговой отрасли. Информация по ним находится в открытом доступе. Информация о лизинговых компаниях, участвующих в торгах, доступна в «Спарк-Интерфакс».

Это позволит исключить недо-

бросовестных участников торгов. Последнее время участились случаи присутствия в аукционах недобросовестных поставщиков, фирм-однодневок, которые участвуют в конкурсах, предусматривающих выплаты авансов заказчиками. В 100% случаев подобные лица после заключения контракта и получения аванса «пропадают». Заказчик может включать дополнительные требования к поставщику в конкурсной документации. Это исключит взаимодействие с фирмами-однодневками.

Отмечу, что «УралБизнесЛизинг» участвует во всех госзакупках, где при формировании цены учтены накладные расходы. На сегодня доля заказчиков за пределами Удмуртской Республики в портфеле департамента тендеров и госзакупок достигает 93%.

Участились случаи присутствия в аукционах недобросовестных поставщиков, фирм-однодневок, которые участвуют в конкурсах, предусматривающих выплаты авансов заказчиками. В 100 про-

центах случаев подобные лица после заключения контракта и получения аванса «пропадают». Советую заказчику включать дополнительные требования к поставщику в конкурсной документации. Это исключит взаимодействие с фирмами-однодневками.

– 2020 год в связи с пандемией стал переломным моментом для многих отраслей экономики. Сказалось ли это на количестве закупок и отгрузок, их содержательной части?

– Да, определенные риски были. На какое-то время произошла приостановка деятельности нашего департамента. В момент объявления пандемии и изоляции весной 2020 года ряд ключевых банков приостановили финансирование сделок по госзакупкам.

Мы нашли выход из ситуации: где-то привлекли собственные средства, где-то перекинули заявки на другие коммерческие банки, которые продолжали работать.

И второй момент. После объявления пандемии часть проектов клиентов были приостановлены в работе в течение второго и частично третьего квартала. Бюджет начал перекидывать деньги с одной статьи, например, «содержание дорог», где планировалась закупка техники, на статью «здравоохранение», где в дальнейшем закупалось медоборудование для коронавирусных больных.

Но уже в четвертом квартале спад был отыгран, активизировались заказчики из всех отраслей экономики. Муниципальные заказчики начали осваивать запланированный бюджет и по «замороженным» проектам.

– Как вам удается конкурировать с другими лизинговыми компаниями?

– Этому способствует наличие хороших скидок от дилеров или заводов-изготовителей. Сейчас мы ведем активную работу с предприятиями структур «Ростеха» и «Роскосмоса». Мы находим дополнительные возможности: наличие оптимального финансирования и выгодного ценового предложения по лизингу, чтобы быть конкурентоспособными.

– Многие сделки в компании проходят через департамент тендеров и государственных закупок. Сколько сейчас в вашем департаменте работает сотруд-

С 2017 года наша компания работает с лизингополучателями через систему госзакупок. За это время заключено более 400 контрактов. В 90% случаев предметом лизинга становился транспорт.





Клиенты «УралБизнесЛизинга» через систему госзакупок модернизируют материально-техническую базу. Муниципальные и частные предприятия из сферы коммунального хозяйства пополняют основные средства. Клиенты закупают в лизинг через торги илососные, вакуумные, снегоуборочные машины и каналопромывочные установки, мусоровозы. Потребность производственных предприятий в госзакупках в большей степени выражается в обновлении станочных парков. Государственные и частные клиники комплектуют кабинеты диагностики современным оборудованием европейского уровня. Предприятия из дорожно-строительной отрасли закупают спецтехнику и асфальтобетонные заводы для реконструкции автомагистралей, региональные аэропорты обновляют аэродромную технику в лизинг.



ников, и как удается оперативно обрабатывать запросы потенциальных заказчиков?

– Последний раз мы расширяли штат в феврале этого года. Сейчас со мной вместе в департаменте работают пять человек. Каждый сотрудник – профессионал, поэтому с обработкой заявок проблем нет. В месяц поступает около 100 запросов в департамент, из которых только мне – 30. Реально на конкурс выходит порядка 10 сделок.

– Есть ли установленные планы на 2021 год по объему сделок?

– В планах – 1,3 млрд рублей к лизинговому портфелю компании. По итогам прошлого года, через госзакупки наш департамент привлек порядка 1,16 млрд рублей.

– Чем вас привлекает работа в «УралБизнесЛизинге»?

– Компания отличается мобильностью в принятии решений даже в госзакупках. В то время как в крупных кредитных организациях необходимо пройти все бюрократические барьеры и только после этого заключить договор с клиентом. Тратится время всех служб, когда можно оперативно заключить договор, как это происходит в «УралБизнесЛизинге». Работа в сфере госзакупок требует определенных компетенций и высокого уровня ответственности. Большая часть обязательств при работе с тендерной сделкой ложится на плечи экономиста: помимо анализа потенциального лизингополучателя, это и проработка финансирования сделки, и ознакомление со всеми условиями договора лизинга, и оценка приемлемости договора для лизинговой компании. Также сюда входят подбор техники под требования заказчика, тщательный подбор поставщика, так как ответственность за его выбор возлагается на «УралБизнесЛизинг», и множество прочих условий, которых нет при заключении прямых сделок лизинга.

– Каков настрой департамента на 2021 год?

– Будем расти за счет договоренностей с поставщиками и налаживания отношений с крупными заводами-изготовителями. За счет этого постараемся нарастить количество сделок и объемы нового бизнеса.



В ДИАЛОГЕ С БАНКАМИ

О том, как банки оценивают кредитное качество активов лизинговой компании, на каких условиях и по каким ставкам банки открывают кредитные линии, в интервью с заместителем генерального директора Романом Гришиным.

– Один из ключевых вопросов для лизинговых компаний – сотрудничество с банками, которые активно участвуют в финансировании лизинговых сделок. Роман, как вы на сегодня оцениваете кредитное качество активов ООО «УралБизнесЛизинг»?

– Кредиторы анализируют деятельность компании по множеству показателей. Данные для анализа берутся из бухгалтерской отчетности и в большей степени из данных управленческой отчетности (лизинговый и кредитный портфели, данные о просроченной задолженности и т.д.).

В применении к лизинговой компании кредитное качество активов оценивается по множеству факторов – это диверсификация лизингового и кредитных портфелей, объем и динамика просроченной задолженности, наличие свободных денежных средств на расчетных счетах.

Важно учитывать диверсификацию лизингового портфеля компании по тому, каким имуществом он насыщается. На сегодня более 50 процентов лизингового портфеля «УралБизнесЛизинга» наполнено имуществом, которое банки считают высоколиквидным. В частности, это автотранспорт и спецтехника – те сегменты, куда банки хотят входить и открывать кредитные линии. С точки зрения банка-кредитора, если появится

На сегодня более 50 процентов лизингового портфеля «УралБизнесЛизинга» наполнено имуществом, которое банки считают высоколиквидным.

необходимость реализовать эту залоговую массу, она будет продана быстро и закроется проблемная задолженность.

В своей деятельности устанавливаем ковенанты и ориентиры, за пределы которых не выходим. Это касается диверсификации портфеля по отраслям и сегментам экономики, в которых работают лизингополучатели.



Руководитель
департамента
инновационных
продуктов
«УралБизнесЛизинга»
Юлия Корепанова

– Активный спрос на приобретение техники и оборудования в сегменте ТКО – мусоровозов и контейнеров – связан с тем, что в России с января 2019 года стартовала «мусорная» реформа. В каждом субъекте страны был введен региональный оператор по обращению с твердыми коммунальными отходами. В связи с этим началось оснащение материально-технической базы в сфере коммунального хозяйства. Лизингополучатели обновляют и приобретают мусоровозы, бункеровозы, самосвалы, ломовозы, измельчители, мусоросортировочные комплексы для полигонов. На сегодня «УралБизнесЛизинг» – универсальная лизинговая компания, которая финансирует сделки вне зависимости от направления деятельности лизингополучателя, поэтому спектр отгрузок широк, – комментирует руководитель департамента инновационных продуктов «УралБизнесЛизинга» Юлия Корепанова.

Приведу яркий пример 2019 года. Тогда мы установили ориентиры не только по типу имущества, но и по концентрации портфеля в части отраслевой принадлежности клиентов. В наполнении портфеля наблюдался большой скачок за счет лизингополучателей из отрасли переработки отходов. В этом сегменте также была профинансирована значительная доля объектов, связанных со сбором ТБО. Для инвестора-кредитора они неликвидные, несмотря на то, что мы обеспечивали такие сделки дополнительным залогом. Когда подсчитали долю такого имущества, то начали наращивать другие сегменты.

По установленным критериям диверсификации лизингового портфеля для банков компания «УралБизнесЛизинг» выглядит перспективно.

– Для принятия решения о финансировании лизинговой компании банки выясняют, насколько успешно компания работает со своими лизингополучателями в плане сбора лизинговых платежей. Как ведется работа с дебиторской задолженностью «УралБизнесЛизинга»?

– Да, в анализ кредитного качества активов банки включают и величину просроченной задолженности лизингополучателей. Конечно, в первую очередь, объем

За 16 лет в компании накоплен весомый опыт в работе с проблемной задолженностью. Мы стараемся в сложных ситуациях, когда перспектив у лизингополучателя нет, сворачивать проект. При этом сохраняем партнерские отношения на будущее. Стараемся идти на компромисс, находим индивидуальный подход к каждому клиенту даже в затруднительной ситуации.

низкой просроченной задолженности связан с детальным анализом каждого лизингового проекта на стадии его обсуждения. Активно собираем и анализируем информацию о потенциальном лизингополучателе и поставщиках, участвующих в сделке, не только из документов, предоставленных сторонами проекта. Используем множество других инструментов, к которым дают доступ современные информационные технологии.

По итогам 2020 года в компании зафиксировано значительное снижение дебиторской задолженности. Это в том числе следствие расширения штата. В

прошлом году появился новый руководитель департамента мониторинга проблемной задолженности – Наталья Зинатуллина. Она координирует работу всех подразделений компании, в каком направлении по тому или иному проблемному кейсу двигаться.

Что касается работы с задолженностью до 60 дней, здесь также задействовано несколько служб компании. В первую очередь – клиентское подразделение, поскольку оно находится на передовой. Затем к решению вопроса подключаются сотрудники службы безопасности и юридический департамент.

Руководитель отдела по просроченной задолженности Наталья Есенева постоянно взаимодействует с проблемными клиентами, выясняет причины неплатежей. Так, те лизингополучатели, которые выходили на регулярную просрочку, после профилактической беседы подтянулись.

В этом направлении в конце 2019 года в компании внедрялись пени и штрафы на ежемесячной основе. Анализ показал, что это была достаточно эффективная мера. Из-за пандемии, чтобы снять нагрузку с клиентов, мы эту практику свернули в 2020 году. Но эффект памяти сработал – многие лизингополучатели повысили платежную дисциплину.

– В «УралБизнесЛизинге» распространена модель кредитования от нескольких банков. С чем это связано?

– Такая модель сложилась исторически. Сама жизнь продиктовала, что необходимо развиваться именно по направлению наращивания пула банков-кредиторов. В какое-то время банки не успевали выдавать необходимое нам количество кредитов в день, так как лизинговый портфель рос очень быстрыми темпами.

И еще одна серьезная причина, по которой мы ушли от ориентации на 3-5 банков, это ситуации, когда банк по каким-то своим внутренним (недостаточный ка-

питал банка, смена отраслевой политики) или макроэкономическим причинам приостанавливал кредитование. Такие моменты доставляли неудобства, так как не всегда удавалось оперативно профинансировать проекты, ориентированные на такой банк-кредитор. Сейчас такие ситуации сведены к минимуму, мы всегда можем оперативно найти альтернативу тому или иному банку-партнеру, если он по каким-то причинам приостановил кредитование.

Несмотря на то, что у нас есть запас свободных лимитов в объеме 2 млрд рублей, мы постоянно находимся в поиске новых банков либо расширяем сотрудничество с действующими кредиторами и инвесторами.

– Назовите ТОП-5 банков, в которых вы привлекаете средства?

– Хотелось отметить МСП Банк. Здесь среди лизинговых компаний «УралБизнесЛизинг» – заемщик номер один.

Альфа-Банк – условия кредитного лимита в части документооборота с этим банком мы всегда приводим в пример новым партнерам. Банк Зенит – с помощью лимита в нем значительно нарастили объем договоров, заключенных в рамках госзакупок по 44 и 223-ФЗ. Условия лимита оптимально подходят для таких проектов.

ПАО АКБ «Металлинвестбанк» за полтора года сотрудничества зарекомендовал себя как надежный партнер с оперативными сроками рассмотрения наших заявок. Благодаря этому в столь короткий срок банк вошел в ТОП-5 наших кредиторов.

АО МС Банк Рус – банк с японским капиталом. В первом квартале 2021 года в партнерстве с кредитором мы оперативно профинансировали несколько нестандартных проектов с нашими крупными лизингополучателями на очень привлекательных условиях.

– На каких условиях и по каким ставкам банки открывают кредитные линии?

– Вопреки тому, что мы стараемся унифицировать кредитные лимиты, у каждого банка есть свои нюансы кредитования. Постоянно находимся в диалоге с банками:

каким образом нам привести условия кредитования к единой модели. То же самое касается ставок кредитования. Мы смотрим среднюю ставку по рынку. И при лимитах, которые используются для финансирования розничных сделок, добиваемся, чтобы во всех банках были плюс-минус одинаковые условия, с минимально возможной ставкой кредитования. С конца первого квартала, к сожалению, ставки начали расти в связи с увеличением ключевой ставки ЦБ РФ, но нам удается согласовывать с некоторыми банками лимиты на ценовых условиях четвертого квартала прошлого года.

Для себя поставили на этот год цель – сократить количество банков-кредиторов и при возможности уменьшить процентную нагрузку. Планируем часть банков, которые активно не кредитуют, но в них есть ссудная задолженность, рефинансировать в одном-двух банках.

– Роман, сказала ли ситуация с пандемией в стране на работе банковского сектора?

– Что касается финансирования, часть банков приостановили новые выдачи в апреле 2020 года. Тогда мы, по большому счету, наблюдали за рынком: как поведут себя лизингополучатели, какое количество обращений за реструктуризацией поступит в нашу компанию.

За прошлый год мы получили более 140 обращений за реструктуризацией. Ни одно из них не осталось без рассмотрения. В результате 15 процентов от общего числа обращений за реструктуризацией на деле превратилось в дополнительные соглашения. По ним клиентам «УралБизнесЛизинга» была предоставлена отсрочка.

Особенно в тех случаях, когда мы видели, что лизингополучателю без этой отсрочки будет тяжело. По факту мы одобрили более 70 процентов обращений, но большая часть клиентов отказались, т.к. необходимость в этой реструктуризации отпала. Мы сделали вывод: большая часть клиентов сработала, что называ-

ется, «на опережение». Никто не мог со 100-процентной вероятностью спрогнозировать, как будет себя чувствовать их бизнес через месяц-два после введения «нерабочих» дней в стране.

Что касается кредиторов, то только один банк, наш крупнейший кредитор МСП Банк, сделал реструктуризацию по всем кредитам. В свою очередь, мы реструктуризацией воспользовались частично. За счет высокой платежной дисциплины лизингополучателей свою задолженность перед банками закрывали в полном объеме. С ситуацией справились достаточно успешно. Благодарны всем нашим партнерам и клиентам за мобилизацию сил и синергетический эффект в тот сложный период.

– С чем вы связываете преобладание малого бизнеса среди клиентов в 2020 году?

– Напомним, в 2019 году мы наблюдали укрупнение клиентов, тогда лизинговый портфель прирос за счет клиентов из отрасли мусорной переработки и лизингополучателей, которые входят в ТОП-10. Так называемый корпоративный сегмент.

Мы к 2020 году для себя ввели ограничения по отрасли и сумме на одного лизингополучателя. Это повлияло на то, что по итогам 2020 года у нас малое предпринимательство стало возобладать в сегменте нового бизнеса. Развиваем лизинговую поддержку розничного сегмента бизнеса.

Пандемия отразилась на крупных клиентах, тогда они начали пересматривать и сворачивать свои инвестиционные программы. По сути, наполнение портфеля шло за счет малого и среднего бизнеса, особенно явно было видно в третьем квартале прошлого года, конечно, отразился эффект отложенного спроса.

– Грядет законодательное реформирование лизинговой отрасли. На ваш взгляд, компания готова?

– Конечно. Для того чтобы соответствовать статусу лизинговой компании, которая подпадает под новые законодательные требования, у нас все есть.

Льготный лизинг в ФРП под 1% годовых

**Время обновлять
производственные
фонды!**

ПРОГРАММА «ЛИЗИНГОВЫЕ ПРОЕКТЫ»

ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

Программа предназначена для финансирования лизинговых проектов, направленных на:
а) модернизацию основных производственных фондов обрабатывающих производств;
б) приобретение у производителя российской промышленной продукции для реализации проектов, не относящихся к обрабатывающей промышленности.

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ

СУММА ЗАЙМА: **5-500 млн р**
СРОК ЗАЙМА: **до 60 мес.**

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА

1% годовых для обрабатывающих производств
3% годовых для других лизинговых сделок

ЛИЗИНГОВАЯ СДЕЛКА

≥ 20 млн руб

СОФИНАНСИРОВАНИЕ ЗА СЧЕТ ФРП

До 45% бюджета проекта для обрабатывающих производств
До 27% бюджета проекта для других лизинговых сделок

Чтобы узнать
подробности программ
Фонда развития
промышленности,
звоните по телефону
8(909)-059-89-89

Отраслевые решения/Универсальность – наше кредо!

За 16 лет «УралБизнесЛизинг» зашел во все секторы экономики. Спектр предметов лизинга, которые компания может финансировать, велик. К каждой отрасли специалисты компании разрабатывают индивидуальные лизинговые предложения с учетом особенностей бизнеса и его специфики. Это позволяет держать портфель диверсифицированным.

Инвестируем инфраструктурные проекты в сфере переработки отходов: оснастили в лизинг крупный мусорный полигон в Удмуртии комплексом по переработке твердых отходов.

Сотрудничаем с транспортно-логистическими предприятиями, нефтегазовыми компаниями из Удмуртии, Пермского края и ХМАО по нефте- и газодобыче и переработке, институтами из наукоемкой отрасли. Например, поставили оборудование для Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина.

Делаем спорт доступным и выступаем в поддержку проектов, направленных на улучшение жизни людей. В этом году в Воткинске открылся крупный фитнес-центр «Город спорта». Для проекта предоставили партнеру спортивное оборудование, в том числе тренажеры премиум-класса, на условиях финансовой аренды.

Поддерживаем сельское хозяйство, с нами аграрии закрывают весь спектр потребностей, в том числе приобретают в лизинг каркасные фермы, крупный рогатый скот.



**Руководитель департамента
корпоративного
финансирования
внешнеэкономической
деятельности
«УралБизнесЛизинг»
Иван Попов**

– ФРП расширил перечень оборудования по программе «Лизинговые проекты» и начал предоставлять поддержку предприятиям деревообрабатывающей промышленности. «УралБизнесЛизинг» аккредитован в программе с 2017 года.

Программа «Лизинговые проекты» интересна с точки зрения поддержки не только лесного хозяйства, но и других отраслей промышленности. Клиенты «УралБизнесЛизинга» имеют ряд преференций для развития. У производственных предприятий есть возможность получить заем в ФРП, который в дальнейшем идет на оплату авансового платежа в сторону лизинговой компании в рамках сделки по модернизации основных средств, закупки оборудования иностранного и отечественного производства, – комментирует руководитель департамента корпоративного финансирования «УралБизнесЛизинга» Иван Попов.

Активно участвуем в госзакупках и все больше заходим в другие города, расширяем географию присутствия. Компания представлена нашими лизингополучателями в 63 субъектах страны.

В сегменте малого и среднего бизнеса есть интерес развивать розничные проекты, комплектуя торговые сети и предприятия из сферы обслуживания под их запросы. Так, в сотрудничестве с нами франчайзи российской сети ресторанов быстрого питания «Додо Пицца» в Сарапуле обновил в лизинг профессиональное оборудование для приготовления пиццы.

Берем курс на развитие ресурсной базы клиентов в отрасли лесного хозяйства. Государство готово активно субсидировать предприятия, связанные с лесопереработкой. В частности, пополнение материально-технической базы новыми производственными линиями и деревообрабатывающими комплексами. У нас в сфере есть опыт партнерства с увинской компанией «Орион». Дальше в этом сегменте планируем развиваться вместе с клиентами по всей России.

Отраслевые решения/Аэропортовое хозяйство

В России активно обновляются региональные аэропорты. Реконструкция аэродромной инфраструктуры проходит и в столице Удмуртии. Под руководством генерального директора АО «Ижавиа» Александра Синельникова в авиакомпании «Ижавиа» начались изменения в сторону повышения качества сервиса. «УралБизнесЛизинг» выступил стратегическим партнером в проекте модернизации аэропорта.



НАБИРАЯ ВЫСОТУ



С 2019 года финансирование аэропортовых хозяйств входит в программу развития «УралБизнесЛизинга». Компания вносит вклад в обновление аэропортовой инфраструктуры в городах Абакане, Кирове, Салехарде, Ижевске. Реконструкция действующего пассажирского терминала аэропорта в Ижевске – один из первых проектов на пути масштабной модернизации. Под руководством Александра Синельникова в шесть раз была расширена «стерильная зона» для пассажиров, открыты кафе, зал Priority Pass и детская игровая комната, установлена багажная карусель для выдачи багажа. Мероприятия проводились с целью увеличения пассажиропотока.

– Аэропорты требуют постоянных инвестиций в обновление. Технологическое развитие в этой отрасли очень стремительное – растут требования к обеспечению авиационной безопасности, комфорта пассажиров, скорости обслуживания воздушных судов. Мы рады участию в значимом для республики проекте и готовы к дальнейшему сотрудничеству с действующим партнером – АО «Ижавиа», – рассказывает генеральный директор ООО «УралБизнесЛизинг» Вячеслав Глазырин. В связи с ростом объемов перевозок в аэропорту Ижевска последовал поиск решений в расширении пропускной способности пункта досмотра ручной клади пассажиров.

ОПТИМИЗАЦИЯ РАБОТЫ ПАССАЖИРСКОГО ТЕРМИНАЛА

«УралБизнесЛизинг» на условиях финансовой аренды поставил аэродромную тормозную тележку – оборудование для измерения коэффициента сопротивления. Показатель оценивает готовность взлетно-посадочной полосы к торможению самолета. Безопасность и комфорт перелетов пассажиров АО «Ижавиа» обеспечены. Лизинговая компания профинансировала приобретение и установку интроскопа конвейерного типа. В итоге в два раза увеличилась скорость досмотра и повысилась безопасность полетов.



ЛИЗИНГ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА НОВЫХ УСЛОВИЯХ

Развиваем медицинское направление – на условиях финансовой аренды оснащаем современным оборудованием государственные и частные клиники.

ЛИЗИНГ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА НОВЫХ УСЛОВИЯХ

С 2017 года операции по передаче медицинского оборудования и изделий по договорам лизинга освобождены от НДС (при условии наличия действующего регистрационного удостоверения Росздравнадзора). Лизинг стал эффективным финансовым инструментом для модернизации медицинской отрасли. – Механизм лизинга позволяет медицинскому учреждению без крупных единовременных расходов заменить устаревшее оборудование или открыть новые врачебные кабинеты, предлагая своим

пациентам современные и эффективные способы диагностики и лечения. По условиям договора лизинга, первоначально уплачивается авансовый платеж (от 10 до 30 процентов), следующие платежи рассчитываются индивидуально в зависимости от особенностей бизнеса и срока договора. При этом медицинская техника уже находится в кабинете врача и успешно функционирует, – рассказывает руководитель департамента тендеров и государственных закупок «УралБизнесЛизинга» Павел Николенко.

МЕДОБОРУДОВАНИЕ, КОТОРОЕ НАШИ КЛИЕНТЫ ПРИБРЕТАЮТ В ЛИЗИНГ:

- ▶ оборудование для функциональной диагностики;
- ▶ оборудование и аппараты для медицинских лабораторных исследований;
- ▶ стоматологическое оборудование;
- ▶ оборудование для косметологических клиник;
- ▶ специально оборудованные транспортные средства;
- ▶ оборудование и аппараты для лечения.

ОПЫТ КЛИЕНТОВ

Ветеринарное оборудование для Ижевской городской станции по борьбе с болезнями животных

Рентгенодиагностика – современный метод исследования состояния внутренних органов животных. Незначительное отклонение от нормы мгновенно распознается на снимке. Это делает рентген одним из самых важных инструментов для постановки верного клинического диагноза домашнему питомцу. Наш клиент Ижевская городская станция по борьбе с болезнями животных закупила на условиях лизинга устройство обработки рентгеновского изображения корейского производства. Как отметили на станции, лизинговая поддержка впервые заинтересовала их при покупке автотранспорта. После чего руководство ветклиники приняло решение оснастить лечебный кабинет рентгенодиагностики. Новое устройство стоимостью более 1 млн рублей активно применяется в лечении домашних питомцев. Таким образом, за счет лизинга бюджетные ветеринарные клиники выводят услуги на современный уровень диагностики.

КЛИНИКИ ЗАКУПАЮТ СОВРЕМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ В ЛИЗИНГ

ОПЫТ КЛИЕНТОВ



Компьютерный томограф экспертного класса для ООО «Медицинский центр «Доктор Плюс»

В сети многопрофильных клиник «Доктор Плюс» на условиях финансовой аренды появился компьютерный томограф Brilliance CT 40 срезовой конфигурации производства Philips. Новый томограф открыл возможность быстрой и полной диагностики с высоким уровнем достоверности.

– Оснащение современным и технологичным оборудованием экспертного класса – необходимая составляющая для развития частных клиник. «Доктор Плюс» удерживает высокий уровень оказания медицинской помощи в регионе, постоянно обновляя и расширяя материально-техническую базу сети своих клиник. Мы как универсальная лизинговая компания стремимся подобрать выгодные решения для клиентов из сферы медицины, поскольку заинтересованы в улучшении и поддержании здоровья населения, – отмечает генеральный директор ООО «УралБизнесЛизинг» Вячеслав Глазырин.

– На сегодня компьютерная томография достаточно востребованное диагностическое исследование. Благодаря коллегам из «УралБизнесЛизинга» мы смогли приобрести компьютерный томограф экспертного класса в кратчайшие сроки на самых выгодных условиях. Сейчас жители республики, обслуживающиеся в клиниках «Доктор Плюс», могут при необходимости пройти диагностику и начать своевременное лечение, – комментирует главный врач сети клиник «Доктор Плюс» Ольга Плешкова.

Европейское оборудование для Республиканской офтальмологической клинической больницы Удмуртии

Операционный стереомикроскоп модели Ni-R 900 (производства Германии) запущен в работу в крупнейшей офтальмологической клинике Урала и Поволжья.

Офтальмология – область клинической медицины, изучающая болезни глаз. По оценке экспертов ВОЗ, в России, в том числе и в Удмуртии, у населения отмечаются проблемы со зрением. Своевременное обращение к врачу решает этот вопрос. В Республиканской офтальмологической клинической больнице тысячи пациентов сохраняют и восстанавливают свое зрение.

Специфика предприятий медицинской сферы предполагает совершенствование материальной базы. Однако, например, стереомикроскопы, особенно европейского производства, относятся к сложной и дорогостоящей медицинской технике.

– Наша больница из года в год выполняет свои обязательства по оказанию медицинской помощи населению региона. Тот факт, что мы постоянно пополняем базу оборудованием последнего поколения, повышаем квалификацию персонала, дает гарантию и большие силы для качественной врачебной деятельности в лечении людей от сложных глазных заболеваний. Новый стереомикроскоп уже успешно был опробован в хирургии глаз посетителей нашей больницы, – сообщает главный врач поликлиники Сергей Владимирович Иванов.





Конкуренция в отрасли требует от дорожно-строительных компаний максимально эффективных и актуальных решений. Это касается и обновления парка спецтехники. Как показывает наш опыт, подрядчики предпочитают закупать современные модели спецтехники и оборудования для строительства дорог. Мы одни из немногих лизинговых компаний, кто предлагает компаниям из дорожно-строительной отрасли сезонные графики платежей.

ЭФФЕКТИВНОЕ ОБНОВЛЕНИЕ ПАРКА СПЕЦТЕХНИКИ

ООО «Радонеж» на 65% обновило производственные мощности в лизинг

Пообщались с ООО «Радонеж», действующим клиентом, о том, как предприятия из дорожно-строительной отрасли закрывают потребности в обновлении мощностей. Сегодня парк спецтехники «Радонежа» составляет более 100 единиц.

Замдиректора по развитию ООО «Радонеж» Дарья Новгородцева рассказала:

– В течение года в зависимости от новых объемов или требований перед сезоном, в частности дорожным, количество техники увеличивается либо обновляется. Но в среднем, конечно, более глобальные вложения требуются раз в 3-5 лет.

Предприятия удерживают темпы обновления парка спецтехники за счет эффективных инструментов финансирования. Компания «Радонеж» выбрала лизинг. За 10 лет сотрудничества с нами об-

новила 65% производственных мощностей.

В состав лизингового портфеля входят: асфальтоукладчики VOLVO, катки AMMANN, фреза WIRTGEN, краны, тракторы, экскаваторы, бульдозер, подметально-уборочные машины, грейдеры, самосвалы, оборудование для коммунальных дорожных машин, оборудование для испытательной дорожно-строительной лаборатории.

В арсенале «Радонежа» находится новый асфальтобетонный завод производительностью 160 тонн в час, адаптированный под новые ГОСТы. Объект приобретен в лизинг в 2017 году.

– Различная строительная и дорожная техника, а также оборудо-

вание требуют серьезных разовых вложений. Обойтись в этом случае своими силами организациям очень сложно, учитывая постоянные большие затраты по финансированию строящихся объектов, оплата по которым производится заказчиком чаще всего только после приемки выполненных работ. Все вышесказанное является поводом для обращения к такому финансовому инструменту, как лизинг, – пояснила Дарья Новгородцева



МАСШТАБНЫЙ ПРОЕКТ 2020 ГОДА В ДОРОЖНОЙ СФЕРЕ

Важным проектом 2020 года стала поставка в лизинг крупному предприятию дорожной отрасли Удмуртии асфальтобетонного завода (АБЗ). Новый производственный комплекс по выпуску асфальтобетонной смеси модели АМР-2000 запущен в Игринском районе. Это стационарный АБЗ, оснащенный новейшей компьютерной системой управления и контроля, позволяющей автоматизировать все технологические процессы.

Установка отличается высокой производительностью – 160 тонн в час. Объемы выпускаемой асфальтобетонной смеси данного завода почти в два раза превышают суммарные возможности двух предыдущих установок, что позволит существенно нарастить производственные показатели.

– Техническая оснащенность дорожных предприятий и возможности по обновлению парка – необходимые условия для развития дорожной отрасли. Для нас важно, что предприятие с мощной производственно-технической базой для ее укрепления и расширения применяет лизинг как финансовый инструмент, – отмечает исполнительный директор ООО «УралБизнесЛизинг» Ольга Макарихина.



В 2020 году «УралБизнесЛизинг» показал рост по объемам нового бизнеса. «УралБизнесЛизинг» в 2020 году занял 31-ю строчку рейтинга лизинговых компаний по объему нового бизнеса. Аналитика представлена рейтинговым агентством «Эксперт РА».

ИТОГИ 2020: РЫНОК ЛИЗИНГА ВЫДЕРЖАЛ ИСПЫТАНИЕ

За год «УралБизнесЛизинг» по объему нового бизнеса по результатам исследования российского рынка лизинга поднялся на две позиции – с 33-й строчки на 31-ю. Согласно данным аналитики агентства «Эксперт РА», объем нового бизнеса компании по итогам 2020 года достиг 8 629 млн рублей против 7 289 млн рублей в 2019 году. Темп прироста составил +18%.

– Рост обусловлен несколькими факторами – инвестиционной активностью сектора малого и среднего бизнеса и потребностью клиентов в обновлении устаревших парков техники, увеличением клиентской базы лизинговой компании, в том числе за счет открытия представительства в Татарстане и расширения географии отгрузок. Также сыграл роль эффект отложенного спроса, возникший после отмены режима самоизоляции, – комментирует руководитель департамента аналитики и финансовой отчетности «УралБизнесЛизинга» Артем Гурьянов.

Лидеры рейтинга, напротив, показали отрицательную динамику по объемам нового бизнеса. Первое полугодие 2020 года завершилось резким падением российского рынка лизинга на 22%. Для сравнения: объемы нового бизнеса в Европе сократились еще значительно (-32%, по данным Leaseurope) вследствие более продолжительных и жестких ограничи-

тельных мер, вызванных пандемией коронавируса. При этом объем нового бизнеса ООО «УралБизнесЛизинг» за этот же период снизился только на 10%. «Существенное влияние на снижение темпов прироста нового бизнеса по сравнению с прошлыми значениями оказало уменьшение объема нового бизнеса в сегментах, наиболее пострадавших от введенных вследствие пандемии ограничений», – сообщается в исследовании «Эксперт РА». Результаты второго полугодия 2020 года существенно уменьшили просадку российского рынка. Как следствие, по итогам всего прошлого года объем нового бизнеса на рынке лизинга в России составил 1 410 млрд рублей, показав отрицательную динамику лишь на 6% к 2019 году. При этом «УралБизнесЛизинг» показал прирост за второе полугодие 2020-го в 57%.

Если рассматривать отдельно корпоративные сегменты, к которым агентство «Эксперт РА» относит ж/д технику и авиатехнику, недвижимость, морские и речные суда, и розницу, то динамика оказалась разнонаправленной. Первые просели за 2020 год на 36%, в то время как объем нового бизнеса розничных сегментов показал рост на 9%.

Позиции «УралБизнесЛизинга» в рейтинге в разрезе сегментов рынка в 2020 году

Сегмент	Место	Объем нового бизнеса
Оборудование для ЖКХ	4	376 млн рублей
Деревообрабатывающее оборудование	4	263 млн рублей
Сельское хозяйство и скот	10	1198 млн рублей
Оборудование для нефте- и газодобычи и переработки	10	463 млн рублей
Автобусы и троллейбусы	14	354 млн рублей
Железнодорожная техника	17	97 млн рублей
Грузовой транспорт	21	5492 млн рублей
Строительная и дорожно-строительная техника	22	1504 млн рублей
Легковой транспорт	26	628 млн рублей
Медицинская техника и фармацевтическое оборудование	26	26 млн рублей
Телекоммуникационное оборудование	30	7 млн рублей

Позиции «УралБизнесЛизинга» по объему нового бизнеса в разрезе клиентов

Сегмент	Место	Объемы нового бизнеса
Малый бизнес (годовая выручка до 800 млн руб.)	19	6929 млн рублей
Средний бизнес (выручка от 800 млн до 2 млрд руб.)	23	663 млн рублей
Крупный бизнес (выручка более 2 млрд руб.)	34	501 млн рублей
Госучреждения (ФГУП, МУП, прочее)	8	537 млн рублей

Лизинговый портфель «УралБизнесЛизинга» ежегодно показывает положительную динамику

По объему лизингового портфеля «УралБизнесЛизинг» разместился на 32-м месте рейтинга – 15 646 млн рублей. Прошлый год компания начинала с показателем в 13 756 млн рублей. Драйверами роста стали отрасли: транспорт и связь, коммунальное хозяйство, сельское хозяйство.

Превысили план по сумме договоров лизинга по итогам 2020 года

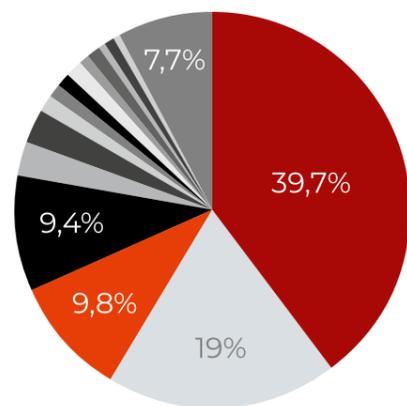
Сумма новых договоров лизинга ООО «УралБизнесЛизинг» за 2020 год составила 12 676 млн рублей. Если рассматривать пятилетний период, то здесь отмечается положительная динамика показателя. В 2015 году объем нового бизнеса, например, составлял всего лишь 1 600 млн рублей.

Увеличили географию присутствия с 58 до 63 регионов страны.

Отгрузки совершались в Пермский край, Москву, Свердловскую область, Татарстан, Ханты-Мансийский автономный округ, Волгоградскую область, Санкт-Петербург, Башкортостан, Тверскую область, Краснодарский край, Калининградскую область и другие регионы.

СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ ПО РЕГИОНАМ

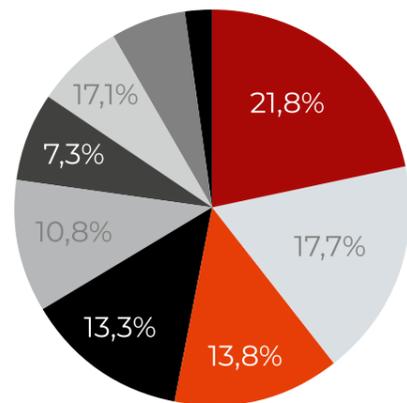
(на 01.01.2021 г.)



39,7%	Удмуртская Республика
19,0%	Пермский край
9,8%	Москва
9,4%	Свердловская область
2,8%	Республика Татарстан
2,7%	Ханты-Мансийский автономный округ - Югра
1,3%	Волгоградская область
1,2%	Санкт-Петербург
1,2%	Республика Башкортостан
1,2%	Тверская область
1,0%	Республика Саха (Якутия)
0,9%	Московская область
0,8%	Краснодарский край
0,6%	Калининградская область
0,6%	Республика Марий Эл
7,7%	Прочие регионы

СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ ПО ОТРАСЛЯМ

(на 01.01.2021 г.)



21,8%	Транспорт и связь
17,7%	Коммунальное хозяйство (ПО)
13,8%	Прочие услуги
13,3%	Сельское хозяйство
10,8%	Обработывающие производства
7,3%	Строительство
7,1%	Предоставление услуг, связанных с добычей нефти и газа
6,2%	Оптовая и розничная торговля
2,1%	Добыча полезных ископаемых

ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЛИЗИНГА НАМЕТИЛСЯ РЯД ТЕНДЕНЦИЙ

Автолизинг – основной драйвер российского лизингового рынка в 2020 году.

Во второй половине 2020 года после отмены жестких ограничений в автолизинге наблюдался взрывной рост продаж – следствие реализации отложенного спроса.

Введенный режим самоизоляции во втором квартале 2020 года и формат удаленной работы дали новый импульс развитию лизинга в сегменте телекоммуникаций.

Вырос спрос на лизинг телекоммуникационного оборудования, объемы нового бизнеса в данном сегменте увеличились на 57%.

Активизация банков на лизинговом рынке приведет к большему укреплению тенденции на цифровизацию бизнеса и развитие уровня дистанционных услуг лизинговых компаний.

По данным проведенного анкетирования, по итогам 2020 года доля компаний, заключающих через электронный документооборот (ЭДО) более половины всех сделок, составила 23 против 4% в 2019-м. При этом пандемия в 2020 году только ускорила наметившийся ранее тренд на цифровизацию бизнеса не только в лизинге, но и в целом в финансовой сфере.

Развитие тенденции на диджитализацию и автоматизацию бизнеса, в т.ч. внедрение системы электронного документооборота, позволяющей снизить сроки рассмотрения сделок, становится серьезным конкурентным преимуществом на лизинговом рынке.

Увеличили географию присутствия – с 58 до 63 регионов страны.



Комментарий
финансового директора
компании Анны Хацкевич:

– Государственная программа ЭДО действует в «УралБизнесЛизинге» давно, электронный документооборот по НДС – как минимум три года. На сегодня нет ни одного препятствия для работы в этой области. Кроме того, подписаны соглашения между операторами, которые осуществляют формирование и передачу отчетности в налоговую службу в электронном виде. Поэтому независимо от того, через какого оператора вы осуществляете документооборот, мы примем ваши документы, – рассказывает финансовый директор компании Анна Хацкевич.

В электронном виде в компании выставляют: счета-фактуры, акты на оказанные услуги, письма, дополнительные соглашения.

Наши клиенты уже ощутили плюсы ЭДО.

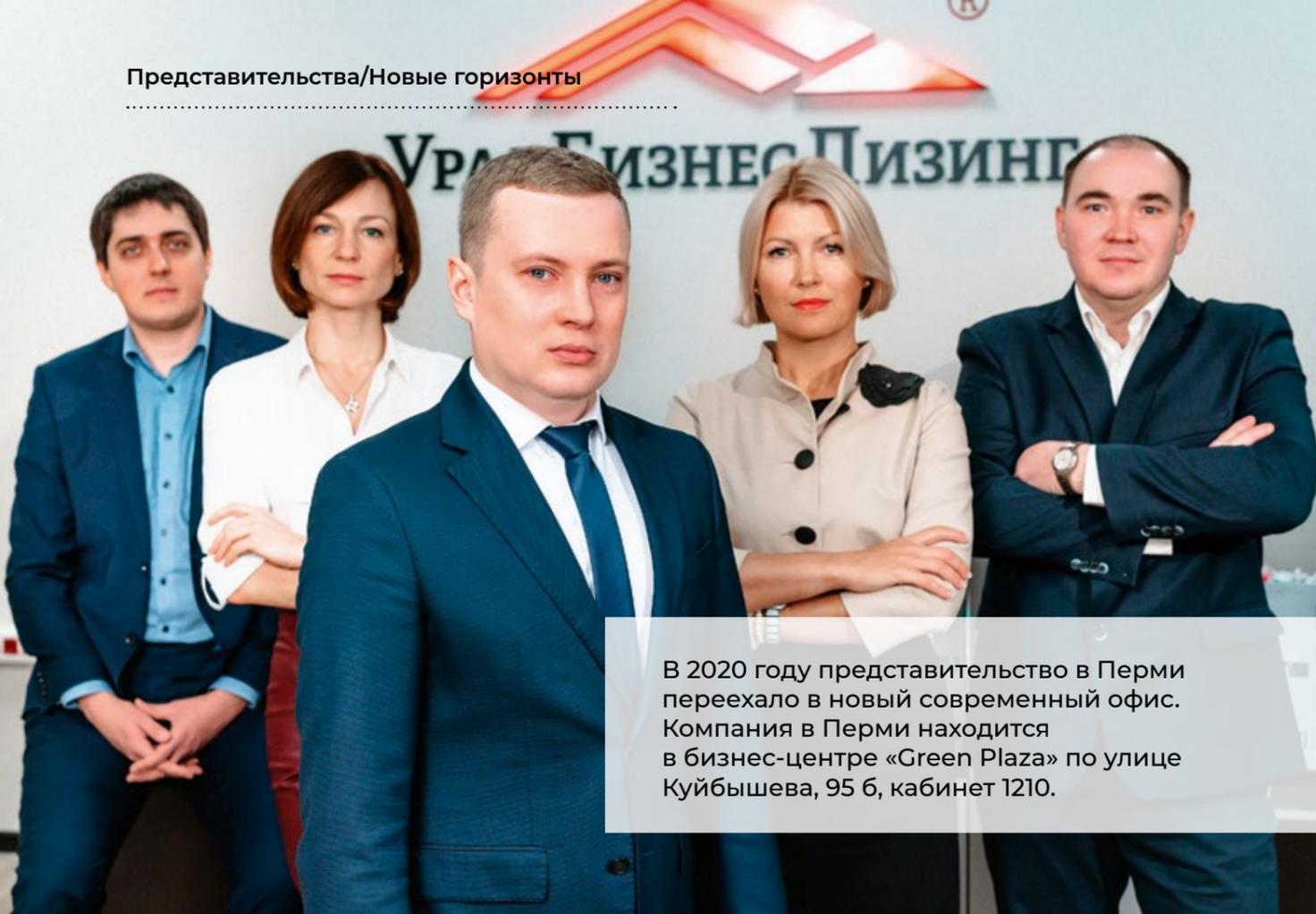
- ▶ Исключается человеческий фактор и ошибки в счет-фактурах, препятствующие налоговому вычету НДС.
- ▶ Скорость и выгода. Возможность оперативно уточнять статус документа. Доставка документа за несколько минут в день выставления. Возмещение НДС происходит в том же квартале, когда были проведены платежи.
- ▶ Юридическая значимость. Налоговые органы и суды принимают электронные документы в качестве оригинала.
- ▶ Бесплатный переход на электронный документооборот и входящие документы от «УралБизнесЛизинга».

УДАЛЕННЫЙ РЕЖИМ – НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ В 2020 ГОДУ

В 2020 году компании удалось адаптировать бизнес-модели под меняющиеся обстоятельства рынка. Удаленная работа показала высокий уровень эффективности и вовлеченности всей команды. За счет прозрачности процессов и информированности сотрудников была исключена «отрезанность» удаленных работников от их коллег, работающих в офисах. Действующие в компании технологии и программ-

ное обеспечение стали ключом к эффективной удаленной работе.

В условиях внешних вызовов коллектив еще больше сплотился. В 2020 году сотрудники компании стали ближе друг к другу и клиентам, несмотря на новые условия работы, вызванные пандемией COVID-19. В этом году компания продолжает гибко реагировать на внешние факторы, учитывая потребности клиентов.



В 2020 году представительство в Перми переехало в новый современный офис. Компания в Перми находится в бизнес-центре «Green Plaza» по улице Куйбышева, 95 б, кабинет 1210.

НОВОСЕЛЬЕ В ПЕРМИ



– Пермский филиал берет начало с открытия офиса в городе Чайковском. Сейчас у нас два представительства – в Чайковском и Перми. За четыре года работы офиса в Перми менеджеры заключили 716 договоров лизинга на сумму 4 млрд руб, показав серьезность планов по укреплению позиций на местном лизинговом рынке и заложив мощную базу для развития в Пермском крае, – сообщает Вячеслав Глазырин.



Компания в Пермском крае активно развивается и осваивает новые территории. «УралБизнесЛизинг» находится в поиске региональных менеджеров с целью расширения филиальной сети и последующего открытия представительств в районах. Наиболее привлекателен для развития – город Березники на севере Пермского края

РАБОТА В ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВАХ СРОДНИ ПЕРВООТКРЫВАТЕЛЬНОЙ

В каждом субъекте присутствия компании кропотливо выстраиваются партнерские связи, исследуются отраслевые составляющие региона, ведется поиск направлений, в которых есть потенциал для развития лизингополучателей.

– Когда компания осваивала Пермский край, экономисты представительства в Чайковском вели диалог с муниципальными властями и узнавали, какие имеются потребности у районов в обновлении материально-технической базы. Общались напрямую с бизнесом, в том числе и на заседаниях Советов по предпринимательству. Часть сделок сформировалась по рекомендации действующих лизингополучателей.

Отраслевые мероприятия стали эффективным каналом взаимодействия с потенциальными лизингополучателями и партнерами, ключевыми игроками рынка. С начала года посетили крупные отраслевые события – 31-ю Международную специализированную выставку «АгроКомплекс», Агропромышленный форум в Уфе и выставку «Автоматизация погонажных производств» в Кирове, выставку «Мебельные технологии – 2021» в Кузнецке Пензенской области. Сегодня структура портфеля представительства в Чайковском в равной степени представлена лесной отраслью, сельским хозяйством, логистикой и металлургией. Развиваем лизинговую поддержку в лесном направлении. Предприятия деревообрабатывающей промышленности из Свердловской области и Пермского края уже модернизируют в лизинг основные фонды. С нами удобно, надежно и экономически целесообразно сотрудничать. Присоединяйтесь! – призывает директор представительства «УралБизнесЛизинга» в г. Чайковском Сергей Шейда.



Новые точки на карте развития

В компании определен план развития федеральной сети. Он постепенно и плавно воплощается в жизнь. Представительства «УралБизнесЛизинга» открыты в Ижевске, Глазове, Воткинске, Набережных Челнах, Перми, Чайковском.

В перспективе – Сочи, Калининград, Уфа. Это ближайшие города, где может произойти открытие представительств «УралБизнесЛизинга».

Приглашаем партнеров к сотрудничеству и совместному развитию!

Представительству
в Татарстане – год!

НА ПРОЧНОМ ФУНДАМЕНТЕ

В 2020 году расширили филиальную сеть в России: открыли представительство в Набережных Челнах.

Сегодня рынок лизинговых компаний в Набережных Челнах представлен более чем 20 игроками. Появление представительства «УралБизнесЛизинг» в крупном городе Республики Татарстан – часть плана стратегического развития компании, дальнейшего увеличения стоимости активов и наращивания доли рынка. Генеральный директор «УралБизнесЛизинга» Вячеслав Глазырин считает, что открытие филиала на сформированной в течение двух лет базе – наработанном клиентском портфеле, выстроенных партнерских связях с поставщиками – усилит возможности для роста бизнеса.

– Татарстан – точка роста российской экономики с эффективной инвестиционной инфраструктурой. Мы видим, что лизинг удобен для клиентов как инструмент инвестиционной деятельности. Решающим фактором в открытии филиала стало присутствие нашей компании в Татарстане, сформированный клиентский портфель. За счет официального представительства в регионе мы планируем качественно расширить клиентскую базу, – говорит Вячеслав Глазырин.



**Заместитель генерального
директора по
корпоративным продажам
в «УралБизнесЛизинг»
Андрей Ажимов**

– Ребята пришли к нам с опытом работы в лизинговых компаниях, причем подобного «УралБизнесЛизингу» формата, поэтому удачно влились и в коллектив, и в бизнес-процессы, быстро переняли подходы к делу. С Марселем мы сотрудничали еще до его работы в официальном статусе руководителя представительства

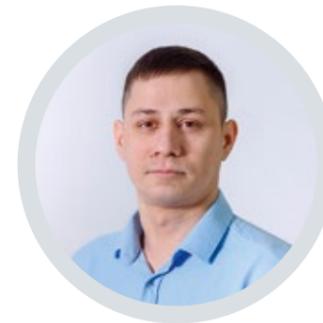
в Набережных Челнах, видели высокий уровень его компетенций. Поэтому то, что у команды в Челнах получилось буквально в сжатом составе выйти на такие показатели работы, – это большей частью их заслуга. Мы в какой-то степени стали невидимой рукой помощи. Они чувствовали причастность к основному офису. На



ФАКТЫ О ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВЕ

- ▶ За год работы представительства было заключено 85 договоров лизинга на общую сумму 560 млн рублей.
- ▶ Заключили крупные сделки с грузоперевозчиком ООО «Лидертранс» на поставку тягачей МАН и с крупнейшим агрохолдингом «Красный Восток» на отгрузку сельхозтехники.
- ▶ В портфеле филиала находятся предприятия нефтяной промышленности – Набережночелнинский трубный завод и компания «ТатПром-Холдинг».

первых порах вместе обсуждали проекты, проводили заочные кредитные комитеты, анализировали лизингополучателей и их финансовое положение. В последующем такой вид помощи перестал требоваться, и команда в Челнах развивается самостоятельно с учетом общей стратегии компании.



Марсель Сагитов:

**В планах – расширить
коллектив**

В ходе беседы директор представительства компании в Набережных Челнах Марсель Сагитов рассказал, по какому принципу формировалась команда для нового направления.

– В нашу команду пришли люди с высоким уровнем профессионализма, активной жизненной позицией и желанием развиваться вместе с компанией. Отмечу значительный вклад наставничества основного офиса, который в Ижевске, и коллег в период адаптации и начала работы представительства в Набережных Челнах. Все перечисленное и эффект синергии в команде явились залогом успеха в достижении поставленных на 2020 год целей.

– В чем принципиальное отличие вашего представительства от других?

– Республика Татарстан относительно новый регион для нашей компании. Действительно, здесь была наработанная клиентская база. Но с учетом динамичности процессов в экономике региона перед нашей командой поставлены задачи по увеличению объемов лизингового портфеля.

Правительство Республики Татарстан уделяет большое внимание продвижению инвестиционного потенциала региона и улучшению его инвестиционного климата, а также созданию для инвесторов комфортных условий для ведения бизнеса. Кроме того, рынок лизинга в регионе растет за счет его поддержки со стороны Министерства экономики республики. Поэтому решение об открытии филиала в Набережных Челнах было своевременным. Это видно и по достигнутым за год результатам.

– Марсель, как идет процесс наращивания совместных партнерских программ с поставщиками?

– Мы наладили сотрудничество с предприятием «Техноснаб Ульяновск» по поставкам техники и оборудования для предприятий отрасли сельского хозяйства. В

больших объемах у нас приобретают в лизинг посевные комплексы, поставляемые ульяновской компанией. В июле запланировали совместное участие с «Техноснаб Ульяновск» и размещение на стендах Международной агропромышленной выставки «АГРО-ВОЛГА-2021» в Казани. Работаем с поставщиками и сельхозтехники: «КубАгро», ООО

«ЭМТех Казань». По рекомендации партнеров к нам приходят и потенциальные клиенты.

– Какие планы у представительства в Татарстане на 2021 год?

– На данном этапе развития команда в Набережных Челнах состоит из двух человек. В планах – расширить коллектив, поскольку на 2021 год стоят более амбициозные задачи, к исполнению которых мы готовы.

По официальным данным, в Татарстане осуществляют деятельность 153 157 субъектов малого и среднего предпринимательства. Количество занятых в этой сфере с учетом индивидуальных предпринимателей – 533,3 тыс. человек. По данным показателям регион занимает 1-е место в ПФО и 6-е место в России.

ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

**Директор ООО «Прогресс-Плюс»
Руслан Булатов:**

– Мы занимаемся металлообработкой деталей КАМАЗ для последующей поставки на конвейер. Для пополнения производственных мощностей приобрели в «УралБизнесЛизинг» станки – сварочный, токарный, лазерной резки металла. При выборе лизинговой компании решающим фактором для меня стал подход к клиенту. Я увидел доброжелательность менеджеров «УралБизнесЛизинга». И, конечно, 10-процентный авансовый платеж по лизингу также сыграл немаловажную роль.

**Компания по производству
стеклопластика, Евгений Кан:**

– Чтобы купить в лизинг автомобиль для службы снабжения, рассматривал предложения от более чем трех компаний. От «УралБизнесЛизинга» к нам на встречу приезжал Марсель Сагитов. Пообщавшись с ним, я принял решение купить автомобиль LADA Largus здесь, потому что предложенные условия меня устроили. Решение по нашей заявке приняли оперативно. Сегодня наш снабженец ездит на новой машине, доставляет материалы для производства. Планирую вернуться с заявкой на покупку оборудования для стеклопластика.

Объединяться и работать в сильной команде – это большой успех. Каждый сотрудник вносит ощутимый вклад в общий процесс и развитие компании «УралБизнесЛизинг». От качественной работы всей команды во многом зависит отношение, приверженность и лояльность клиентов.

КАЖДЫЙ НАШ СОТРУДНИК – ЛИЦО КОМПАНИИ

В рубрике «Компания в лицах» публикуем короткие интервью с линейными сотрудниками «УралБизнесЛизинга». В итоге беседы вы узнаете, чем они живут, что их вдохновляет в жизни и почему решили строить карьеру в «УралБизнесЛизинге».

Дмитрий Фильцагин:

Такого количества положительных отзывов о работодателе я не слышал никогда

Заместитель регионального директора представительства компании в Перми Дмитрий Фильцагин рассказал о нацеленности на результат, переходе через реку в ночь и о любви к открытым людям.

– Дмитрий, как давно вы в компании?

– С мая 2019 года.

– Как вливались в профессию?

– С учетом опыта работы в кредит-



ных организациях проблем с освоением лизинговой специфики не испытал. Работа с «твердыми» объектами финансирования оказалась гораздо более интересной, чем просто выдача денег в кредит на размытые цели.

– Чем привлекает работа в компании?

– Прежде всего, нацеленностью на клиента и гибкостью подходов при решении любых задач. Такого количества положительных отзывов о своем работодателе я не слышал никогда до этого.

– Самый запомнившийся договор в вашей карьере?

– Еще на прошлом месте работы был случай, когда поставщик должен был доставить технику в Усинск, город в Республике Коми. Однако зимняя переправа через реку Печору закрылась в апреле, раньше привычного срока, как раз во время транспортировки имущества.

Нам пришлось в считанные часы менять весь процесс передачи техники. Специалист по приемке имущества вместо поездки на такси от аэропорта до базы клиента шел пешком по льду в сумерках, через реку, в чужом городе, чтобы поставить маячок и подписать

документы на железнодорожной станции в маленьком селе. Думаю, ему, как и мне, запомнился тот день.

– Самый «дорогой» договор в вашей карьере? На какую сумму?

– АО «ОДК «Авиадвигатель». Отгрузили клиенту технологическое оборудование для производства и контроля качества деталей авиационных двигателей. Сумма договоров лизинга составила 210 млн рублей.

– Почему карьерный путь стоит пройти в «УралБизнесЛизинге»?

– Работа в нашей компании дарит бесценный опыт деловых коммуникаций. Клиентский менеджер или экономист выступает полноценным представителем своей компании при переговорах с клиентами, в полной мере осознавая ответственность за свои слова и действия. То же касается и взаимодействия с коллегами внутри компании. В «УралБизнесЛизинге» в полной мере реализуется принцип взвешенности принимаемых решений, когда структура сделки полностью соответствует уровню рисков, а также опыту взаимодействия с каждым конкретным клиентом.

– Что вы больше всего цените в коллегах?

– Нацеленность на результат. Ког-

да все действия и коммуникации строятся из принципа быстрого и эффективного достижения целей. Важно, чтобы ты сам и коллеги не концентрировались на негативе, который может сопровождать сделки, превращая иногда будничные задачи в проблемы.

– Есть ли у вас хобби? Какое? Как вы пришли к такому увлечению?

– Последнее время постоянно посещаю тренажерный зал, чтобы избавиться от последствий самоизоляции в 2020 году. Кроме этого, в будний день, как правило, не остается сил на что-то другое. Максимум – посмотреть кино или

сериал, поиграть на компьютере. По выходным предпочитаю по возможности гулять по городу и окрестностям.

– Какую книгу сейчас читаете?

– Рэй Брэдбери, «Механизмы радости».

– Какие фильмы предпочитаете? Почему?

– Преимущественно смотрю самые кассовые западные фильмы, сериалы любого жанра. Но также нравятся и более нишевые кинопроекты. Последнее время на верстываю упущенное и смотрю советскую классику, которой ранее не уделял внимания.

– Какой отдых вы предпочитаете, чтобы подзарядиться перед очередным рывком на работе?

– Люблю активный отдых на природе: сплавы по рекам, горные лыжи. При выезде за границу предпочитаю брать как можно больше экскурсий. Лежать на пляже или у бассейна больше двух дней не могу.

– Что вас вдохновляет в жизни и почему?

– Открытость в людях, их чувство самоиронии, ясность мысли. Порой час общения с таким человеком дает заряд энергии на любые свершения.

Екатерина Абраменко:

Здесь поддерживают любые цели, которые идут во благо

Ведущий экономист Екатерина Абраменко о занятии волейболом, любви к путешествиям и первых трудностях и победах на работе.



– Как давно вы в компании?

– С ноября 2017 года.

– В какой сфере работали до прихода в «УралБизнесЛизинг»?

– 6 лет в банковской сфере и два года в частной компании.

– Как влились в профессию?

– Непривычно было обрабатывать большой поток заявок, пришлось быстро учиться и втягиваться в процесс. Мне помогли коллеги. Было ценно и важно чувствовать поддержку на новом месте работы.

– Чем привлекает работа в компании?

– В «УралБизнесЛизинге» работало несколько моих коллег из банковской сферы, и от всех я слышала положительные отзывы. Когда наступил момент что-то менять в своей профессиональной деятельности, я отправила резюме в «УралБизнесЛизинг».

Новая работа, новый коллектив всегда стресс, в моем случае – не исключение. С коллегами мне безумно повезло, а вот вера в свои силы, что я вникну во все тонкости работы лизинговой компании, меня подводила. В первое время без неудач не обошлось. В этот момент я ощутила поддержку коллег из разных отделов. Они объясняли причину ошибки и помогали находить пути решения.

– Почему карьерный путь стоит пройти в «УралБизнесЛизинге»?

– Здесь поддерживают любые идеи, которые идут во благо развития сотрудника как специалиста и компании в целом.

– Есть ли у вас хобби?

– С детства занималась волейболом в спортивной школе под руководством заслуженного тренера. Я, как мне кажется, не выделялась сверхспособностями, но на протяжении всей учебы в школе и еще пяти лет в университетское время участвовала в различных соревнованиях. И сейчас при любой возможности с удовольствием играю в волейбол.

– Какую книгу сейчас читаете?

– Павел Лабковский, «Хочу и Буду». Ну, а перед сном «Гарри Поттера» (улыбается).

– Какой отдых вы предпочитаете, чтобы подзарядиться перед очередным рывком на работе?

– Всегда любила путешествовать в отпуске. Если раньше увлекательные поездки были с подружками, теперь у меня есть маленькая подруга, моя дочка, которая в свои 8 лет уже много где побывала. Я рада, что моя работа позволяет путешествовать.

«Объединяться вместе – начало, быть вместе – прогресс, и работать вместе – успех», – Генри Форд, легендарный бизнесмен XX века.

«УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ» – ЭТО ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ЛЮБЯТ ЖИЗНЬ

КАНИКУЛЫ В ДУБАЕ

«Если хочешь получить то, что никогда не имел, стань тем, кем никогда не был», – Брайан Трейси, мотивационный спикер.

Мы уже говорили, как интересно создавать карьеру и развиваться профессионально в нашей компании. Команда не только ежедневно решает задачи по развитию малого и среднего бизнеса в городах страны, но и умеет масштабно отдыхать!

Все возможно благодаря тому, что у нас действует эффективная система мотивации персонала. Дирекция, подводя годовые итоги, учитывает количественные и каче-

ственные показатели каждого сотрудника, инициативность и личный вклад в развитие компании. Лучшие из лучших получают премиальные подарки и отправляются в незабываемое приключение. В этом году счастливые отдыхали в Дубае – самом крупном городе Объединенных Арабских Эмиратов, который уже окрестили «Парижем Персидского залива». Путешествия дают заряд положительных эмоций – только посмо-



трите на радостные лица! Никогда не поздно поднажать на свои сильные стороны и компетенции в работе и поехать в путешествие мечты в компании близких по духу коллег!

ЗА ПОБЕДУ НУЖНО БОРОТЬСЯ

«Хорошие игроки находятся там, где шайба. Великие – там, где она будет», – Уэйн Гретцки, канадский хоккеист.



Спорт помогает создать лучшую версию себя и получать от жизни драйв. Наши сотрудники увлекаются разными видами спорта: горные лыжи, бег, йога, волейбол, теннис, велоспорт, лыжный спорт. Особое место занимает хоккей! Три года назад в Ижевске появилась любительская хоккейная лига. В ее состав вошли спортсмены, никогда не игравшие в профессиональный хоккей, но страсть к этому виду спорта живет в их сердцах.

В любительской лиге сейчас состоит 4 команды: «Клинч», «Госсовет», «УДС» и «Вест-Снаб». Генеральный директор ООО «УралБизнесЛизинг» Вячеслав Глазырин – участник любительской хоккейной лиги и активный игрок команды «Госсовет». В этом

году команда одержала победу по итогам II турнира любительской хоккейной лиги.

– В бизнесе, как и в командном спорте, важно объединяться для достижения результата, мотивировать сотрудников на развитие и рост. В спорте я могу зарядиться энергией для новых свершений в бизнесе. Хоккей для меня – это и общение с товарищами по команде, и победы, и поражения, драйв и жизнь. Чтобы не пропустить тренировку и достичь цели в любительском хоккее, еще требуется и дисциплина. Стараюсь соблюдать. Я рад, что все сотрудники компании разделяют корпоративные ценности и ведут активный и здоровый образ жизни, – рассказывает Вячеслав Глазырин.

Успех компании делают люди! Сотрудники разделяют ценности, верят в общую миссию, ежедневно достигают результатов и воодушевленно вовлекаются в развитие «УралБизнесЛизинга» и бизнеса клиентов.

ЧИСТЫЙ ВОЗДУХ ДЛЯ ПОТОМКОВ

Два года назад высадили кедровую аллею в парке имени Кирова. 15 саженцев набрали рост, окрепли и радуют взгляды прохожих.

Кедр – живой символ здоровья, мощи и выносливости. Дерево обладает высокой фитонцидностью. Фитонциды – летучие биологически активные вещества, способные подавлять развитие болезнетворных бактерий и вирусов.

Средний возраст кедров в посадках – 250 лет. Отдельные кедровые исполины могут прожить и до 500 лет! Только представьте, на протяжении пяти веков наши величественные деревья будут вносить вклад в экологию Ижевска.



«Окружающая среда – это мы с вами», – Чарльз Панати, автор и научный редактор журнала Newsweek.



НАВЕЛИ ПОРЯДОК И ЧИСТОТУ

Мы за чистоту во всех проявлениях – в мыслях и делах. В майские праздники провели субботник. Территория вблизи предприятия преобразилась. Кстати, первый Всероссийский субботник прошел 1 мая 1920 года. Хорошая традиция сохранилась, и мы ее поддерживаем.



ПРОБЕЖАЛИ СО СМЫСЛОМ!

Почаствовали в благотворительном забеге Сбербанка «Зеленый марафон». Это было ярко, незабываемо и очень энергично!



Льготный лизинг автотранспорта, спецтехники, оборудования

Почему «УралБизнесЛизинг»?



Предварительный график платежей в течение 30 минут после обращения.



Страхование предметов лизинга по льготным тарифам без комиссий.



Гибкий график лизинговых платежей с учетом сезонности вашего бизнеса.



Предварительное решение о лизинге в день обращения.



Согласование условий сделки в онлайн режиме.



Индивидуальные условия финансирования.

Базовые условия по лизингу

Лизинг автотранспорта и спецтехники:

авансовый платёж срок лизинга
от **10** % до **5** лет

Лизинг оборудования:

авансовый платёж срок лизинга
от **15** % до **5** лет

Базовые условия — не значит, окончательные. Мы подбираем индивидуальные условия под ваш бизнес: предлагаем гибкий график, согласовываем сроки лизинга и суммы лизинговых платежей.