УралБизнесЛизинг

URBL.RU

КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ
КОМПАНИИ «УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ»

ФИНАНСОВЫЙ ПАРТНЁР ДЛЯ ВАШЕГО РАЗВИТИЯ

«УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ» В ЛИЦАХ

16+

- ХОТИТЕ РАЗВИВАТЬСЯ – УЧИТЫВАЙТЕ РИСКИ
- ИСКУШЕННАЯ ДИПЛОМАТИЯ
- БУДЕМ БОРОТЬСЯ ЗА ВАШЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ
- МЫ В ОДНОЙ ЛОДКЕ

УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ
В ЦИФРАХ

20 МЕСТО

В РЭНКИНГЕ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ СТРАНЫ

4 МЕСТО

В РЭНКИНГЕ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ ПО РАБОТЕ С ГОСУЧРЕЖДЕНИЯМИ

РЭНКИНГИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ПО РЕГИОНАМ

10 МЕСТО
ПРИВОЛЖСКИЙ ФО

20 МЕСТО
УРАЛЬСКИЙ ФО

23 МЕСТО
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФО

Expert РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

Рэнкинг лизинговых компаний России за 2023 год

РЭНКИНГИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ПО ОБЪЕМУ НОВОГО БИЗНЕСА ПО СЕГМЕНТАМ ИМУЩЕСТВА

5 место
Оборудование для нефте- и газодобычи и переработки

5 место
Оборудование для отрасли ЖКХ

5 место
Машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование

5 место
Недвижимость

6 место
Деревообрабатывающее оборудование

9 место
Сельскохозяйственная техника и скот

9 место
Энергетическое оборудование

11 место
Недвижимость

13 место
Медицинская техника и фармацевтическое оборудование

14 место
Железнодорожная техника

20 место
Грузовой автотранспорт

20 место
Легковые автомобили

Содержание

02 Компания в лицах: генеральный директор
04 Компания в лицах: исполнительный директор
07 Компания в лицах: финансовый директор
09 Департамент финансирования клиентов
17 Департамент по работе с залоговым обеспечением
18 Департамент страхования
20 Департамент бухгалтерского учета и налоговой отчетности
22 Департамент по работе с корпоративными клиентами, корпоративного финансирования и внешнеэкономической деятельности
29 Департамент инновационных продуктов
36 Департамент тендеров и государственных закупок
42 Представительства: город Воткинск
49 Представительства: город Глазов
52 Представительства: город Чайковский
59 Представительства: город Ижевск - Департамент дорожно-строительной и специализированной техники
65 Представительства: город Пермь
67 Представительства: город Москва
68 Представительства: город Набережные Челны
70 Представительства: город Киров
73 Представительства: город Екатеринбург
74 Жизнь компании: 10 правил счастливой жизни «УралБизнесЛизинга»
80 Жизнь компании: семьи «УралБизнесЛизинга»

Экономика России «нулевых» годов требовала инвестиций. Потребности рынка росли, в то время как основные фонды большинства предприятий абсолютно устарели. Финансовая аренда как инструмент для модернизации существовала скорее в теории, чем на практике.

«УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ». ИСТОРИЯ КОМАНДЫ

КАКОЙ ПРИНЦИП ОПРЕДЕЛИЛ СТИЛЬ РАБОТЫ КОМПАНИИ

По оценкам Госкомстата рынок лизинговых услуг в стране существовал исключительно в узких сегментах и в 2000 году его общий объем составил всего 5,8 млрд. рублей. Производители, поставщики и покупатели остро нуждались в лизинге. Хотя даже не знали этого слова.

Генеральный директор и основатель ООО «УралБизнесЛизинг» Виктор Желнин рассказал, как удалось выстроить успешную финансовую компанию при нулевых знаниях в данной сфере на старте.

В августе 2024 года компании «УралБизнесЛизинг» исполняется 20 лет. Она входит в ТОП-20 лучших лизинговых компаний страны. На конец прошлого года ее портфель достиг 42,402 млрд рублей. Она присутствует в 80-ти регионах России и занимается техникой и оборудованием любого профиля и сложности. Восемь из десяти клиентов приходят по рекомендации своих знакомых, которые уже работали с компанией.

РЕШАЮЩЕЕ СЛОВО

К началу 2000-х у Виктора Желнина был уже богатый опыт работы с бизнесом самого разного уровня. Он успел поработать как частный предприниматель, открыл в Ижевске сеть магазинов «Автомир», занимался торговлей ценными бумагами с российскими и американскими компаниями, организовал ООО фирму «Интерпартнер», которая поставляла технику как дилер холдинга «Русские автобусы». Но ни одной знакомой лизинговой компании или даже разговоров о таком явлении, как финансовая аренда, в деловой среде не было и в помине:

> «Мы были пионерами, пошли туда, где никто еще не ходил».

Все изменилось после собрания региональных дилеров в Москве. Один из топ-менеджеров холдинга только что вернулся после обучения в Америке, в Детройте. Он обратил внимание аудитории, что купить дорогостоящие автобусы не каждому по плечу даже в кредит, и поэтому нужно идти навстречу клиентам и организовывать собственные лизинговые компании.

Так впервые в жизни предпринимателя прозвучало слово «лизинг».

Знакомые банкиры подтвердили, что дело стоящее. Вскоре представилась возможность опробовать теорию на себе. Виктор Желнин подписал договор с первой зарегистрированной в Удмуртии лизинговой компанией при Министерстве финансов республики. Оказалось, что лизинговые платежи удобны, понятны и очень дисциплинируют. Все сомнения отпали. Пришло время для нового бизнеса. Нужен был верящий в идею соратник.

ЛЮДИ КОМАНДЫ

Счастливым случаем стала встреча с Ольгой Макарихиной. Она только что переехала из Чайковского в Ижевск и намеревалась продолжить карьеру в банке. И тем не менее среди всех предложений о работе она приняла то, где не было готовых решений и шаблонов.

В августе 2004 года Виктор Желнин зарегистрировал фирму с первоначальным названием «УралЛизинг». Ольга Макарихина стала на должность исполнительного директора и взяла на себя весь функционал взаимодействия с банками.

Третьим человеком в компании стала Анна Хацкевич. Параллельно с бухгалтерией по дилерской деятельности она стала разбираться в отчетности и хитросплетениях сделок по финансовой аренде.

Все начиналось буквально с нуля. Каждый шаг на пути к первому договору поставки сопровождался днями за теорией, неделями переговоров и работой нон-стоп с расчетом только на свои силы. Компании нужны были смелые люди, которые готовы вкладываться в развитие и расширять горизонты возможного. Требовалось не просто распределить обязанности – нужно было безоговорочно поверить в своего коллегу, потому что сверяться было не с чем. В «УралБизнесЛизинг» не приходили случайные люди. Требований к сотрудникам было два: умение работать в команде и порядочность.

ПЕРВЫЕ СДЕЛКИ

Первые деньги новая организация получила от страховой компании «МРСК», благодаря чему профинансировала детский автобус для деревенской школы в Среднем Постоле в Удмуртии. Из банков раньше других в «УралБизнесЛизинг» поверил Сбер. Первый кредит он выдал на 290 тысяч рублей.

Лизинг быстро доказал свою эффективность. Продажи дилерского центра выросли, а главное – клиенты стали рекомендовать компанию другим людям, которые покупали автобусы в самых разных районах республики. До сих пор «УралБизнесЛизинг» сохранил дружеские и деловые отношения со своими первыми лизингополучателями, которые доверились компании 20 лет назад.

ИСПЫТАНИЯ И ПАРТНЕРСТВО

Всю свою историю «УралБизнесЛизинг» только наращивает объемы портфеля, спадов не было. И все благодаря крепкой команде, в которой много первоклассных выходцев из банковской сферы. Люди растут и продвигаются внутри компании. Они не уходят. Увольнения составляют тысячную долю процента. Каждый сотрудник обладает очень глубоким и подробным опытом и компетенциями.

Вновь и вновь экономика подвергалась серьезным испытаниям. Но всякий раз «УралБизнесЛизинг» удерживал свои позиции на рынке. Более того, особую заслугу команды Виктор Желнин видит в том, что за все время существования «УралБизнесЛизинг» никогда не нарушал свои договоренности и обязательства ни перед поставщиками, ни перед клиентами, ни перед банками.

> «Мы готовы расти вместе с клиентами, вместе развиваться, вместе проходить все ошибки. Мы готовы работать как партнеры».

Зная, что такое риск в бизнесе, понимая, что при упорном труде и поддержке человек может справиться с самыми неожиданными вызовами, «УралБизнесЛизинг» всегда рассматривает клиентов как партнеров. И в случае временных трудностей, неурожая, сезонного падения спроса – всегда открыт для диалога.

ФУНДАМЕНТ БИЗНЕСА

Каждый рубеж в достижениях компании – портфель в 10 млрд рублей, 20 млрд рублей и, наконец, текущий портфель свыше 50 млрд рублей – результат работы слаженной команды.

Сейчас задача компании – закрепить позиции в ТОП-20 и развиваться в растущих отраслях, заинтересованных в новом оборудовании и технике. В фокусе внимания мелкий и средний бизнес, который питает энергией экономику страны.

Главное пожелание Виктора Желнина команде в преддверии большого юбилея основано на 20-летнем опыте и принципе, который ни разу не подводил: оставайтесь порядочными людьми в любой ситуации. Уважение партнеров дорогого стоит, надо его ценить и беречь. ■

Аналогов ООО «УралБизнесЛизинг» нет. Региональная компания выросла до статуса одного из лидеров рынка, вошла в ТОП-20 лучших лизинговых организаций страны и действует практически во всех отраслях.

УНИКАЛЬНЫЙ ОПЫТ

БИЗНЕС САМОГО ВЫСОКОГО РАНГА ВЫСТРОЕН НА ОСНОВАХ, ДОСТУПНЫХ КАЖДОМУ

С одной стороны, биография компании – классическая бизнес-история взлета, когда главным исходным ресурсом являются трудолюбие и убежденность в своих силах. Но есть важный нюанс. К выдающимся результатам привели не революционные идеи или маркетинговые ходы, а базовые и вместе с тем самые сложные человеческие качества – честность, дисциплина и взаимоуважение. Исполнительный директор ООО «УралБизнесЛизинг» Ольга Макарихина рассказала, как во множестве конкретных ситуаций, решения принимали не из соображений сиюминутной выгоды, а всегда со взглядом на несколько шагов вперед.

ПРАКТИКА

В 2004 году Ольга Макарихина только переехала вместе с семьей из Чайковского в Ижевск, где прошла собеседование в Сбербанке. И произвела сильное впечатление. Но вместо должности в инвестиционном департаменте ей дали гораздо большее: рекомендацию на руководителя только что созданной лизинговой компании, будущего «УралБизнесЛизинга». Это было совершенно новое для нее направление:

> «Пробовать с нуля интересно. У меня не было сомнений, что получится. Абсолютно никаких».

Лизинговые компании, действовавшие тогда в Удмуртии, делиться знаниями и взращивать себе конкурента отказались. Теоретические основы дали курсы в Отраслевой Лизинговой Ассоциации Санкт-Петербурга, которые позволили молодой компании донести до потенциальных партнеров преимущества нового финансового инструмента:

> *«Когда владеешь теорией, умеешь объяснить преимущества, то несложно предлагать услуги по лизинговым сделкам на практике. Тем более 20 лет назад о лизинге мало кто знал, и люди слушали с большой заинтересованностью. Проблем с потенциальными клиентами не было».*

Спрос необходимо было подкрепить финансированием, что при условии пустых балансов являлось нетривиальной задачей. Обращаться в банк было бессмысленно, поэтому первую сделку «УралБизнесЛизинга» – школьный автобус для деревни Средний Постол в Удмуртии – профинансировала страховая компания ОАО «МРСК». Все прошло успешно, и вторая сделка тут же стала интересна Сбербанку: «Вспоминать цифры первого кредита немного смешно. Сбер выдал нам 290 тысяч рублей. Это была победа! Чтобы получить такую сумму, мы писали огромный инвестиционный проект».

Основным предметом лизинга молодой компании стали автобусы, которые стоили порядка 600-700 тысяч рублей. Соответственно, сделки были розничные, некрупные. Но третий год жизни оказался переломным в судьбе «УралБизнесЛизинга»:

> *«Пермский автодилер «Вера-моторс» предложил нам рассмотреть сделку на 326 миллионов рублей при общем кредитном портфеле «УралБизнесЛизинга» на тот момент 18 с небольшим миллионов рублей».*

В 2006 году в России начался бум на иномарки. Пермский мультибрендовый холдинг решил приобрести 50 автовозов (тягачи и прицепы) для транспортировки легковых автомобилей по дилерским центрам. Конкурировали два предложения: от крупной федеральной компании и от «УралБизнесЛизинга». Вера в небольшой частный бизнес победила, и решение приняли в пользу «УралБизнесЛизинга». Сотрудники – а их было всего десять человек – принялись оперативно финансировать, страховать и отгружать 100 единиц техники. Кредит одобрил Ак-Барс Банк, филиал которого как раз открылся в Ижевске. Менеджером проекта была Ольга Макарихина.

Договор был рассчитан на 5 лет, но через три года лизингополучатель пострадал во время глобального кризиса в экономике и перестал платить. «УралБизнесЛизингу» с большими усилиями удалось найти новых покупателей и достойно, без убытков, выйти из ситуации. Это был первый кризис, в котором команда устояла. Именно тогда пришло чувство, что уже ничем не испугать. И что немаловажно, с автодилером «Вера-моторс» компания благополучно сотрудничает до сих пор.

После этой сделки объемы бизнеса пошли вверх. В 2015 году портфель «УралБизнесЛизинга» составлял уже 2,7 млрд рублей. В 2018-м вырос до 11,07 млрд рублей. А еще через пять лет превысил 42 млрд рублей. Интенсивный рост – показатель качества работы:

> *«Сегодня спрос на наши услуги опережает предложение. Клиенты сотрудничают с нами по многу лет, передают нас из рук в руки. Мы становимся и консультантами, и партнерами, и помощниками, и друзьями. Помогаем не словом, а делом».*

ФИЛОСОФИЯ

Лизинг – это долгосрочные отношения, ведь договоры заключаются на несколько лет. И на протяжении всего этого времени «УралБизнесЛизинг» подсказывает лизингополучателю решения в налогообложении, снимает вопросы, возникающие при эксплуатации техники и оборудования, ориентирует по возможностям субсидирования.

Компания всегда стремилась отличаться от других участников рынка, всесторонне поддерживать клиента. Корпоративная культура «УралБизнесЛизинга» стоит на пяти принципах:

- Инвестиции в кадры. Команда – фундамент успеха.
- Партнерство. Нужно разделять не только успех, но и риски.
- Открытость и честность. Компании доверяют и банки, и поставщики, и клиенты.
- Оптимизм. В любых сложных ситуациях надо искать возможности.
- Системность. Она гарантирует порядок.

Эти основы непоколебимы, в какую отрасль не заходила бы компания. Речь может идти о сельском хозяйстве, где априори нет стабильности. В 2023 году закупочная цена на молоко в Удмуртии упала фактически до уровня себестоимости. Тогда «УралБизнесЛизинг» дал производителям реструктуризацию, перенеся нагрузку на следующий сезон. Весной 2024 года цены поднялись, кризис миновал, фермерские

хозяйства уцелели. Своя специфика и у нефтесервисных организаций. Ремонтные работы в случае аварий на месторождениях выливаются в миллионные затраты. Отвлечь огромные ресурсы из оборота бывает очень непросто. «УралБизнесЛизинг» первым начал финансировать трубы НКТ и поддержал таким образом своих лизингополучателей.

> *«Миссия «УралБизнесЛизинг» – содействовать экономическому развитию страны посредством предоставления качественных лизинговых услуг предприятиям всех отраслей».*

Желание создавать возможности и содружества в самом широком понимании этих слов лежит в основе «УралБизнесЛизинга». Это относится не только к деловой сфере. Инициативы по благотворительности возникли в компании очень давно, стихийно и прочно прижились. Действует адресная помощь сиротам, малоимущим и другим незащищенным слоям населения. Есть большие проекты: шефство над детским домом, спонсирование сельских игровых команд и спортивных фестивалей детей-инвалидов. К этим добрым начинаниям присоединяются поставщики и клиенты «УралБизнесЛизинга» – на волне искренней симпатии и доверия друг к другу.

УНИКАЛЬНОСТЬ

Аналогов ООО «УралБизнесЛизинг» нет. В федеральном списке ТОП-20 – это единственная региональная компания, при этом с диверсифицированным портфелем как по виду имущества, так и по регионам.

> *«Определенного рецепта успеха нет. Все сложилось вовремя. Мы действуем как механизм, где каждая деталь уникальна, вручную отточена и обладает огромным запасом хода».*

Продавцы в компании мотивированы на конечный результат. Каждый из них – универсальный боец, который и выполняет план по новым объемам, и выступает риск-менеджером, глубоко анализируя сделки. Сейчас усилия вкладываются в автоматизацию процессов, в развитие команды. Лизинг становится все более популярным, расширяется перечень видов имущества, которое готовы передавать на условиях финансовой аренды, невозможное еще вчера становится стандартной сделкой сегодня. Примеры успешной модернизации, подъема и развития изначально небольших компаний перестали быть единичными кейсами и воодушевляют обращаться за инвестированием все новые предприятия самых разных областей. Вместе с тем возрастает внутриотраслевая конкуренция среди лизинговых организаций и требуется непрерывно улучшать качество услуг. Как отметила Ольга Макарихина, есть большое стремление шагать вперед и не останавливаться на достигнутом.

«Я очень благодарна всем сотрудникам и с большим уважением отношусь к каждому, кто ни на минуту не засомневался, не испугался сложностей, неопределенности и шел к успеху», – процветание «УралБизнесЛизинга» создано руками десятков профессионалов, и это главный капитал компании. ■

«Работай так, словно нет детей, воспитывай детей, словно нет работы, выгляди – словно нет ни детей, ни работы» – эту фразу в полной мере, без всякого лукавства, могли бы присвоить себе сотрудники «УралБизнесЛизинга». За годы развития здесь сложилась атмосфера, которая побуждает жить именно так.

Анна Хацкевич в компании с первого ее дня, она выросла из бухгалтера по зарплате до финансового директора. Человек успешной карьеры, жена и мама, увлеченная и разносторонняя натура, она рассказала о том, по какой шкале ценностей создавалась команда с 20-летней историей успеха.

ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР РАССКАЗАЛА О ВНУТРЕННЕМ СТЕРЖНЕ КОМПАНИИ

УВЕРЕННОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ

– Анна Александровна, как Вы пришли в «УралБизнесЛизинг»?

– В 2003 году меня приняли бухгалтером по зарплате в фирму «Интерпартнер». Ее создал и в то время возглавлял в статусе генерального директора Виктор Алексеевич Желнин.
Решение организовать лизинговую компанию возникло как инсайт, внезапное озарение. Мало кто понимал, в чем суть и смысл этого странного слова

«лизинг». В учебниках на тот момент ему посвящали единственное предложение: «Лизинг – это финансовая аренда основных фондов». Отрасль в нашей стране появилась в 90-е годы, и только с 2002-го лизинговый рынок показал уверенную динамику. «УралБизнесЛизинг» был организован в 2004 году, вовремя став одним из строителей тренда. Виктор Алексеевич и тогда, и сейчас восхищает своим отношением к новому: он считает, что если новация возникла и кто-то сумел освоить и реализовать ее – значит, можем и мы. В его понимании нерешаемых вопросов не существует. Взвешивая «за» и «против», он выслушивает мнение каждого, а решение принимает свое, всегда старается поступать правильно и верит в лучшее.

У меня был опыт ведения крохотной лизинговой компании. Я могла дать ответы на некоторые возникающие вопросы, понимала, как организовать бухгалтерский и налоговый учет, а вот как считать и формировать график платежей и других тонкостей лизинга не знала. В ближайшем окружении таких специалистов тоже не было.

Появление в компании Ольги Акимовны Макарихиной – это какое-то удивительное стечение обстоятельств. Оглядываясь назад, мы понимаем, что не должны были узнать о существовании друг друга, но тем не менее она пришла и сразу стала незаменимым человеком. Открытая, отзывчивая, креативная, нетерпимая к критике и отказам, Ольга Акимовна создает вокруг себя позитивное поле, которое притягивает и объединяет людей.

Больше года я совмещала работу на двух предприятиях. Мир менялся, компании набирали объемы, темп становился непосильным. Для Виктора Алексеевича зарплата и договоренность с сотрудником всегда были превыше всего. Работать нужно точно как часы. Задержки исключены – за всю историю у нас не было ни одного сбоя. Постоянное сочетание строгого порядка в бухгалтерии растущего дилерского центра и жизненная необходимость учиться и внедрять новое в молодой лизинговой компании привели к тому, что накапливалась усталость, я уже была близка, как сейчас модно говорить, к выгоранию. На третьей за полгода моей аттестации всем руководством должны были принять итоговое решение, где я остаюсь: бухгалтером по зарплате в «Интерпартнере» или главбухом в «УралБизнесЛизинге». Не скрываю, мой личный выбор был за бухгалтером по зарплате. Ситуацию одним вопросом развернул Виктор Алексеевич. Он спросил, кем я себя вижу через 10 лет? Как бы ни было сложно в тот момент, через 10 лет, конечно, я себя видела главным бухгалтером лизинговой компании и мечтала о должности финансового директора.

– В истории создания команды компании было место и счастливым случайностям, и судьбоносным вопросам. А как сейчас формируется коллектив «УралБизнесЛизинга»?

– На собеседовании с кандидатом на открытую вакансию мы прежде всего обращаем внимание на его личные качества, принципы и семью. Нам интересны его жизненные планы, как человек реализует себя, чем увлекается, как отдыхает и расслабляется. Гармонично развитые люди, как правило, и в профессиональном плане добиваются успехов.

> *В нашей компании комфортно и хорошо тому, кто осознает себя человеком, открытым для нелинейных решений, самообразования, эмпатии. В противоположность строгой иерархии мы придерживаемся структуры управления, где каждый является менеджером и принимает решения на своем уровне самостоятельно как руководитель.*

Поэтому люди здесь воспринимают рабочие задачи как нечто личное, поскольку ежедневно видят результаты своего труда, отклик на свои старания, и это «окрыляет»! И уровень отношений с клиентами в компании особенный, доверительный, часто дружественный.

– «УралБизнесЛизинг» исполняется 20 лет, что позволило развиваться все эти годы?

– Мы очень радуемся каждой большой дате, пышно празднуем, потому что добиваемся всего собственным трудолюбием. Жизненный путь компании – постоянное преодоление. Пережитые испытания научили нас превращать крутые виражи в плавное скольжение. Я абсолютно спокойна за структуру, за устройство компании, за людей. Мы можем многое и работать не боимся.

В последние годы внешний прессинг бывал особенно тяжелым. Череда экономических кризисов в стране и мире изначально пугала и настораживала. И только неизменный настрой в «УралБизнесЛизинге» – делать свое дело качественно и профессионально независимо от обстоятельств, помогать тому, кому можешь помочь – увлекает большой работой и, несмотря ни на что, выводит текущие созидательные задачи на первое место. Так, пандемия и начало СВО пришлись на весну – время, когда полным ходом идет подготовка к посевной, ее не отложить, не сдвинуть. И люди продолжали заключать сделки при непомерно высоких банковских ставках, когда сложно было смотреть на порядок цифр в графиках платежей. А все потому, что те, кто с нами много лет, знают, что совместно мы найдем выход из ситуации. Как только ключевую ставку снизили, мы добросовестно пересчитали графики. Клиенты не сорвали свои планы и рабочий сезон, а мы совсем не почувствовали влияния пандемии и начала СВО на объемах бизнеса. Подобных примеров много. Раз за разом каждый из нас и компании в целом раздвигает границы личных возможностей. Я бы назвала наше состояние уверенным благополучием. ■

ДВА ВЕСОМЫХ АРГУМЕНТА: ВЫСОКАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПОРТФЕЛЯ И ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ

Клиентский спрос может быть максимально нестабильным: взрывным, сезонным, замершим на фоне внешних обстоятельств. В то же время финансовое обеспечение этого спроса – работа вдолгую, шаг за шагом, не снижая оборотов. Получение кредитов в достаточных объемах и на выгодных условиях относится к важнейшим составляющим деятельности компании. Одним из основных строителей системы отношений ООО «УралБизнесЛизинг» с банками-партнерами и инвесторами является Роман Гришин – заместитель Генерального директора по экономике, руководитель департамента финансирования проектов компании.

– Роман Викторович, прежде чем начать разговор о банковском финансировании, невозможно не спросить Вас о личной карьере в «УралБизнесЛизинг». Вы же пришли в компанию одним из первых?

– Пятым, если быть точным. До этого студентом я работал в планово-экономическом отделе Ижевского подшипникового завода, потом недолго пробовал программирование бухгалтерских программ. После университета пришел экономистом в ГУП «Удмуртавтотранс», перед которым поставили задачу с минимальными бюджетными средствами обновить автобусы в Ижевске и районах Удмуртии. Администрация решила использовать лизинг, где «Удмуртавтотранс» выступал лизингодателем, а транспортные предприятия – лизингополучателями. Подобные сделки проводили впервые, поэтому пришлось изучать всю нормативную базу. Пригодился опыт программирования и увлечение информационными технологиями. Я сделал простой калькулятор для расчета графиков лизинговых платежей и денежного потока по лизинговой сделке. Часть оформляемых в лизинг автобусов приобретали в ООО фирма «Интерпартнер», руководителем которой на тот момент был Виктор Алексеевич Желнин. И когда проект лизинга в «Удмуртавтотрансе» свернули, Виктор Алексеевич пригласил меня попробовать силы в своей новой компании.

– Что представлял из себя «УралБизнесЛизинг» в то время? Как случилось, что именно вы стали взаимодействовать с банками?

– Фактически никто из нас не имел большого опыта в лизинге, все учились на своих ошибках. Конечно, разделялись обязанности, но никто не отказывался от той или иной работы. Все работали на результат.
На первом этапе предлагали оформить в лизинг ту технику, которую продавал «Интерпартнер», ездили вместе с коллегами на встречи, выставки, нарабатывали клиентскую базу.
С каждой сделкой мы ходили за индивидуальным кредитом в банки, одобрение которого могло растянуться на несколько недель. Не было никакой автоматизации, весь учет велся в Excel и бумажных журналах. Но вместе с тем бизнес развивался, банков-партнеров становилось больше, и возникла необходимость разделять функционал. Так появилась группа финансирования проектов. Она постепенно наполнялась новыми специалистами, и теперь нас уже 10 человек.
Многие коллеги, чей стаж в «УралБизнесЛизинг» превышает 10 лет, прошли аналогичный путь роста в своих департаментах. Мне представляется, что это наиболее правильный сценарий, поскольку у сотрудников есть понимание, как сообщаются подразделения на всех участках работы.

– Как нарабатывалась база банков-партнеров?

– На сегодняшний день у нас есть действующие кредиты в 34-х банках. Столь широкой поддержкой партнеров мы заручались эволюционно. К примеру, самый первый кредит компании одобрил Сбербанк на сумму 290 тыс. рублей. А сейчас ссудная задолженность «УралБизнесЛизинг» в Сбере вышла на уровень 6 млрд рублей.

> *В нашу пользу всегда говорили два весомых аргумента: высокая диверсификация портфеля и положительная кредитная история. Банки работают в чрезвычайно конкурентной среде, и, конечно, им интересно сотрудничать с такими надежными и платежеспособными клиентами, как мы.*

– Какие знаковые моменты в истории компании вы можете отметить при сотрудничестве с банками?

– Колоссальный толчок в развитии дал 2006 год, когда под крупную даже по сегодняшним меркам сделку Ак Барс Банк одобрил кредит на $12 млн.
В конце 2010 года мы начали сотрудничать с ОАО «Российский банк развития» (сейчас МСП Банк). Это открыло путь для финансирования малых и средних предприятий, приобретающих оборудование.
В 2012 году завязалось партнерство с Альфа-Банком. Лимит банка – образцовая розница, конвейер, сегодня подаем заявку – завтра получаем деньги. В какой-то момент ежедневный поток заявок от «УралБизнесЛизинг» стал настолько большим, что банку физически стало невозможно обработать каждую. Тогда коллеги предложили формат работы «без оценки лизингополучателя со стороны банка». Мы доказали, что самостоятельно можем качественно оценивать клиента и наша рисковая модель в работе с лизингополучателями безопасна. Впоследствии такой формат работы с Альфа-Банком послужил неким стандартом, который с небольшими правками мы распространили почти на все наши кредитные лимиты. Это позволило сократить документооборот и уменьшить до одного-трех дней период с даты заключения договора до непосредственного получения кредита.
В 2016 году АКБ «Российский капитал» открыл нам лимит в 1 млрд рублей. Это стало знаковым событием, после которого другие крупные банки, в которых лимиты по кредитованию уже подходили к этой психологически важной отметке, тоже согласились увеличивать для нас финансирование до значений с девятью нулями.

– «УралБизнесЛизинг» финансирует в том числе и нестандартное имущество, которое банки могут рассматривать как неликвидное. Каким образом удается достичь договоренностей по таким сделкам?

– Доказывать банкам-партнерам, что в проект стоит пойти, – наша текущая работа. Находим аргументы, дополнительные инструменты и формулировки в договорах. Например, в случае если лизингополучатель допускает просрочки более двух платежей подряд, у нас появляется обязательство этот кредит в банке закрыть. Таким образом, за счет собственных оборотных средств компания закрывает риски банка. На сегодняшний момент, если объемы нестандартного имущества не уходят под сотни миллионов рублей, проблем профинансировать его нет.

> *«УралБизнесЛизинг» стоит в категории независимых лизинговых компаний, которые не относятся ни к каким финансовым группам. Подобных примеров на рынке не так уж и много, особенно столь крупных размеров. Клиентов такого формата банки рассматривают не с позиции типовой модели риска, а индивидуально.*

– Как вы оцениваете состояние рынка сейчас?

– Есть много сложностей, связанных с логистикой импортной техники и оборудования. Внешние обстоятельства в последние годы менялись очень быстро. Если уместно будет пошутить: после всех перипетий, начиная с пандемии, нам осталось пережить прилет инопланетян для полного набора. И тем не менее рынок лизинга преодолевает испытания и продолжает расти.

– Какие задачи стоят перед департаментом в настоящее время?

– Задачи формулируются в живом общении с коллегами, которые непосредственно ведут переговоры с клиентами, знают их потребности и лучше других ориентируются в предложениях конкурентов. Последние два года у нас просят лимиты со сроком кредитования до семи лет. По причине внешних катаклизмов не все банки готовы выдавать длительные займы, но мы над этим работаем. Компания уже предлагает лизингополучателям семилетние деньги в одном из наших банков-партнеров и намерена развивать свои возможности в этом направлении и дальше.
В числе приоритетов департамента – увеличение лимитов в банках, которые входят в ТОП-5 кредитного портфеля, поскольку они наиболее удобны по ценообразованию.
Еще одно направление – поиск партнеров для перекредитования каких-то мелких кредитов, чтобы сократить количество банков, поскольку администрирование портфеля в 34 банках требует значительных человеческих ресурсов.
Мы осваиваем дополнительные инструменты финансирования. В конце 2023 года компания получила кредитный рейтинг в «Эксперт РА» и разместила первый выпуск Цифровых финансовых активов на платформе А-токен Альфа-Банка. Рассматриваем возможность выпуска биржевых облигаций в конце 2024 года – начале 2025 года. На сегодняшний день классические кредиты для нас дешевле, чем выпуск облигаций и дальнейшее их обслуживание, но мы создаем свою историю в этом направлении, чтобы обеспечить компании еще большую независимость и в разы сократить документооборот.

> *И конечно, мы продолжаем совершенствовать отношения с банками-партнерами, чтобы предлагать клиентам самые выгодные условия по лизингу.* ■

«ХОТИТЕ РАЗВИВАТЬСЯ – УЧИТЫВАЙТЕ РИСКИ»

Руководитель отдела аналитики и финансовой отчетности «УралБизнесЛизинг» Артем Гурьянов объясняет, почему диверсификация портфеля – превыше всего, и как объединить регламенты и вдохновение.

САМООГРАНИЧЕНИЯ

Работа отдела аналитики носит предупреждающий характер. Его задача – проинформировать руководство о плюсах и минусах выбранной стратегии. Это консервативное крыло команды, которое отстаивает осторожный и взвешенный подход: «хотите развиваться – учитывайте риски».
По итогам 2023 года портфель почти на ⅔ формируют клиенты пяти отраслей экономики: обрабатывающие производства, транспорт и связь, сельское хозяйство, строительство, коммунальное хозяйство. Оставшаяся треть активов складывается из сделок в других четырех сегментах. Доли отраслей распределены равномерно.
«Существующий баланс по 10-19% – идеальный. Финансовое состояние «УралБизнесЛизинг» оценивается экспертами как хорошее благодаря диверсификации», – отметил Артем Гурьянов и пояснил свою позицию:

> *«Мы позиционируем себя как розничная лизинговая компания. Да, есть огромное желание заключить одну сделку на миллиард рублей и войти в ТОП-10 лизинговых компаний России. Но мы просчитываем риски. Вероятность, что из ста клиентов с мелким чеком до дефолта дойдут все – мала. А если проблемы начались у крупного клиента, то его вероятность дойти до дефолта ½: он либо справится, либо нет».*

Компания бывает вынуждена отказаться от некоторых особенно крупных сделок или от концентрации на одной отрасли даже при колоссальном спросе. Так произошло в 2018 году. На тот момент заказы в системе обращения с твердыми коммунальными отходами для компании были единичными: буквально один мусоровоз в квартал. Но с началом реформы за полгода доля сделок в этом сегменте подскочила с нуля до 40%. С каждым новым договором усиливалась зависимость от состояния отрасли. После дискуссии внутри компании заключили удерживать объем связанного с ТКО бизнеса в пределах 30% от общего портфеля. Потенциальные риски превзошли потенциальную выгоду.

РЕКОРДЫ И ЛИМИТЫ

Артем Гурьянов отметил, что 2023-й год для компании сложился благополучно:

«Очень мощно стартовали. До августа каждый месяц был рекордным по объемам нового бизнеса, плюс 2,5 – 3,5 млрд рублей ежемесячно. Повышение ставок во многом нивелировало этот рост. И тем не менее портфель превысил 42 млрд рублей, что на 13% больше результата 2022 года».
Шоковый эффект от жесткой кредитно-денежной политики не стал долговременным препятствием для движения рынка:
«С февраля 2024-го пошел рост портфеля при той же высокой ставке. Клиенты к ней адаптировались. И хотя на последнем заседании в июле 2024 года Банк России принял решение повысить ключевую ставку до 18% годовых – снижение неизбежно. После выхода на пик всегда происходит возвращение к более комфортным значениям».

> *Независимо от внешних обстоятельств, компания продолжает привлекать новые кредиты и заручается новыми кредитными лимитами. Таким образом, «УралБизнесЛизинг» готов к высокой инвестиционной активности рынка и располагает ресурсами для воплощения задач партнеров в полном объеме:*

«Одобрение кредитного лимита занимает в среднем 2-3 месяца, в то время как наш клиент-лизингополучатель узнает ответ на заявку в течение одного дня. Если 10 лет назад «УралБизнесЛизинг» мог профинансировать свои сделки на займы в семи банках, то теперь мы сотрудничаем с 34 кредитными учреждениями и постоянно расширяем пул банков-партнеров».
Изначально департамент состоял из одного человека. Сейчас число банков-партнеров возросло более чем в четыре раза и продолжает увеличиваться, а в подготовке финансовой отчетности для них задействованы всего три специалиста «УралБизнесЛизинга». Артем Гурьянов подчеркнул, что большая заслуга в этом принадлежит его коллеге Диане Митрофановой, совместно с которой удалось систематизировать работу и выстроить строгие регламенты. Большая часть процессов оцифрована или автоматизирована, каждая сделка подчинена единым стандартам согласования. В таких жестких рамках оперативность обеспечивается тем, что специалисты смежных департаментов детально понимают весь процесс и верно расставляют приоритетность задач.

> *При нарастающих объемах бизнеса доля просроченных лизинговых платежей держится в «УралБизнесЛизинге» на минимальном уровне. В 2023 году этот показатель составил рекордно низкое значение за всю историю компании – 0,18% к остатку обязательств.*

Достичь этого позволила та же систематизация, отлаженный комплекс мер: взвешенная работа с дебитором, участие службы безопасности, правового отдела, руководителя по взысканию задолженности и кол-центра.

ГЛАВНОЕ – НАЧАТЬ

Стабильный рост объемов нового бизнеса ООО «УралБизнесЛизинг» постоянно подводил к мысли о выходе на рынок некредитных заимствований. Пилотным проектом в этом направлении стали цифровые финансовые активы (ЦФА).

> *Компания подошла к выпуску ЦФА с открытых позиций. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» подробно проанализировало бизнес- и финансовый профиль «УралБизнесЛизинг», качество и структуру корпоративного управления. Оно положительно оценило высокую диверсификацию бизнеса во всех сферах: клиентах, имуществе, регионах и кредиторах.*

Первый выпуск ЦФА состоялся в конце прошлого года на базе электронной платформы Альфа-банка. Компания заявилась на сумму от 50 до 200 млн рублей. За семь дней размещения выкупили более 140 млн рублей. Артем Гурьянов отметил, что покупателем мог стать любой, как физлицо, так и юрлицо. Для этого не надо регистрироваться на бирже и совершать сделки через брокеров, все происходит через приложение «Альфа-Инвестиции»:
«Прелесть ЦФА – в скорости и простоте. Зашли в приложение банка, купили ЦФА. Два клика – и у вас доходность 18% годовых».
Выход на рынок цифровых облигаций имел две цели. Во-первых, опробовать набирающий популярность продукт, заявить о себе. После первого положительного опыта уже запланирован второй выпуск ЦФА на сумму до 300 млн рублей. А во-вторых, на этом кейсе компания намерена совершенствовать собственные системы планирования и учета.

ЧЕСТНОСТЬ

Артем Гурьянов перешел в «УралБизнесЛизинг» из банка 10 лет назад. Вместе в коллегами он создавал регламенты, системы многоступенчатого контроля, разделения функций и ревизионных служб. Этот вектор он считает единственно возможным, когда компания вырастает с 30 до 100 человек, а в день заключается по 10 договоров. Но выверенная структура, по мнению специалиста, не единственная причина роста компании:
«У нас атмосфера особенная, есть запал.

> *Компания не ставила для себя самоцелью соответствовать новомодной повестке ESG-принципов, но методично реализует их в повседневной жизни.*

Внутренняя культура «УралБизнесЛизинга» такова, что подход к сотрудникам отвечает самым высоким стандартам. От офисных мелочей и парковочных мест до корпоративного отдыха на курорте в Турции – все организовано так, что люди это ценят и работают с отдачей. Все устроено честно. Хорошо работаешь – хорошо получаешь». ■

СКИДКА КАК ЗНАК КАЧЕСТВА

Клиенты всегда заинтересованы в скидках. Привилегия снижать цену не в ущерб качеству появляется при участии в государственных спецпрограммах. Безукоризненное соблюдение условий программ и максимально возможный процент субсидирования для партнеров «УралБизнесЛизинга» обеспечивает специалист банковского сектора и аналитического управления компании Амина Коробейникова. Она пояснила, какие меры предпринимаются, чтобы открыть для клиентов выгоды спецпрограмм.

В настоящее время есть три федеральные программы льготного лизинга, по которым идет активная выборка и выделены денежные средства:

- Программа субсидирования лизинга специальной техники от Минпромторга России дает скидку от 10% без ограничения по стоимости ТС.
- Программа субсидирования автолизинга от Минпромторга России на новую колесную и специальную технику, произведенную на территории РФ, дает скидку от 10% до 35%.
- Спецпрограмма на белорусскую технику, по которой субсидируется ⅔ ключевой ставки ЦБ РФ. Таким образом, при действующей ставке вы можете оформить лизинг не под 18%, а под 6% годовых.

Работа с льготными программами – всегда инициатива лизинговой компании. В частности, «УралБизнесЛизинг» заключил договор с Республикой Беларусь сразу же после старта спецпрограммы и ежегодно его пролонгирует. Сотрудничество отлажено и открывает дополнительные возможности. Так, при появлении интересных клиенту специфических предметов лизинга компания отправляет заявку непосредственно на завод-изготовитель в Беларуси и после согласования передает технику клиенту в России по минимальным процентным ставкам.

Операционная деятельность по спецпрограмме предполагает не только квалифицированную финансовую отчетность перед ведомством, но и подбор техники в соответствии с актуальными перечнями и защиту в профильных министерствах максимального объема денежной поддержки клиентов своей компании. Каждая программа Минпромторга по субсидированию договоров лизинга располагает утвержденным на год фондом денежных средств, который распределяется между компаниями-участницами программы пропорционально их заявкам. Однако не всем лизинговым компаниям-участницам удается в течение года выйти на прогнозируемый объем сделок по льготному лизингу. С другой строны, может сложиться ситуация, когда несмотря на условия спецпрограммы, лизинговая компания не в состоянии предоставить клиенту максимальную скидку, поскольку исчерпала собственные лимиты. «УралБизнесЛизинг» всегда обеспечивает своим лизингополучателям наибольшие скидки по спецпрограммам, вырабатывает выделенный объем финансирования и добивается дополнительного. Неизрасходованные средства, которые не удалось освоить другим лизинговым компаниям, служат на благо клиентов «УралБизнесЛизинга».

Помимо государственных программ поддержки, существуют спецпредложения от мультидилеров. Например, поставщики дорожной спецтехники китайских брендов «Сим-Авто» и «Мир машин» предоставляют клиентам «УралБизнесЛизинга» дополнительные скидки.

ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОГО ЛИЗИНГА

ЛЬГОТНЫЙ АВТОЛИЗИНГ ОТ МИНПРОМТОРГА РФ СО СКИДКОЙ ОТ 10%.

РАЗМЕРЫ СКИДКИ:

- **Базовая скидка от 10%** от стоимости автомобиля, но не более 500 тыс. руб. на один предмет лизинга.
- Для электромобилей **скидка до 35%** от стоимости автомобиля, но не более 925 тыс. руб. на один предмет лизинга.
- Для высокоавтоматизированных транспортных средств **скидка до 49%** от стоимости транспортного средства, но не более 12 200 тыс. руб. на один предмет лизинга.
- Для седельных тягачей **скидка до 10%** от стоимости транспортного средства, но не более 850 тыс. руб. на один предмет лизинга.

ТРЕБОВАНИЯ К КОЛЕСНЫМ ТС:

- колесное ТС произведено в 2024 году;
- на момент передачи в лизинг колесное ТС не было в собственности какого-либо физического лица и не находилось на регистрационном учете в соответствии с законодательством России, за исключением случая, если регистрация осуществлена во исполнение договора лизинга с этим лизингополучателем, либо субсидия предоставляется в отношении высокоавтоматизированных транспортных средств.

ЛЬГОТНЫЙ ЛИЗИНГ НА СПЕЦТЕХНИКУ ОТ МИНПРОМТОРГА РФ СО СКИДКОЙ ОТ 10%

РАЗМЕРЫ СКИДКИ:

- **15% на аванс** для лизингополучателей из регионов, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, Сибирского федерального округа, а также Республики Карелия, Республики Коми, Республики Крым, Архангельской области, Калининградской области, Мурманской области, г. Севастополя, Ненецкого автономного округа и Ямало-Ненецкого автономного округа.
- **10% на аванс** для лизингополучателей из остальных регионов.

УСЛОВИЯ СПЕЦПРОГРАММЫ

- техника должна быть произведена не ранее чем за 3 года до года заключения договора лизинга и ранее не передавалась в лизинг;
- скидки распространяются на отечественную самоходную технику, имеющую заключение Минпромторга РФ о подтверждении производства промышленной продукции на территории РФ с определенным количеством баллов;
- техника должна быть отгружена до 30.11.2024 г.

ПРОГРАММА СУБСИДИРОВАНИЯ ОТ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

РАЗМЕРЫ СКИДКИ:

- **Субсидируется ⅔ ключевой ставки Центробанка России**. Таким образом при действующей ставке вы можете оформить лизинг не под 16%, а под 5% годовых.

УСЛОВИЯ СПЕЦПРОГРАММЫ

- предмет лизинга должен быть произведен на территории Республики Беларусь.

ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОГО ЛИЗИНГА

«УралБизнесЛизинг» работает не только с новым имуществом. Ответы на пять наиболее часто задаваемых вопросов касательно реализации техники и оборудования, бывших в эксплуатации, дал руководитель департамента залогового и б/у имущества «УралБизнесЛизинг» Олег Корепанов.

УПОТРЕБИТЬ ПО НАЗНАЧЕНИЮ

ПОКУПКА И ПРОДАЖА ТЕХНИКИ С ПРОБЕГОМ МОЖЕТ СТАТЬ ОТЛИЧНЫМ ПЛАНОМ Б

– Олег, с каким имуществом вы работаете?

– Чаще всего к нам попадает спецтехника и обрабатывающее оборудование. Лизинг – это финансовая аренда, и лизингополучатель берет на себя обязательства вносить платежи в соответствии с графиком. В случае просрочки на два или более месяцев, мы как владельцы имущества можем его изъять и реализовывать на открытом рынке, но при этом компания никогда не действует жестко. Мы всегда разбираемся от и до. Обстоятельства бывают разными: могли подвести контрагенты или отменить проект. До изъятия мы предлагаем альтернативу, например, рефинансирование и каникулы по платежам. И даже после изъятия отношения с клиентом не заканчиваются, и он может вновь стать нашим лизингополучателем.

– Как обеспечивается юридическая чистота сделки?

– Действительно, если ситуация дошла до изъятия, значит, возникли финансовые проблемы. Чтобы сделку невозможно было оспорить, нужно обосновать рыночную стоимость имущества. Для этого мы нанимаем техническую экспертизу, которая проводит диагностику и актирует текущее состояние техники или оборудования. Мы снимаем все залоги в банке, убираем ограничения регистрационных действий в ГИБДД. У нас в продаже нет ни одной единицы арестованной техники. Юридическая практика доказала, что при такой подготовке риски исключены. Мы полностью гарантируем права покупателя.

– На каких финансовых условиях можно купить имущество, бывшее в эксплуатации?

– Вариантов несколько: перечисление 100% стоимости, в рассрочку или в лизинг. Мы открыты для диалога и готовы обсуждать стоимость и порядок оплаты. Всегда есть торг. Балансируем, чтобы продать имущество по выгодным ценам и одновременно не получить убыток.

– Как можно осмотреть бывшее в эксплуатации имущество перед покупкой?

– Весь перечень есть на сайте компании. Мы предоставляем покупателям отчет с подробной оценкой технических характеристик.
Естественно, вы можете приехать лично. Колесная техника в большинстве своем стоит на нашей базе в Ижевске. Можно направить доверенное лицо или подробно осмотреть все онлайн по видеозвонку.

– В каких случаях покупка бывшего в эксплуатации имущества оправдана?

– Всегда, когда вы разумно относитесь к своему бюджету. Кстати, основными покупателями становятся наши действующие клиенты. Они нас хорошо знают и рады взять юридически чистое, технически проверенное имущество по низким ценам.

ИСКУШЕННАЯ ДИПЛОМАТИЯ

Алла Владимирова,
руководитель департамента страхования «УралБизнесЛизинг»:

«Я пришла на свою должность в ноябре 2021 года, при этом работала с «УралБизнесЛизингом» с момента его зарождения как куратор от страховой компании. А теперь я по эту сторону бизнеса, и вместе с коллегами выстраиваю партнерские отношения со всеми страховщиками».

ТОП-3

ПРЕИМУЩЕСТВ КОМПАНИИ В СТРАХОВАНИИ

Когда речь заходит об урегулировании споров и возмещении убытков, каждому хочется закрыть вопрос как можно быстрее и в свою пользу. Самое лучшее – сжать проблему любого масштаба до технического решения. ТОП-3 преимуществ компании в сегменте страхования выделила руководитель профильного департамента Алла Владимирова.

1

В КАЖДОЙ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ НАШИМ КЛИЕНТАМ ОТКРЫТ «ЗЕЛЕНЫЙ КОРИДОР».

«УралБизнесЛизинг» сотрудничает с проверенными и надежными страховыми компаниями. Многолетний опыт сотрудничества показал только укрепление деловых и дружеских отношений со страховщиками. Для наших клиентов в каждой страховой компании есть персональный менеджер по урегулированию убытков. Обслуживание производится индивидуально, а выплата – в ускоренные сроки.
Помимо этого, сами специалисты департамента «УралБизнесЛизинга» всегда открыты для общения с клиентами, консультируют по вопросам оформления заявления на урегулирование убытка и помогают подготовить полный пакет документов для подачи в страховую компанию.

2

МЫ СТАРАЕМСЯ, ЧТОБЫ КЛИЕНТАМ БЫЛО С НАМИ ПРОСТО И ЛЕГКО.

Да, обратная сторона этого процесса – работа департамента в авральном онлайн-режиме, когда требуется экстренно прокотировать тарифы, в течение одного дня провести сделку и успеть предоставить лизингополучателю договор страхования. Но команда сама задает себе темп. «Выдача с колес» – нормальная практика, несмотря на то, что в среднем в день проходит 15 котировок. Мы экономим время наших клиентов. Для их удобства в кратчайшие сроки предоставляем расчет страховых взносов от всех страховых компаний-партнеров. Для лизингополучателей «УралБизнесЛизинга» страховщики разработали дополнительные скидки к страховым тарифам, что обеспечивает значительную экономию на страховом взносе.
Оформление договоров страхования осуществляется дистанционно через электронный документооборот, без посещения страховой компании.
По желанию клиента мы расширяем действие страхового покрытия на страны СНГ, Китай, а при необходимости – весь мир.
Совместно со страховыми компаниями подготавливаем для лизингополучателей индивидуальные страховые проекты, учитывающие все их требования.
В урегулировании убытков страховщики идут нашим лизингополучателям навстречу. Например, при невозможности получения выплаты посредством проведения ремонта на СТОА (из-за удаленности СТОА или отсутствии на данной территории) производят выплату в денежном выражении на основании предоставленных счетов от СТОА, выбранной лизингополучателем.
Мы не только страхуем объекты лизинга, но и предлагаем клиентам добровольные виды страхования.

3

КАЖДЫЙ СЛУЧАЙ ВОЗМЕЩЕНИЯ УБЫТКА ДЛЯ НАС «БРИЛЛИАНТ», КОТОРЫЙ МЫ ОБТАЧИВАЕМ СОВМЕСТНО СО СТРАХОВЩИКАМИ.

По убыткам возникают абсолютно разнообразные ситуации. Мы анализируем каждую и упаковываем ее в готовые решения для всех последующих событий.
Практика показывает, что необходимо доработать в том или ином договоре страхования, чтобы исключить повторение сложностей в дальнейшем.

ЛИЗИНГ ПРОЩЕ. НАЛОГОВ МЕНЬШЕ

Разговор о важном с главным бухгалтером «УралБизнесЛизинга»

Одной из самых чувствительных тем для каждого бизнесмена и руководителя бюджетного учреждения являются налоги и отчетность о деятельности организации в целом. Главный бухгалтер «УралБизнесЛизинга» Анна Стафеева объяснила, почему лизинг – логичное и резонное решение для тех, кто хочет снизить затраты на обязательные платежи и навести порядок в бухгалтерии, а также рассказала о приоритетах в работе компании.

– Анна Юрьевна, каким юридическим лицам выгоден лизинг?

– Лизинг выгоден прежде всего компаниям, применяющим общую систему налогообложения (ОСНО) или режим единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН), то есть плательщикам НДС. Для компаний на упрощенной системе налогообложения (УСНО) «доходы минус расходы» лизинг удобен тем, что они заранее могут спланировать предстоящие налоговые расходы в зависимости от потребностей бизнеса и зашить их в график лизинговых платежей, а также оперативно внести в график изменения, если это потребуется. С точки зрения документооборота и трудозатрат отражение лизинговых операций занимает минимальное количество времени: один договор – один документ в месяц.

– Как ваш департамент может помочь потенциальному клиенту, который не обладает опытом работы с лизингом?

– «УралБизнесЛизинг» уже давно вошел в состав членов Объединенной лизинговой ассоциации (ОЛА) и свою учетную политику построил на ее рекомендациях, которые принимаются аудиторами при проведении проверок. Зная наш опыт и компетенции, к нам действительно нередко обращаются за консультациями. И мы всегда готовы помочь клиенту с разъяснениями любых вопросов по учету лизинговых операций.

ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИЗИНГА В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ:

· Вычет НДС со всей суммы лизинговых платежей, включая вознаграждение лизинговой компании (в отличие от процентов по кредиту, которые НДС не облагаются).

· Лизинг – это услуга, а значит, лизингополучатель сможет принять НДС к вычету в любой удобный период в течение трех лет и в нужной сумме. Вычет НДС при приобретении основных средств заявлять по частям нельзя.

· Минимальный риск по НДС: для подтверждения вычетов нужны только договор лизинга и счета-фактуры от лизинговой компании. Не нужно оценивать благонадежность поставщиков и подрядчиков, собирать необходимые документы и доказывать обоснованность вычетов в налоговых органах. Решение вопросов с поставщиком по НДС, в том числе по разрывам, выявленным в результате камеральной проверки, лизинговая компания берет на себя.

· Если поставка имущества затягивается, лизингополучатель сможет уменьшить свои налоговые обязательства, приняв к вычету НДС с уплаченных авансовых лизинговых платежей.

· Лизинговые платежи в полном объеме можно учесть в налоговых расходах компании. Выкупная стоимость имущества по окончании срока лизинга может быть минимальной, поэтому при лизинге можно признать в расходах всю стоимость приобретенного в лизинг имущества быстрее, чем при покупке основного средства и начислении амортизации. В «УралБизнесЛизинг» гибкий подход к заключению лизинговой сделки, и клиенты могут выбрать наиболее удобный для себя график лизинговых платежей с учетом особенностей бизнеса и общей динамики доходности проекта.

– В числе из решающих преимуществ «УралБизнесЛизинга» – оперативность и клиентоориентированность. Бухгалтерия компании тоже работает в этом ключе или у нее свои приоритеты?

– Безусловно, оперативность – одна из первостепенных наших задач. По условиям лизинговых договоров мы должны направить клиентам счета-фактуры на лизинговые услуги не позднее 5-го числа месяца, следующего за отчетным. Могу сказать с гордостью, что пока компания ни разу не нарушила этих сроков, хотя это непросто с текущим объемом лизингового портфеля. У многих наших клиентов раннее закрытие, и по их просьбе закрывающие документы предоставляются в день обращения.

И все-таки главный критерий нашей работы – точность, правильность, прозрачность учета, поскольку любая ошибка в документах влечет за собой проблемы не только у нас, но и у наших клиентов. Мы трудимся над тем, чтобы неточностей не допускать. А если они все же случаются, то подробно разбираем их в коллективе и продумываем меры по избежанию подобных ошибок в будущем. Чаще всего обращаемся к автоматизации процессов или внедрению контрольного отчета для выявления несоответствий.

– Портфель компании стабильно растет, как бухгалтерия справляется с растущей нагрузкой?

– В департаменте на сегодняшний день 8 человек, включая главного бухгалтера. В последний раз штат бухгалтерии увеличивали более трех лет назад. За это время лизинговый портфель вырос в 3 раза. Кроме того, внутренние процессы и бухгалтерский учет компании постоянно меняются, внедряются новые методологические решения. Конечно, мы активно занимаемся автоматизацией учетной системы, своими силами и привлекаем подрядчиков. Очень экономит трудозатраты внедрение системы электронного документооборота (ЭДО). Это быстро, удобно, надежно и недорого, советуем всем клиентам, кто еще не перешел на ЭДО, рассмотреть эту возможность и облегчить себе жизнь.

– Насколько интенсивно бухгалтерский и налоговый учет по лизинговым сделкам подвержены преобразованиям, к чему есть тенденция? Или корректируются лишь отдельные детали, которые не меняют общей картины?

– Бухгалтерский и налоговый учет лизинговых операций кардинально изменился с 01.01.2022 в связи со вступлением в силу ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды». Параллельно были внесены изменения в Налоговый кодекс РФ, которые закрепили учет предметов лизинга только на балансе лизинговой компании, а также назначили лизингодателя плательщиком налога на имущество. Это было сделано, чтобы привести учет лизинговых операций в РФ в соответствие с мировыми тенденциями. По прошествии двух лет применения стандарта могу сказать, что все необходимые методологические решения для компаний, желающих взять имущество в лизинг, разработаны и внедрены в учетные системы 1С 8.3.

Общая тенденция развития бухгалтерского учета в лизинговой отрасли сейчас направлена во многом на профессиональное сужение бухгалтера и других специалистов компании. Это позволяет более гибко подходить к отражению лизинговых операций в бухгалтерской отчетности с тем, чтоб максимально повысить инвестиционную привлекательность компании. В целом, налоговый учет у лизингополучателя значительно упростился и свелся к отражению лизинговой услуги 1 раз в месяц.

– Как обеспечить дружественную атмосферу в женском коллективе бухгалтерии при вашей занятости?

– Рабочий день наших сотрудников, действительно, напряженный. Но обеспечить благожелательную атмосферу в нашем коллективе несложно. Стаж работы девушек в бухгалтерии «УралБизнесЛизинга» составляет от трех с половиной до 18 лет. Мы давно работаем вместе, как одна команда. Всегда готовы помочь коллеге, если загрузка становится слишком интенсивной. Уважаем и ценим друг друга как профессионалы и личности. Еще у нас в компании очень насыщенная корпоративная жизнь, а творческая подготовка к каждому мероприятию очень сближает. ■

ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИЗИНГА В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ:

· лизинговое имущество учитывается в составе основных средств клиента с момента передачи в лизинг, даже если имущество еще не выкуплено, при этом происходит рост стоимости активов компании. Лизинговые обязательства не учитываются в составе заемных средств, что минимизирует закредитованность. В целом, бухгалтерская отчетность компании выглядит более привлекательно в глазах инвесторов.

· все затраты, связанные с приобретением предмета лизинга (доставка, таможенное оформление, сборка и монтаж, страхование и прочее) могут быть включены в стоимость договора лизинга. На выходе клиент получает полную стоимость имущества, которая выглядит как одна услуга ежемесячно в течение срока действия договора лизинга. Это кратно снижает трудоемкость и повышает прозрачность учета для аудиторов и налоговых органов.

СКОРОСТЬ РЕШАЕТ

«УралБизнесЛизинг» ориентирован на розницу. И тем не менее в его портфеле есть корпоративные клиенты, со многими из которых инвестиционная история началась на моменте становления и продолжилась на этапе их зрелости. Заместитель генерального директора «УралБизнесЛизинг» по корпоративным продажам Андрей Ажимов рассказал, как формировался корпоративный сегмент компании и какие факторы оказывают влияние на состояние крупного бизнеса в текущем времени.

– Андрей Александрович, как, по вашей оценке, корпоративные клиенты компании чувствуют себя при ужесточении денежно-кредитной политики Центробанка?

– Безусловно, повышение ключевой ставки повлияло на всех участников рынка. Но крупный блок воспринял новые условия легче прочих. Низкая чувствительность к высоким ставкам в данном сегменте связана с сохраняющимся высоким государственным спросом. Не подлежащие отлагательству госзаказы для обрабатывающих производств, наращивание экспорта нефтяного сырья и интенсивное формирование логистической инфраструктуры в восточном направлении образуют условия для кратного роста оборота компаний. Касательно крупных участников рынка можно согласиться с данными Центробанка, что их сдерживает скорее нехватка рабочей силы, а не высокие ставки.

Мы видим, какой бурный рост переживают предприятия в области нефтесервиса и нефтедобычи. Наши лизингополучатели активно создают новые и модернизируют действующие мощности.

В партнерстве с «УралБизнесЛизинг» клиенты восполняют дефицит магистральных тягачей. Надо учитывать, что товарооборот России и Китая вырос за 2023 год на 26,3%, достигнув рекордных $240,11 млрд. Товарооборот между Россией и странами Центральной Азии за тот же период превысил $44 млрд. В переориентации на азиатские рынки задействованы огромные ресурсы по грузовым перевозкам железнодорожной сети, но этого недостаточно. Большую долю потребительского спроса берут на себя транспортно-логистические компании, которые активно расширяют автопарки. Если год назад предприятия данного направления оформляли в лизинг по одной единице техники, то сейчас те же самые организации единовременно приобретают по 5 тягачей и уже планируют следующие закупки в перспективе 2-3 месяцев.

– Значит ли это, что «УралБизнесЛизинг» при текущем положении дел разворачивается в сторону крупных клиентов?

– Отнюдь. Амбиции нашей компании таковы, что мы можем и будем сотрудничать с флагманами в самых различных отраслях. Но в то же время мы даем опору тем, кто чувствует экономическую конъюнктуру и готов для выхода на новый уровень. Лизинг – инструмент для тех, кто переживает бурное развитие в ситуации нехватки оборотных средств. В активной инвестиционной фазе могут быть как всем известные корпорации, так и малый бизнес, который творит основу своего будущего финансового процветания. Работа с корпоративными и не корпоративными клиентами проходит в «УралБизнесЛизинг» по единым стандартам. Мы в равной степени внимательно и гибко подходим к каждому клиенту и готовы поделиться нашими ресурсами, опытом, компетенциями для взаимовыгодного сотрудничества. Мы готовы подставить плечо, взять на себя часть рисков.

> *Когда у человека горят глаза, когда он продумал бизнес-модель – его необходимо поддержать. «УралБизнесЛизинг» создан для того, чтобы выводить на рынок трудолюбивых, готовых постоянно расти людей, которые умеют ставить перед собой большие цели.*

Многие из наших лизингополучателей обратились в «УралБизнесЛизинг» будучи практически стартапами. Так, в 2017 году по рекомендации к нам обратилась компания, которая на тот момент представляла из себя бригаду мастеров – профессионалов в капитальном ремонте скважин. Мы откликнулись на их потребности, и сегодня это мультибрендовая организация с годовой выручкой более миллиарда рублей.

Автотранспортное предприятие из Пермского края свой первый договор с «УралБизнесЛизинг» заключило в 2010 году. На старте нашего сотрудничества клиент располагал несколькими единицами техники. Сейчас это крупная компания с годовой выручкой более двух миллиардов рублей и численностью персонала более 700 человек.

В число давних партнеров «УралБизнесЛизинга» входят один из крупнейших агрохолдингов России и транспортные компании Удмуртии, новые сделки с которыми появляются ежегодно, начиная с 2008 года. Более 15 лет тесные деловые отношения с ООО «УралБизнесЛизинг» сохраняют застройщики Ижевска. С 2006 года с «УралБизнесЛизинг» сотрудничает межрегиональная сеть аптек. За это время фармацевтическая компания сформировала, а после и обновила парк коммерческого транспорта и магистральных тягачей, приобрела IT-оборудование.

В нашем понимании рынок лизинговых услуг всеобъемлющ. Мы поддерживаем малый бизнес в его росте и уверенно входим в проекты с очень длительным периодом реализации, например в новое строительство и оснащение комплекса промышленных предприятий в Челябинской области с размером инвестиций порядка трех миллиардов рублей.

Стоит отметить нашу высокую интеграцию в реальный сектор экономики. Отраслевой госзаказ столь велик, что крупные игроки привлекают к его выполнению более мелких участников рынка, которые в свою очередь уверенно принимают на себя обязательства по новым объемам, так как оснащают производственные площади всем необходимым оборудованием через лизинг. «УралБизнесЛизинг» финансирует немало предприятий как в Удмуртии, так и в Татарстане, которые взяли на себя очень четкие операционные задачи по изготовлению деталей и элементов механизмов для крупных заводов и в течение пары лет сумели приумножить обороты, расширить парк станочного оборудования и построить новые производства.

– «УралБизнесЛизинг» доверяют предприятия самого разного масштаба. Что является преимуществом компании?

– Скорость решает. Отлаженные внутрикорпоративные процессы и профессионализм сотрудников позволяют нам максимально быстро предоставлять контрагентам готовые решения. И еще одно наше

безусловное преимущество – честность и ответственность. Мы выполняем договоренности и держим слово.

– Что позволяет компании на протяжении многих лет поднимать планку оказания услуг?

– Команда. Если говорить о нашем департаменте корпоративных продаж, то в нем сейчас трудятся семь человек. Коллектив высокопрофессиональный, сбалансированный, с опытом работы и в корпоративном бизнесе, и в банках. У нас каждый человек осознает, насколько важно оказать услугу качественно.

«УралБизнесЛизинг» так устроен, что сотрудника не встраивают в какую-то жесткую ячейку в общей структуре. Напротив, человек сам создает себе поле для развития и самореализации, вклад каждого определяет общий результат. Здесь работают долго и преданно, строят многолетние карьеры. Я сам пришел в компанию в 2008 году совсем юным еще специалистом и вижу, что на протяжении всех этих лет частью «УралБизнесЛизинг» становятся внимательные и трудолюбивые люди. У нас свой путь развития. У нас не было наставника, материнского банка, программного продукта. Но при этом не было ни дня, когда бы мы не задумывались, как улучшить себя для достижения желаемого результата. В этом отношении «УралБизнесЛизинг» – уникальная компания: мы сами ее ваяли, каждый сотрудник, руководство, собственник.

> *В насыщенных рабочих буднях нет места раздумьям о прошлом. Но если оглянуться – очевидно, как многое сделано. «УралБизнесЛизинг» ценят не только в Удмуртии и Пермском крае, но и по всей стране, и что особенно приятно – рекомендуют как надежного партнера!*

Департамент по работе с корпоративными клиентами,
корпоративного финансирования и внешнеэкономической деятельности

ЗЕЛЕНЫЙ СВЕТ ДЛЯ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

Один из постулатов современной бизнес-литературы состоит в том, что на личное развитие сильнейшим образом влияет окружение: «хотите быть успешным – общайтесь с успешными людьми». В этом смысле клиенты «УралБизнесЛизинг» – идеальные соратники, поскольку умеют добиваться поставленных целей и рационально распределять ресурсы

Достижения лизингополучателей всегда представляют собой предмет гордости и радости компании. Примером яркого взлета благодаря наращиванию мощности предприятия через финансовую аренду является путь ООО «Акан» и его генерального директора Алексея Афанасьева.

«Акан» – успешная транспортная компания, которая перевозит продукты питания для таких гигантов как X5 group (торговые сети «Пятерочка» и «Перекресток») по всей России, а начиналось все с ИП «Афанасьев А.А.» и минимальных заказов для четырех фур. В 2021 году руководитель фирмы решил удвоить бизнес. Когда поставщик техники был найден, пришло время выбирать лизинговую компанию. Алексей Афанасьев отметил, что в сравнении с предложениями конкурентов заместитель генерального директора по корпоративным продажам «УралБизнесЛизинга» Андрей Ажимов дал самый лояльный график, предполагающий минимальные платежи на начальном периоде. Первый договор «УралБизнесЛизинг» и «Акан» заключили на четыре сцепки тягачей MAN TGX 18.400 и полуприцепов SCHMITZ общей стоимостью 36 млн рублей.

> ***Генеральный директор ООО «Акан» Алексей Афанасьев:***
>
> *«УралБизнесЛизинг» помог нам на старте и продолжает поддерживать сейчас. Самые важные качества этой лизинговой компании – оперативность и надежность. Здесь достаточно на словах услышать «берем» и можно со 100%-й уверенностью звонить продавцу и договариваться о покупке».*

В работе с торговыми сетями «Акан» зарекомендовал себя как надежный и исполнительный перевозчик, поэтому вскоре у него появилась возможность масштабироваться, для чего необходимо было приобрести дополнительные сцепки. Среди всех прочих самым выгодным снова оказалось предложение «УралБизнесЛизинга».

В общей сложности за четыре года сотрудничества компании заключили 23 договора лизинга на сотни миллионов рублей. Парк грузовой техники «Акан» за это время вырос почти в семь раз и в настоящее время насчитывает 27 тягачей и 27 прицепов. Только в апреле 2024 года компании передали три полуприцепа рефрижераторов SCHMITZ, седельный тягач FAW и седельный тягач Dong Feng на сумму 42,7 млн рублей.

Алексей Афанасьев рассказал, как совместно с заместителем генерального директора по корпоративным продажам «УралБизнесЛизинга» Андреем Ажимовым нашел способ покупать технику еще активнее и в больших объемах при той же общей стоимости:

«Мы обратили внимание на изъятую технику, бывшую в лизинге. При цене ниже рыночной в среднем на 20% пробег у таких фур ничтожный. Вместе с экспертом Андреем Ажимовым мониторим рынок по всей России и всем лизинговым компаниям, и как только появляются подходящие варианты – оформляем их для ООО «Акан». Юридическую чистоту сделки обеспечивает «УралБизнесЛизинг».

В планах ООО «Акан» – развитие и расширение мощностей предприятия. «УралБизнесЛизинг» будет рядом, поскольку ценит своих клиентов и рад идти вперед в партнерстве с талантливыми и умными людьми

НЕ ПРОПУСТИТЬ ДЕТАЛИ

В КОМПАНИИ ОБЕСПЕЧИЛИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПОСЛАБЛЕНИЯ ПРИ АВТОЛИЗИНГЕ

За 2023 год авторынок России вырос на 69% по сравнению с предыдущим годом, но еще далек от докризисного 2019-го. Было реализовано 1 058 708 новых легковых автомобилей. О тенденциях, быстрых сделках и нестандартных графиках узнали у Алексея Кузнецова, ответственного за легковой сегмент в департаменте корпоративных клиентов «УралБизнесЛизинг».

Модельный ряд, и, как следствие, интерес покупателей был и остается сконцентрированным на отечественном и китайском автопроме. Лидер продаж – Lada с долей на рынке порядка 30%. В сегменте иномарок целых шесть верхних строчек рейтинга подряд занимают китайские бренды: Chery (118 950 ед.), Haval (111 720 ед.), Geely (93 553 ед.), Changan (47 765 ед.), Exeed (42 152 ед.) и Omoda (41 983 ед.).

Рекордный рост в 4,7 раза показали электрокары. В целом по стране было продано 14 тысяч электромобилей, первенство – за премиальными марками Zeekr, Tesla и Voyah.

Растущую динамику продемонстрировал и средний чек. Средневзвешенная цена легкового автомобиля в России в 2023 году составила порядка 3 млн рублей, что на 8-14% больше, чем годом ранее.

На фоне высокого потребительского спроса российские автозаводы планируют наращивать выпуск продукции. Haval намерен увеличить производство на треть и выйти на показатель 130 тысяч автомобилей за 2024 год. Руководство концерна «АвтоВАЗ» заявило о цели преодолеть планку 500 тысяч автомобилей в год. В Тольятти увеличивают выход с конвейера Lada Vesta, в том числе с новым силовым агрегатом (1,8 EVO и автоматической трансмиссией). В Ижевске анонсирован серийный выпуск Lada e-Largus с третьего квартала текущего года.

> *Клиенты «УралБизнесЛизинг» отдают предпочтение кроссоверам разных марок. И это совпадает с общей картиной по стране, где SUV – кроссоверы и внедорожники – остаются самым популярными моделями.*

Картина продаж «УралБизнесЛизинг» совпадает с общероссийской. Однако есть детали, которые выбиваются из сухой статистики и превращают каждую сделку в комфортный договор на взаимовыгодных условиях.
Авторынок России состоит из четырех неравных сегментов: отечественные и китайские бренды, «европейцы» и авто с пробегом. Компания финансирует поставки всех видов легковых автомобилей. Совместно с партнерами-дистрибьюторами предлагает цены с хорошими скидками и бонусами. Электронный документооборот позволяет быстро проводить сделки независимо от географии. При этом если вы приобретаете автомобиль из другого города, стоимость его доставки можно включить в сумму лизинга.

> *Наш рекорд скорости – три часа от звонка с запросом до момента, когда клиент выехал на новой машине из автосалона со всеми документами.*

Поскольку цены на легковые автомобили идут вверх, компания открыла для своих клиентов возможность заключать договоры лизинга не на пять, а на семь лет и с нулевым авансом. Возможно досрочное погашение с пересчетом платежей.

С постоянными клиентами «УралБизнесЛизинг» работает на индивидуальных условиях, в частности, предоставляет льготные тарифы КАСКО. Можно согласовать гибкий график платежей, чтобы предусмотреть минимальные вложения первые три месяца эксплуатации, учесть сезонность бизнеса и подстроиться под частные запросы лизингополучателя.
В качестве еще одного эксклюзивного предложения для постоянных клиентов компания проводит сделки и без НДС. Этот вариант экономически выгоден, если ваша организация не является плательщиком данного налога.

«УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ» ПРЕДЛАГАЕТ КЛИЕНТАМ МАКСИМАЛЬНО ГИБКИЕ УСЛОВИЯ:

- приобретайте любой понравившийся автомобиль, наши поставщики – это десятки дилеров и заводов-производителей отечественной и зарубежной техники;
- пользуйтесь скидками от поставщиков и выгодами по действующим госпрограммам на лизинг;
- упрощайте себе задачу, обговаривайте индивидуальный график платежей, который учтет особенности вашего бизнеса.

С любым запросом можно обратиться на сайт компании – менеджеры ответят максимально оперативно.

КОРПОРАТИВНАЯ ПРОГРАММА OMODA И JAECOO

до 20%

СКИДКА* ПО КОРПОРАТИВНОЙ ПРОГРАММЕ OMODA И JAECOO

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА С EXEED

до 1 230 000 руб.

СКИДКА* ПО ПРОГРАММЕ EXEED LEASING

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА С CHERY

до 1 080 000 руб.

СКИДКА* ПО ПРОГРАММЕ CHERY LEASING

* размер скидок указан на момент публикации статьи.

«БУДЕМ БОРОТЬСЯ ЗА ВАШЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ»

КАК ПРОДВИГАТЬ ФИНАНСОВЫЙ БИЗНЕС С ЭНТУЗИАЗМОМ

Лизинг – это направление, где рынок клиентский. В «УралБизнесЛизинг» лизингополучатели изначально не были пассивными потребителями, а переходили к участию в модификации и созданию новых продуктов и услуг. Именно поэтому в компании действует департамент инновационных продуктов. Руководит им Юлия Корепанова.

– Юлия, чем занимается ваш департамент?

– На самом деле всем. И при этом у нас много интересного вне рамок основного портфеля. Мы отстаивали на кредитном комитете абсолютно нестандартное с точки зрения лизинга оборудование: мусорные бачки, нефтяные трубы, заправки для электрокаров в то время, когда они ездили еще только в Арабских Эмиратах, а вовсе не на дорогах Удмуртии. Мы беремся за любое неординарное новое направление не именно в бизнесе, а в имуществе, в своей специфике, ловим связь от клиента и совместно разбираемся, какие бенефиты предполагаемый предмет лизинга принесет клиенту. Выкристаллизовываем конечную выгоду и уверенно идем навстречу лизингополучателю.

– У вас наверняка есть много запоминающихся кейсов?

– Я не разделяю кейсы на запоминающиеся и незапоминающиеся, значимые и незначимые. Для меня важна каждая сделка, будь то заводы, индюшатники, инкубатории, здания, вагон-дома, автопоезда или б/у трактор 89-го года выпуска, который, как уверил меня лизингополучатель, после ремонта прослужит еще 30 лет. Все получилось, все в копилочку и клиентам, и компании.

Практически ежедневно к нам обращаются с нереальными на первый взгляд идеями. Например, клиент даже не настаивал, а только спросил, может ли «УралБизнесЛизинг» профинансировать насос НТП 500 для нефтяной скважины стоимостью порядка 8 млн рублей. Вообще, такое оборудование сложно назвать ликвидным, но мы хорошо знали

клиента и его репутацию благонадежного партнера и помогли ему.
Как истинные энтузиасты на нестандартные запросы отвечаем: «не видим сложностей», и делаем.

– Верно ли, что работа с отраслью по обращению с отходами является основной в вашем личном портфеле?

– Все, что связано с экологической повесткой, безусловно, находится в зоне моего интереса. При этом диверсификация точно есть. Я работаю и с регоператорами, и с нефтесервисными компаниями, дорожными предприятиями, и со строительными фирмами.
Около десяти лет назад «УралБизнесЛизинг» впервые профинансировал мусорные контейнеры на миллион рублей для действующего клиента. Потом была пауза – сделки в сфере ТКО оставались единичными. Но после объявления реформы в 2017 году тот самый поставщик, у которого мы приобрели контейнеры, пригласил нас на конференцию в Нижнекамск, где удалось наладить контакты сразу со многими представителями отрасли. На другом деловом мероприятии познакомились с будущим лизингополучателем – перевозчиком из Екатеринбурга, сотрудничество с котором нас сильно продвинуло в этой сфере.
Сейчас «УралБизнесЛизинг» выполняет масштабные инфраструктурные проекты. Так, для компании «Строй-Инвест» профинансировали мусоросортировочный комплекс, который открылся Глазове в конце 2023 года в рамках нацпроекта «Экология». Завод обслуживает северную часть Удмуртии с населением порядка 200 тысяч человек.
Поставщики, которые заинтересованы в «УралБизнесЛизинг» как в финансовом партнере, приглашают нас с коллегами на конференции в качестве спикера, чтобы поделиться обширным опытом компании.

– В чем вы видите преимущества УралБизнесЛизинг?

– Дело в общих возможностях и политике работы. Мы всегда клиентоориентированы, всегда готовы разговаривать, всегда на связи. Бывает, новые клиенты уточняют, почему договоры «УралБизнесЛизинг» на 15 листов, а у многих других на одну страничку. Вот мое краткое пояснение, что делать, чтобы не читать договор и работать без проблем: смотрите график, соблюдайте его, а все остальное я для вас обеспечу. Захотите досрочно выкупить – пожалуйста. Захотите частично переплатить – пожалуйста. Нужно будет послабление по платежу на определенное время – с огромной долей вероятности мы поможем и без каких-либо штрафов и пени. Когда в 2022 году Центробанк экстремально поднял ставки, руководство «УралБизнесЛизинг» приняло волевое решение, и долгий период мы не повышали графики клиентам

с ограниченными объемами финансирования, которые зависят от бюджетных средств, от тарифов и согласовывают расходы предприятия на год вперед. Перераспределили нагрузку на будущее, что было несколько невыгодно компании в текущем моменте, но сработало во благо партнерства.
У нас очень устойчивая команда. Специалисты во-первых, обладают огромным опытом, а во-вторых, выстраивают доверительные отношения с клиентами. Лизингополучатели сотрудничают с одним экономистом по 5-7-10 лет и уже прекрасно понимают друг друга.
«УралБизнесЛизинг» стал больше, лучше, быстрее благодаря взаимовыгодному партнерству с лизингополучателями. Я всегда говорю своим клиентам: «мы будем бороться за ваше благосостояние, для нас это очень важно».

– Как вы пришли к руководству департаментом?

– Я работаю в «УралБизнесЛизинг» 11 лет. Начинала еще студенткой факультета информационных технологий. Сначала помогала в приемной, через месяц перешла в бухгалтерию, наконец, на должность экономиста, а потом доросла до руководителя департамента. Мне нужна активность, а в «УралБизнесЛизинг» она в избытке.

– В чем для Вас, как для сотрудника, состоит главная ценность компании?

– В отношении. Для меня материальная сторона – на втором плане. В первую очередь важно, что здесь услышат и поддержат, и я отвечаю взаимностью. Я люблю своих клиентов. Я люблю свою работу и то, что я делаю. Здесь бурлит жизнь и повышается уровень серотонина и эндорфина. Мы команда и вместе взбираемся в гору: от подножия к самой вершине.

ЧИСТО ТАМ, ГДЕ ТЕХНОЛОГИИ

В 2024 году завершается первый этап нацпроекта «Экология». По официальным данным за пять лет построены 250 объектов по обработке и утилизации отходов. Свой весомый вклад в прогресс внес «УралБизнесЛизинг».

Компания в числе первых начала инвестировать в отрасль обращения с ТКО и успела реализовать проекты самого разного масштаба. Одним из них стала модернизация мусоросортировочного комплекса в Глазове. Торжественное открытие комплекса состоялось в ноябре 2023 года. Владельцем завода является давний партнер компании ООО «Строй-Инвест». Директор предприятия Светлана Сергеева обратила внимание на своевременность переоснащения:

«Целью реконструкции было увеличение доли отбора полезных фракций, которые можно отправить на переработку, и снижение количества отходов, которые у нас будут захораниваться на полигоне».

Куратор проекта со стороны «УралБизнесЛизинга» и руководитель департамента инновационных продуктов компании Юлия Корепанова рассказала, что, помимо оборудования российского производства, на комплексе задействованы и зарубежные линии:

«Часть оборудования была собрана в Германии, Испании, Италии и привезена по деталям в Россию, где наш поставщик смонтировал его на территории лизингополучателя. При этом с момента заключения договора до момента отгрузки и запуска прошло всего 6 месяцев».

Сейчас на мусоросортировочной станции установлен автоматический разрыватель пакетов и мешкотары на участке первичной приемки мусора, участок сортировки пищевых отходов оборудован сепаратором, установлены сортировочные кабины, появились две дополнительные линии глубокой обработки.

В помощь искусственному интеллекту компания «Строй-Инвест» привлекает интеллект человеческий. Для жителей Глазова она открыла первый на севере Удмуртии пункт приема мусора «Экопост RE.STANDART», куда за год сдали более 150 тонн вторсырья. Кроме этого вполне осязаемого эффекта у проекта «Экопост» есть еще один не менее значимый результат – экопросвещение. Разделять, осознанно относиться к чистоте и экологии – полезные привычки современности. Зачастую в «Экопост» приходят целыми семьями, а главными энтузиастами разделения становятся дети, которых не нужно переучивать. Благодаря проекту новые стандарты для них – норма жизни.

Развитие экономики замкнутого цикла, когда вторсырье не попадает на полигон, а возвращается в производство – основная задача отрасли по обращению с ТКО. Именно этой теме был посвящен круглый стол, который прошел в Перми в октябре 2023 года. Регоператоры Приволжского федерального округа, Москвы и Екатеринбурга поделились своим опытом по внедрению экономики замкнутого цикла. Еще один надежный партнер «УралБизнесЛизинга» – регоператор из Перми – пригласил нашу компанию поучаствовать в этом мероприятии, поскольку глобальные изменения в системе возможны только при командной работе профильных компаний и лизинга. «УралБизнесЛизинг» поддерживает экологическую повестку в стране и способствует росту экономики замкнутого цикла, чтобы как можно больше отходов служили возобновляемым ресурсом для производства.

ОБОРУДОВАНИЕ В ЧИСЛАХ

ОТ ДВУХ ДО ТРЕХ (МИЛЛИАРДОВ)

2, 95, 10 – в этих числах ключ к пониманию того, как сложилось сотрудничество нашей компании с промышленниками в 2023 году. Разобраться в вопросе помог заместитель руководителя департамента инновационных продуктов «УралБизнесЛизинг» Ильдус Шафиков.

ДВУКРАТНЫЙ РОСТ

2 – во столько раз и даже более выросло количество сделок и общая сумма договоров «УралБизнесЛизинг» по поставке оборудования в 2023 году по сравнению с предыдущим годом. Ильдус Шафиков привёл цифры:

> *«За весь 2022 год компания профинансировала оборудование на сумму порядка 1 млрд 200 млн рублей. В 2023 году общая сумма договоров приблизилась к 3 млрд рублей. То же соотношение сложилось и по количеству сделок».*

Важным стратегическим партнером «УралБизнесЛизинга» в части финансирования оборудования на протяжении двух лет выступает промышленный парк «База оборудования». Это крупнейший в Татарстане, аккредитованный в Министерстве республики частный парк в Набережных Челнах. В его распоряжении 40 га территории в 200 метрах от федеральной трассы «Москва-Уфа», действуют огромные склады с зоной таможенного контроля, железнодорожные тупики, мультимодальный терминал по перевалке и ответственному хранению грузов и контейнеров, возможна приемка 20-ти и 40-ка футовых морских контейнеров. Среди 35-ти резидентов и арендаторов есть турецкие производители и поставщики завода Haier. «УралБизнесЛизинг» профинансировал для «Базы оборудования» токарные станки, лазерные установки, покрасочную линию, вилочные погрузчики, ричстакер и многое другое. Благодаря постоянной модернизации и техническому вооружению парк стал не просто площадкой для локализации производства, хранения и логистики, а уникальным проектом, который открывает путь к созданию высокотехнологичных рабочих мест и условий для внутренних и внешних инвестиций.

ДОМИНИРОВАНИЕ КИТАЯ

95% – такую долю на российском рынке отвоевали поставщики оборудования из Китая. По словам заместителя руководителя департамента инновационных продуктов, из Поднебесной в Россию отгружают станки и сложные обрабатывающие центры для самого востребованного направления – металлообработки. Технологичные трубогибы и листогибы везут, как правило, из Турции. Есть на рынке и отечественные производители.

«УралБизнесЛизинг» сотрудничает с производителями, которые импортируют оборудование из Китая в Россию, и с компаниями-перевозчиками, транспортирующими грузы на территорию Азии. Так, набирает обороты партнерство с логистической компанией из Москвы ТЛК «Трон». Если на первом этапе «УралБизнесЛизинг» финансировал единичные сделки по приобретению техники, то за четыре месяца 2024 года лизингополучателю было отгружено 15 тягачей. ТЛК «Трон» занимается грузоперевозками по России, странам СНГ и в Китай. Идя навстречу клиенту, «УралБизнесЛизинг» согласовал удобные графики с минимальным авансом и предусмотрел каникулы по платежам на период комплектования и запуска техники в эксплуатацию. В поддержку клиенту компания оформила дешевые тарифы КАСКО с зоной покрытия в зарубежных странах и самое главное – дала разрешение на выезд техники, находящейся в лизинге, за границу.

Заместитель генерального директора ТЛК «Трон» Сергей Мясников отметил преимущества работы с лизинговой компанией:

> *«УралБизнесЛизинг» быстро и эффективно согласовывает нестандартные моменты в сделках и внимательно относится к потребностям клиента».*

МАСШТАБ КАЖДОГО КОНТРАКТА

10 млн рублей – средняя сумма договора на поставку оборудования «УралБизнесЛизинг» в 2023 году. Ильдус Шафиков отметил, что средний чек стал выше из-за падения курса рубля и высокого спроса на более сложное и, как следствие, более дорогостоящее оборудование:

> *«В течение 2023 года многие из наших клиентов масштабировались. Они брали новые контракты, осваивали новые детали, что по большей части связано с импортозамещением».*

НЕСТАНДАРТ

Портфель компании составляют как широко применимые техника и оборудование, так и нестандартные предметы лизинга. Причем «УралБизнесЛизинг» финансирует узкопрофильное оборудование и для крупных компаний, и для новых направлений. Ильдус Шафиков привел в пример открытую по франшизе закусочную в Набережных Челнах, которой «УралБизнесЛизинг» помог в покупке фирменных фудтраков – уличных брендированных фургонов для продажи хот-догов. Франчайзи уже был знаком с нашей компанией и новый проект решил начать с проверенным партнером:

> *«Лизинг для нас – это возможность правильно распределить ресурсы и силы. Ну и двое – это уже команда! Вместе с лизингом проще развиваться».*

ЗАКОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

О ГИБКОСТИ КОМПАНИИ, ЖЕСТКИХ РАМКАХ ГОСЗАКУПОК И ПОСТОЯНСТВЕ КЛИЕНТОВ

Согласно независимым рэнкингам «Экспрет РА», по итогам 2023 года «УралБизнесЛизинг» вышел на четвертое место в России по объемам сделок с участием бюджетных средств. Что позволило подняться на столь высокие позиции, рассказал руководитель департамента тендеров и государственных закупок компании Павел Николенко.

Свежий взгляд

В госзакупках в приоритете точность, скрупулезность и последовательность. Жесткая форма договора в купе с постоянными изменениями в законодательстве и ценой как решающим критерием способны сделать поставки по № 44-ФЗ и № 223-ФЗ настоящим испытанием для всех участников сделки. Задача «УралБизнесЛизинга» – предложить заказчику изначально запланированные оборудование или технику, а не их дешевый аналог, и выдержать при этом конкуренцию по стоимости.

> **«Наш секрет – в профессионализме сотрудников. Благодаря тщательной работе мы поставим именно ту технику и оборудование, которые нужны клиенту, в те сроки, которые требуется».**

«УралБизнесЛизинг» активно работает с госзакупками с 2017 года. Инициатором стал Павел Николенко, который только пришел в штат и искал свой профиль. Он посчитал направление перспективным и убедил руководство, что вложенные усилия стоят итогового результата. Как раз тогда, в 2017 году, в сфере госзакупок произошли кардинальные изменения. В частности, государственные и муниципальные унитарные предприятия перешли с № 223-ФЗ на № 44-ФЗ, расширился перечень товаров, работ и услуг, подлежащих нормированию, ужесточился мониторинг. Многих участников рынка это остановило. А «УралБизнесЛизинг», напротив, одним из первых включился в работу в новой реальности.

Первыми сделками по госзакупкам стали финансирование экскаватора для ЖКХ-предприятия города Старая Руса Новгородской области и кейс ГАУ «Центр инновационного развития и кластерных инициатив» Самарской области по территории опережающего развития в Тольятти. Проекты оказались успешными и прибыльными. Менее чем за 12 месяцев портфель компании в данном сегменте удалось увеличить в 2,6 раза. Сейчас департамент состоит из шести человек. Только за прошлый год эта команда заключила договоры лизинга по госзакупкам на сумму 4,74 млрд рублей.

себя данный сегмент в принципе. В то же время «УралБизнесЛизинг» работает в госзакупках по предложенной стандартизированной форме договора и педантично исполняет все его условия – dura lex, sed lex.

Отрасли и регионы

Большая часть сделок по госзакупкам в «УралБизнесЛизинг» приходится на сферы ЖКХ, сельского хозяйства, медицины. Это долгосрочное партнерство. Например, ГОУП «Мурманскводоканал» сотрудничает с «УралБизнесЛизинг» уже три года. Исходной стала поставка авто- и спецтехники. Компания инвестировала в модернизацию насосной станции. В 2023 году именно «УралБизнесЛизинг» профинансировал прокладку водопровода на западный берег Кольского залива: Национальным проектом «Чистая страна» предусмотрены сети длиной 19 км и мощностью до 10 тысяч кубометров воды в сутки. Для «Водоканала» Калининградской области компания поэтапно приобрела 15 единиц сложной спецтехники, в том числе комбинированные илососно-канало-промывочные и илососные самоходные машины, укомплектовав тем самым автопарки не только столицы региона, но и областных городов.

Среди заказчиков «УралБизнесЛизинг», действительно, много водоканалов по всей стране. Один из них в Сочи, сотрудничество с которым началось с чрезвычайной ситуации. По внутренним причинам в 2018 году предприятие лишилось всей спецтехники. А впереди предстоял Чемпионат мира по футболу. И Сочи должен был принять топовые матчи и болельщиков со всех континентов. Тогда «УралБизнесЛизинг» в срочном порядке профинансировал порядка 60 единиц техники в течение двух месяцев. Город не запятнал свою репутацию гостеприимного курорта.

Компания участвует в федеральном проекте для Российской академии наук. Ее филиалы адаптируют зерновые, овощные и прочие агрокультуры к разным климатическим районам и нуждаются в сельхозтехнике.

Неизбежные противоположности

Павел Николенко подчеркнул, что деятельность по № 44-ФЗ и № 223-ФЗ требует, с одной стороны соблюдения регламентов, а с другой – адаптивности:

«Работа с госзакупками постоянно видоизменяется, потому что меняется законодательство. Мы его отслеживаем, вникаем в детали, чтобы корректно размещать свои заявки, составлять договоры, консультировать клиентов, потому что не все они успевают отслеживать поправки в нормативной базе».

Госзакупки предусматривают очень жесткую форму договора, заточенного под №44-ФЗ, и не все готовы принимать на себя зафиксированные там обязательства. Значительная часть компаний отбирает только те тендеры, где возможны договоры в собственной редакции, или исключает для

«УралБизнесЛизинг» поставляет станки, грузовые машины с усиленными каркасами и прочее оборудование для предприятий оборонно-промышленного комплекса корпорации «Ростех».

Компания вкладывает в обновление аэропортов. Результат уже могут оценить авиапассажиры Иркутска, Абакана, Кирова, а теперь и Ижевска. Деловые связи с аэропортом столицы Удмуртии развиваются с 2019 года. Из единичных поставок (подкатной трап и сканеры нового поколения для обнаружения запрещенных веществ и предметов в грузах) сотрудничество переросло в масштабное партнерство с миллиардными инвестициями. Строительство нового аэровокзала с международным терминалом в столице Удмуртии проходит при 100% вовлеченности в процесс ООО «УралБизнесЛизинг».

«УралБизнесЛизинг» делает все для того, чтобы профессионалы по всей стране, в любой отрасли избегали компромиссов и работали на лучшем оборудовании и технике.

УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ В ЦИФРАХ

4 место

По объему нового бизнеса по госучреждениям (ФГУП, МУП, прочее) «УралБизнесЛизинг» второй год удерживает 4-ое место среди всех лизинговых организаций России.

13 место

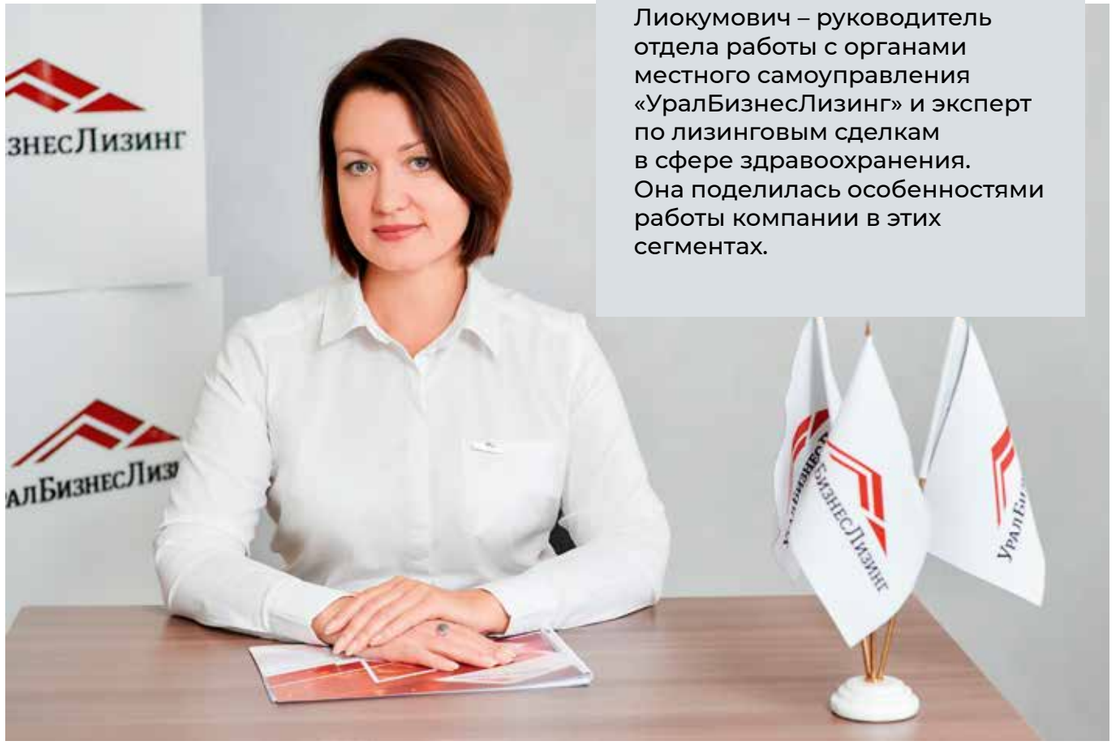
По объему нового бизнеса в сегменте «медицина и фармацевтика» по итогам 2023 года «УралБизнесЛизинг» занимает 13 строчку федерального рэнкинга независимого агентства «Эксперт РА».

Expert РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

Рэнкинг лизинговых компаний России за 2023 год

ПОЗИТИВНЫЙ «МММ»: МЕДИЦИНА, МУНИЦИПАЛИТЕТЫ, МАСТЕРСТВО

Трио «медицина, муниципалитеты, мастерство» воплощает в себе Елена Лиокумович – руководитель отдела работы с органами местного самоуправления «УралБизнесЛизинг» и эксперт по лизинговым сделкам в сфере здравоохранения. Она поделилась особенностями работы компании в этих сегментах.



МЕДИЦИНА

В 2022 году Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ Высшей школы экономики выявил, что 15 из 20 фронтиров мировой науки последних лет прямо или косвенно связаны с медициной. Ученые все дальше продвигаются в понимании работы клеток и генов, борьбе с онкозаболеваниями, а на стыке IT и биологии рождаются технологии компьютерного зрения. Медицина стала наиболее значимой тематикой мировой научно-технологической повестки. Как следствие, именно в этой области появляется все больше прикладных технологий, нового оборудования и аппаратов. Качество здравоохранения все больше зависит не только от личных компетенций врача, но и от оснащенности лечебной клиники.

Источником финансирования медицинских учреждений может стать лизинг, который распределяет нагрузку на бюджет организации. Имущество, взятое в лизинг, приносит доход и окупает собственную стоимость. В отличие от кредита лизинг не требует дополнительного залога, так как залогом выступает сам предмет лизинга. Еще одним преимуществом лизинга в сравнении с банковским займом является скорость рассмотрения заявок. В «УралБизнес-

Лизинг» потенциальные клиенты получают решения буквально в течение одного-двух дней, а по просьбе заказчика – в течение часа.

При том, что платежи по коммерческой аренде сопоставимы с лизинговыми, аренда не гарантирует заказчику ни приемлемых условий выкупа оборудования, ни самого этого права. В лизинге все иначе. После закрытия сделки предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя.

И, наконец, медицинское оборудование в лизинг не облагается НДС, что снижает затраты на его приобретение.

«В портфеле «УралБизнесЛизинг» есть поставки медтехники для отдельных врачебных и ветеринарных кабинетов, оснащение с нуля новых клиник и работа с филиалами крупных медцентров по всей стране. Мы заинтересованы в росте и развитии партнеров, поэтому всегда находим для них оптимальные варианты».

«УралБизнесЛизинг» реализует самые разные сделки, в том числе нестандартные, где задействованы несколько поставщиков. Предметом лизинга может стать оборудование любой страны-производителя и любой сложности: от стоматологического кресла до офтальмологических хирургических аппаратов.

Компания готова работать и даже приветствует безавансовые тендеры. Таким образом конкурсная процедура будет защищена от организаций-мошенников. Если потенциальному клиенту все же удобнее работать с авансом – можно его предусмотреть сразу после поставки и сохранить тем самым график платежей.

Эксплуатация медоборудования – длительный процесс. «УралБизнесЛизинг» выстраивает деятельность так, чтобы сотрудничество с ним было комфортным и удобным. И заказчики возвращаются к компании вновь и вновь. Так, межотраслевой научно-технический комплекс «Микрохирургия глаза» имени академика С.Н. Федорова Минздрава России при поддержке компании «УралБизнесЛизинг» последовательно переоборудовал отделения в Новосибирске, Оренбурге и Чебоксарах.

Станислав Явкин, начальник бюджетного учреждения УР «Ижевская городская служба по борьбе с болезнями животных»:

«УралБизнесЛизинг» помог нам стать единственной в республике ветеринарной клиникой, которая оснащена высокотехнологичной стойкой для гибкой эндоскопии с необходимым набором манипуляторов, а также оборудованием для артроскопии. У нас уже есть 10-летний опыт работы на аппарате жесткой эндоскопии, а с новым оборудованием возможностей на порядок больше».

Карина Галиева, исполнительный директор многопрофильного медицинского центра MEDICAL BALANCE в Ижевске.

«Наш центр мы основывали с самого нуля. В «УралБизнесЛизинг» сразу нас поддержали, и вместе мы закупили 20 единиц зарубежного и отечественного оборудования общей стоимостью более 100 млн рублей: рентгеновское, для гинекологов, анестезиологов, ЛОР-врачей, стойки для колоноскопии, огромное количество УЗИ аппаратов, степень диагностики которых очень высока».

МУНИЦИПАЛИТЕТЫ

Сотрудничество с муниципалитетами – яркий пример того, что 8 из 10 клиентов обращаются в «УралБизнесЛизинг» по рекомендации. Так произошло в Бурятии. Крупный дилер «Карьерные машины» предложил руководству Тарбагатайского района познакомиться с ООО «УралБизнесЛизинг». На личной встрече в администрации Елена Лиокумович не только четко и подробно описала условия работы по лизинговым сделкам, но и в течение часа предоставила расчеты на технику. После первой успешной поставки клиентами компании стали и соседние районы (Джидинский, Иволгинский, Баргузинский, Тункинский, Мухоршибирский и Северо-Байкальский).

Недавняя поездка Елены Лиокумович в Бурятию, за 4 тысячи километров от Ижевска, не была связана с деловыми целями. Как желанного гостя ее пригласили на 90-летие Тарбагатайского района и праздник урожая «Тарбагатайский хлебосол». Безусловно, приятно было слышать от местных жителей и глав соседних районов, что в благоустройстве видны прогресс и улучшение.

Владимир Смолин, глава Тарбагатайского района республики Бурятия:

«С «УралБизнесЛизингом» жизнь селян стала значительно лучше. Мы уже приобрели для района автоцистерну, комбинированную дорожную машину на базе КАМАЗ, экскаватор-погрузчик и фронтальный погрузчик. Кроме этого, заключен договор по модернизации котельной и намечены дальнейшие планы по сотрудничеству».

Госзакупки – это открытая конкуренция. Здесь нельзя раз и навсегда утвердиться в своем положении партнера даже при самой успешной реализации проекта. «УралБизнесЛизинг» непрерывно ищет лучшие условия от банков и страховых компаний, лучших поставщиков. После каждого выигранного конкурса компания выстраивает трамплин для следующего прыжка.

МАСТЕРСТВО

Независимо от вида поставки специалисты «УралБизнесЛизинга» всегда помогают заказчику с подготовительной работой: подбирают технику, делают первоначальные расчеты и консультируют в составлении документации.

«Мы быстрые – это всем нравится. Мы открыты и всегда откликаемся».

Валерий Черных, доктор медицинских наук, профессор, директор Новосибирского филиала межотраслевого научно-технического комплекса «Микрохирургия глаза» имени академика С.Н. Федорова:

«За счет сотрудничества с «УралБизнесЛизингом», не отвлекая собственные средства из оборота, мы приобретаем аппараты из Швеции, которые дают изображения с высоким разрешением при процедурах на роговице и сетчатке глаза, при глаукоме».

ВОТКИНСК: ВДОХНОВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО НА РОДИНЕ ЧАЙКОВСКОГО

«Работаешь 18 лет, и нет ощущения, что работаешь давно. Мы постоянно на гребне волны, мчимся вперед, осваиваем новое: клиентов, направления, подход в работе. Всегда горит огонек, который движет дальше и дальше», – директор представительства «УралБизнесЛизинг» в городе Воткинск Людмила Морозова объяснила, в чем, на ее взгляд, кроется причина успешных карьер внутри компании, как перейти из разряда делового партнера в круг доверенных друзей и что помогает команде из Воткинска пустить корни в Самаре.

– Людмила Евгеньевна, сеть представительств «УралБизнесЛизинг» в разных городах России началась с вас?

– В 2006 году, в июле, открылся филиал в Воткинске. В компании понимали, что человеческий фактор никто не отменял и присутствие стационарное имеет значение. И сейчас мало кто воспринимает коммерческую информацию по телефону. А в то время – тем более. Надо было нарабатывать базу вживую, ногами, как говорится. Решили попробовать в самом близком к Ижевску городе.

– С каким опытом работы вы пришли в «УралБизнесЛизинг»?

– В 2006 году я была экономистом на мясокомбинате. Но находилась в творческом поиске, в поиске лучших условий работы и большего заработка. Не хватало неординарных задач, здорового тонуса, оживленности. В нужный момент попалось на глаза объявление о том, что филиалу лизинговой компании требуется руководитель.

Прошла два собеседования в «УралБизнесЛизинг»: первоначально с Ольгой Акимовной Макарихиной, а после с Виктором Алексеевичем Желниным. В финале разговора Виктор Алексеевич задал мне вопрос: «Как же Вы смогли переубедить Ваших будущих руководителей?» Оказалось, что на новую должность уже был определен человек, но выбор тем не менее остановили на мне. Что оставалось ответить? «Значит, это судьба», – сказала я. Не ошиблась.

– Как складывалась работа на первых порах?

– Вернулась в Воткинск и начала трудиться. Начинать нужно было с чистого листа, так как в 2006 году такой финансовый инструмент, как лизинг, мало кому был знаком. Было непросто, объехала очень много предприятий города и прилегающих районов. Коммерческие предложения отправляла по факсу.

Меня саму захлестнул вал совершенно новой информации. Случалось, что приезжала к Ольге Акимовне в Ижевск на ее встречу с клиентами. Включала диктофон на своем кнопочном телефоне и записывала ее слова на переговорах, а потом дома прослушивала, вдумывалась, училась. Первое время я работала в филиале одна, только через года полтора приняли второго человека.

– Расскажите, пожалуйста, о клиентах филиала.

– Человек-фабрика Петр Степанович Бельков. Мы сотрудничаем с предприятием «Птицефабрика Чайковская» на протяжении 13 лет. С нашей помощью они приобретали как небольшие устройства к сельхозоборудованию, так крупную спецтехнику (комбайны, трактора, самосвалы, тягачи и так далее). Напрямую из Германии привозили для них птицеводческое оборудование на три огромных комплекса. Представьте, в корпусе содержатся порядка 100 тысяч голов несушек, ухаживают за которыми всего две птичницы и один оператор. Капля воды не упадет, пока курица ее не

склонет. Яйцесборники, система вентиляции, подача корма, климат-контроль – все полностью автоматизировано.

Все дни рождения, праздники, семейные события Петра Степановича мы всегда разделяем. Очень хороший человек, с которым хочется сотрудничать и просто быть рядом. Деловые отношения переросли почти в родственные. На мой личный юбилей для моей семьи Петр Степанович преподнес роскошные качели, которые так кстати в жаркие летние дни.

Наш прекрасный партнер – фитнес-центр «Город спорта» в Воткинске. Он занимает огромное четырехэтажное здание. Профинансировали для него спортивное оборудование на старте. Теперь мы их клиенты, с удовольствием занимаемся в этом спортивном комплексе. И каждый день видим наш подарок – часы с логотипом «УралБизнесЛизинг». В знак благодарности за сотрудничество бенефициар бизнеса Олег Николаевич Фонарев презентовал нашей компании кофемашину. Сейчас фитнес-центр планирует приобрести две ванны-джакузи для плавания младенцев.

По рекомендации руководителей «Города спорта» к нам пришел директор фабрики обуви «Дарина» Иван Владимирович Алалыкин. Человек-искра! Около пяти лет мы вместе. Он не только пользуется нашими услугами, но еще и активно их продвигает. Через него появился проект в Хабаровске. Там его знакомые построили салон красоты и приобретают через «УралБизнесЛизинг» косметологическое оборудование.

С Иваном Владимировичем отношения вышли за рамки бизнеса, это дружба. Он человек-вдохновитель, умеет настроить на нужную волну. Недавно приехала к нему на кофе и в беседе упомянула без всякого подтекста, что в честь 20-летия «УралБизнесЛизинга» планируем дарить партнерам из сферы сельского хозяйства галоши. Он сразу среагировал: «Дарю вам 100 пар галош на юбилей». Через несколько дней к нашему офису подъехала газель обуви.

У нас в городе много металлообрабатывающих предприятий. Мы активно инвестируем в их модернизацию.

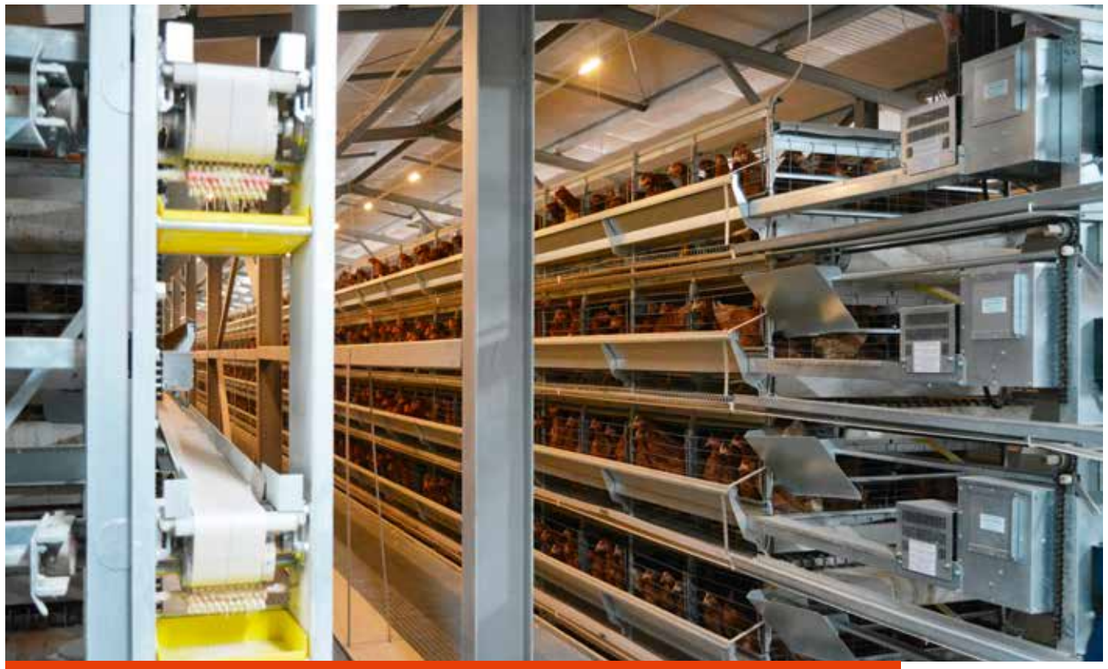
Сейчас в дополнение к регионам с которыми мы работаем, мы заходим в Самару, где есть компании, обслуживающие нефтяные объекты. На месторождения они в больших количествах закупают вагон-дома. А у нас в Воткинске много производителей-поставщиков вагон-домов, которые охотно рекомендуют нас своим заказчикам. Причем мы финансируем вагон-дома не только на шасси, но и на раме, которые расцениваются не как техника, а как оборудование, а это умеют делать не все лизинговые организации.

– Получается, что команда выходит за рамки и по ассортименту услуг для клиентов, и по глубине взаимодействия с людьми. У вас в городе бизнес-сообщество устроено по-особенному?

– У нас все очень активные. Видимо, сказывается, что живем на родине великого композитора Петра Ильича Чайковского. Местный воздух вдохновляюще действует. У бизнесменов Воткинска есть интересная традиция ставить спектакли на день предпринимателя. До мелочей все продумано: сюжеты, декорации, танцы. И помимо этого, могут легко концерт совместный организовать. Творчество сближает, а еще говорит о высокой, скажем так, вовлеченности людей вообще в жизненные процессы. Люди пробуют, действуют, двигаются вперед каждый день.

– 18 лет огромный стаж. Что удерживает в компании так долго?

– «УралБизнесЛизинг» обладает своим духом команды. Вот как верующих укрепляет вера – так и здесь! Когда я пришла, в компании было три человека, а сейчас больше ста. И каждый сотрудник – это эксклюзив! У нас в компании есть внутренний цифровой информационный портал. Там в том числе поздравляют со стажем работы. И цифры такие – 10 лет, 15 лет в компании. А все почему? У нас дают возможность человеку дальше расти, продвигаться и самореализовываться. Разумеется, важен вклад каждого из нас. И так же, как ни один корабль вовремя не приходит в назначенное место без грамотного капитана, так и в нашей команде, безусловно, все достижения – это результат колоссальной работы и грамотного управления руководства компании. Я признательна своему руководству и Виктору Алексеевичу лично. Очень ценю их талант, благодаря которому компания была создана, а ее человеческий и финансовый капитал приумножены. Работаешь 18 лет, и нет ощущения, что работаешь давно. Мы постоянно на гребне волны, мчимся вперед, осваиваем новое: клиентов, направления, подход в работе. Всегда горит огонек, который движет дальше и дальше.



«ЛАБОРАТОРИЯ НОВШЕСТВ»

«ПТИЦЕФАБРИКА ЧАЙКОВСКАЯ» ЕЖЕГОДНО ОБНОВЛЯЕТ КОРПУСА, ТЕХНИКУ И ОБОРУДОВАНИЕ

Яйца в 2023 году стали самым подорожавшим продуктом. По данным Росстата, цена на них выросла на 58,97% год к году, притом что в общем рост потребительских цен в стране составил 7,45%. Проанализировав финансовую отчетность птицеводческих предприятий, эксперты делового издания Forbes пришли к выводу, что у большинства лидеров рынка куриных яиц чистая рентабельность по итогам прошлого года вышла на уровень 18-26%, тогда как на протяжении двух предыдущих лет в среднем по отрасли она колебалась от 2% до 5%. Вместе с тем, удорожание связано с повышением себестоимости по всей производственной цепочке. Выросли цены на семена, тарифы на электроэнергию и ГСМ, затраты на логистику, упаковку и заработную плату.

Выдержать продолжительный период работы в условиях критически низкой рентабельности и подняться при благоприятной конъюнктуре удалось в том числе благодаря долгосрочному планированию и постоянным инвестициям в модернизацию. Многолетний партнер «УралБизнесЛизинг» сельхозтоваропроизводитель ЗАО «Птицефабрика Чайковская» ни на год не прекращала вложений в технологическое перевооружение, за что по словам ее директора, среди коллег заслужила репутацию «лаборатории новшеств» и увеличила объем производства в 2023 году на 10%, выпустив 317 млн штук столовых яиц.

Птицефабрике исполнилось 46 лет, 38 из которых ее возглавляет Петр Степанович Бельков. За его плечами более чем полувековой опыт работы в сельском хозяйстве, орден «Знак Почета» СССР за вывод предприятия «Трест «Птицепром» Перми с 57-го места в пятерку лучших по стране и, наконец, преображение совхоза «Чайковский» в ЗАО «Птицефабрика Чайковская» и одного из крупнейших сельхозтоваропроизводителей региона, который выпускает около

1% от общего количества куриных яиц в России и поставляет свои товары в Пермский край, Удмуртию, Башкирию, Татарстан, Екатеринбург, Самару, Москву и Крым.

– Петр Степанович, насколько обновление оборудования, технологии производства необходимо для развития фабрики?

– За 38 лет мы в 8 раз увеличили производство яиц и в 15 раз – продуктов растениеводства. На птицефабрике 28 корпусов. Мы сегодня имеем 5,5 тысяч гектар пашни и производим до 6 тысяч тонн зерна и 1500 тонн витаминно-травяной муки, больше всех на Урале. Это просто так не дается, требуется постоянное строительство и постоянная модернизация. Например, мы вводим в эксплуатацию очередной обновленный корпус, куда вместо 18 тысяч посадим 105 тысяч несушек. Вместо одноярусного оборудования для содержания птиц применяем немецкое восьмиярусное «Big Dutchman» стоимостью 50 миллионов рублей. За счет новых технологий содержания, кормления, поддержания микроклимата повышаем продуктивность птиц.

Постоянно ищем что-то новое, поэтому птицеводы называют нас лабораторией новшеств. Мы не боимся экспериментировать.

– Где вы находите финансовые ресурсы для продвижения?

– Мы обращаемся к банковским кредитам и пользуемся лизингом.

– Как складывалось сотрудничество с ООО «УралБизнесЛизинг»?

– Мы работаем с «УралБизнесЛизинг» с 2011 года и очень успешно. Начали с малого, с покупки тракторов, машин, прицепов, а потом пошли дальше. И сегодня не видим возможности без «УралБизнесЛизинга» проводить реконструкцию корпусов, обращаемся за оборудованием. За годы совместной деятельности мы освоили при поддержке «УралБизнесЛизинга» 253 миллиона рублей. Внушительная сумма.

Большое спасибо за поддержку Виктору Алексеевичу Желнину, Ольге Акимовне Макарихиной и Людмиле Евгеньевне Морозовой. Людмила Евгеньевна ловит на лету наши чаяния, потребности и предлагает «давайте мы сработаем». Мы ведь и в банках кредитуемся. Но они тихо поворачиваются, а иногда бывает нужна очень быстрая реакция. И вот эта скорость «УралБизнесЛизинга» нас привлекает.

> *И самое главное – хорошее отношение людей. Мы довольны и счастливы, что нашли компанию, которая нас понимает и без промедлений отвечает на заявки.*

– Какие большие проекты вы успели воплотить совместно с «УралБизнесЛизинг»?

– Реконструировали комбикормовый цех, практически 39 млн рублей в него инвестировал «УралБизнесЛизинг». Модернизировали три птичника, увеличив их вместимость почти в 6 раз, приобрели три комбайна, энергонасыщенный трактор К-700 за 19,5 миллионов рублей. У нас каждый год есть контракты.

– «УралБизнесЛизинг» исполняется 20 лет. Больше половины этой продолжительной жизни вы и птицефабрика являетесь партнерами компании. Что вы хотели бы пожелать «УралБизнесЛизингу»?

– Каждому в коллективе здоровья, успехов и друзей вокруг. Я хотел бы записаться в друзья к «УралБизнесЛизинг» – вот таких друзей и побольше! Чтобы была и перспектива, и драйв в движении.

КРУПНЫЕ КОМПАНИИ НА СВОИ ДЕНЬГИ НЕ СТРОЯТСЯ

ОБУВНАЯ ФАБРИКА ПРИОБРЕЛА В ЛИЗИНГ СТАНКИ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА, КОТОРОМУ В РОССИИ НЕТ АНАЛОГОВ

Доверие – сырье, из которого чеканится любая монета. Одна из крупнейших в России фабрика обуви из ЭВА и ПВХ располагается в Воткинске Удмуртской республики. Двадцать лет назад бизнес начинался с перепродаж и постепенно вырос в производство «Дарина». С определенного этапа помощником завода в развитии стал «УралБизнесЛизинг». Обувная фабрика вошла в жизнь компании молниеносно, убежденная положительными рекомендациями надежных людей.

«ЕСЛИ ТЫ НИКОМУ НЕ ДОЛЖЕН – ЗНАЧИТ, ТЕБЕ НЕ ДОВЕРЯЮТ»

В 2007 году Иван Алалыкин, собственник и генеральный директор «Дарины», открыл собственное производство первых относительно простых моделей галош и сапог из ПВХ. К 2011 году на фабрике выпускали модельные женские и детские сапоги на итальянских формах, а в 2012-м – провели успешные испытания по формованию этиленвинилацетата (ЭВА). Хорошо известная сегодня технология ЭВА на тот момент стала передовым предложением на рынке: легкие, прочные, обеспечивающие отличную теплоизоляцию сапоги быстро завоевали признание потребителей. Неслучайно именно обувь фабрики «Дарина» выбрали опытные спортсмены-экстремалы, когда в 2022 году отправились в кайт-экспедицию «Под крылом северного ветра» по Ямалу. Они преодолели 675 километров по тундре при температуре воздуха –50°С и шторме до 30 м/с и сохранили при этом ноги в тепле.

Прорывом в ассортименте стала обувь специального назначения, оснащенная дополнительными защитными элементами – металлостелькой и металлоподносом – которые защищают людей, чья профессиональная деятельность сопряжена с риском падения тяжелых предметов или сдавливания.

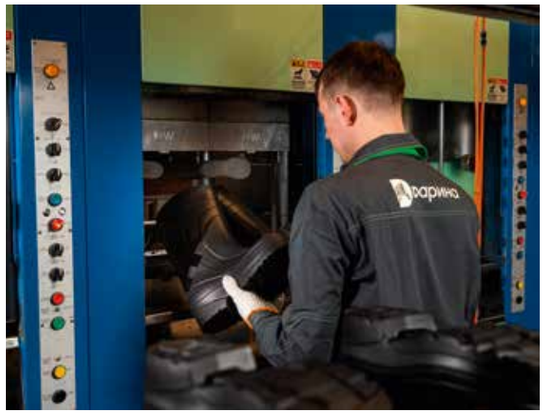
Сейчас у компании «Дарина» две собственные заводские площадки. Часть действующего оборудования профинансировал «УралБизнесЛизинг». В ближайшее время при инвестиционной поддержке компании будут налажены еще две производственных линии.

«Если ты никому не должен – значит, тебе не доверяют. Крупные компании на свои деньги не строятся», – убежден Иван Алалыкин.

«К НАМ ОБРАТИЛАСЬ ФРАНЦУЗСКАЯ КОМПАНИЯ DECATHLON»

Около пяти лет назад фабрика «Дарина» получила предложение о сотрудничестве от европейского гиганта, который, специализируется на разработке, производстве и розничной торговле товарами более чем для семидесяти видов спорта.

«К нам обратилась французская компания Decathlon. Мы много лет изготавливаем обувь, подошвы, хорошо зарекомендовали себя, и поэтому нам предложи-



ли заняться еще и кроссовками. На тот момент мы не были готовы технически. Сейчас ситуация на рынке поменялась. И эту идею мы не отпустили, а решили возродить», – поделился заместитель генерального директора предприятия «Дарина» Роман Грехов.
Для пошива ткани верхней части кроссовок «УралБизнесЛизинг» профинансировал вязальное и прочее необходимое оборудование. Выбор остановили на станках из Китая, поскольку завод укомплектован брендами самых разных стран (Италия, Тайвань, Китай) и имел возможность на практике оценить их качество. Линия уже доставлена на площади заказчика, начало эксплуатации запланировано на конец 2024 года. Ввод в работу начнется с повседневных кроссовок, а после в компании намерены приступить к созданию спортивной обуви с амортизирующей подошвой.
При содействии «УралБизнесЛизинга» завод готовит к запуску еще одну производственную линию. Ее назначение пояснил Роман Грехов:
«Это ноу-хау для России, в обувной продукции аналогов нет. Мы будем первыми. Сможем выполнять окрашивание изделий из ПВХ и ЭВА. На ту продукцию, которая уже есть у нас в ассортименте, будем износостойкой краской наносить логотипы и рисунки по желанию заказчика».

«ИЗМЕНЕНИЯ ДОЛЖНЫ СТАТЬ НАШЕЙ ЛЮБОВЬЮ»

Людмила Морозова, директор представительства «УралБизнесЛизинга» в Воткинске, отметила, что сотрудничество с фабрикой сложилось спонтанно. Несколько лет назад другой партнер филиала открывал первоклассный объект, полностью укомплектованный в партнерстве с «УралБизнесЛизингом». Довольный результатом клиент порекомендовал финансовую компанию своему другу Ивану Алалыкину. Уже на следующий день предприниматель и Людмила Морозова стремительно договорились о встрече, познакомились и согласовали расчеты на новое оборудование.
Первой сделкой стало финансирование инжекционно-литьевой машины для изготовления обуви из ЭВА. Поскольку работа фабрики по ряду товарных групп носит сезонный характер, для клиента согласовали гибкий график лизинговых платежей.
После этого «УралБизнесЛизинг» передал заводу «Дарина» лазерный раскройный комплекс, машину для вшивания стельки, швейный автомат, прочее профильное оборудование и легковой транспорт.
«УралБизнесЛизинг» сразу сделал такое предложение, что сам подход, скорость и условия дали этой компании большое преимущество в сравнении с другими финансовыми организациями. «УралБизнесЛизинг» находится рядом, обладает релевантным опытом и экспертизой. Очень много сейчас завязано на иностранном оборудовании, и нам необходимы практические знания и выстроенные коммуникации с поставщиками. Предложений о сотрудничестве много, но мы доверяем тем людям, которые делают свою работу хорошо», – подчеркнул руководитель фабрики «Дарина».
По словам Ивана Алалыкина, компании совпали в главных ценностях, а именно в открытости, честности и любви к динамике:
«Я всегда говорю, что изменения должны стать нашей любовью. Изменения – часть компании. Ключевой ресурс сейчас – время, очень быстро нужно действовать. Искренне рекомендую «УралБизнесЛизинг», они оперативные, мобильные и отзывчивые, приятно с такими людьми работать. Я ценю честность, искренность. В жизни очень важно договориться, до конца определить правила, как заходить в проект, как выходить из него. Когда все нюансы оговорены, люди четко понимают, насколько могут доверять друг другу, насколько готовы двигаться вместе и делиться важными планами. Ценности должны совпадать. Благодарю руководство, сотрудников «УралБизнесЛизинга». У нашего партнерства большие перспективы роста».
Ответ на вопрос, как задавать стандарты индустрии и завоевывать лояльность клиентов найти проще, если определить, что нового можно предложить потребителям. Фабрика «Дарина» способна взглянуть на разнообразие рынка под другим углом, найти свободные неочевидные ниши и проработать эффективность. «УралБизнесЛизинг» готов радикально упростить подъем к вершинам бизнеса таким предприятиям, как «Дарина».

«МЫ В ОДНОЙ ЛОДКЕ»

«УралБизнесЛизинг» встречает партнеров человеческим теплом, человеческим сопереживанием, человеческим юмором. Директор по развитию бизнеса компании в Волго-Вятском регионе Людмила Борисова раскрыла секрет, с кого она и ее команда спросят по всей строгости, а с кем пройдут любой шторм.

– Людмила Антоновна, когда вы говорите о компании и клиентах, у вас горят глаза. В чем секрет?

– Я уже больше 17 лет в «УралБизнесЛизинг» и компания для меня как вторая семья. Каждый-каждый клиент прошел через мое сердце. Даже не хочется клиентами близких людей называть. Клиенты – это кто-то со стороны, а у нас чужих не бывает. Все они стали нашими партнерами и друзьями.

– С чего начиналась Ваша история в компании и история представительства «УралБизнесЛизинг» в Глазове?

– Я открывала это представительство в 2007 году. У Ак Барс Банка, который на тот момент был магистральным партнером «УралБизнесЛизинга», появился офис в Глазове. Соответственно, мы шли в ногу с коллегами, расширяли сеть одновременно с ними. Располагались в одном помещении. Помню, как арендовали там стол и стул. Спустя время Ак Барс Банк ушел из Глазова, а мы позиции держим.

– «УралБизнесЛизинг» был первой лизинговой компанией в вашей карьере?

– До работы здесь я больше пяти лет была сотрудником аудиторской фирмы, но начала там затухать. Прочла объявление в газете, что требуется руководитель лизинговой компании, и отправила свое резюме. Со мной несколько раз проводили собеседования, на работу пригласили спустя почти полгода, в новогодние каникулы. Но январь-февраль у аудиторов – самая горячая пора, когда надо писать

годовые заключения по проверкам. Я не могла бросить прежнюю команду. В «УралБизнесЛизинг» меня дождались, и 20 февраля 2007 года приехала на обучение в головной офис. А уже через два с половиной дня вернулась в Глазов, чтобы налаживать дело в новом представительстве. Все было: ошибки, слезы. Здесь я прошла огонь, воду, медные трубы и нашла свое призвание.

– Как родилась мысль открыть представительство в Кирове?

– Нам стало тесно уже в Удмуртской Республике. А благодаря рекомендациям в Кировской области становилось все больше и больше наших партнеров, поэтому решили территориально здесь укорениться.

– Есть ли отличия в том, как выстраивалась работа в представительствах Глазова и Кирова?

– В 2007 году такой финансовый инструмент, как лизинг, был знаком совсем узкому кругу людей. Мы открывали для бизнеса новые возможности. Предприниматели получали положительный результат с первой же сделки и дальше оставались с нами 10, 15 лет, а кто-то с самого основания филиала и до сегодняшнего дня.
В Кирове представительство появилось 16 декабря 2022 года, когда потенциальные лизингополучатели уже обладали опытом взаимодействия с другими лизинговыми компаниями. Поэтому бизнес приходится выстраивать иначе, объяснять наши преимущества, чем мы лучше. А мы лучше во всем, честно говоря. Мы с клиентом 24/7. Есть те, кто, поработав с нами, пробуют вести дела с другими лизинговыми компаниями – и возвращаются. У нас и в графиках полный порядок, и в коллективе по-душевному тепло, уютно. С заявкой вы к нам приедете или капучино попить – наши двери открыты. Друзья и партнеры знают, что в «УралБизнесЛизинг» всегда им рады, всегда ждут.

– Людмила Антоновна, но бывает же, что интересы клиента и компании расходятся. В спорных ситуациях по платежам, например.

– Такого не бывает.

> *Пока имущество находится в лизинге и пока имущество находится у лизингополучателя – мы в одной лодке. И мы заинтересованы, чтобы имущество работало, чтобы имущество не ломалось, чтобы оно было в сохранности.*

Поэтому у меня со всеми партнерами шикарные отношения. Это со страховых компаний и поставщиков я спрашиваю по всей строгости. Но я всегда в одной лодке с лизингополучателем. Рука об руку мы идем и развиваемся.

Например, недавно у партнера-агрария возникли временные затруднения с платежами. Тогда я помогла ему реализовать все его зерно. Каждому своему сельхозпредприятию предлагала овес и ячмень: «Такой ценник хороший, надо срочно брать». Вопрос быстро закрыли. У партнера с бизнесом все хорошо, и у нас все с бизнесом хорошо. Он дальше развивается, мы дальше развиваемся.

– Назовите, пожалуйста, несколько компаний, которые сотрудничают с вашими филиалами уже очень давно.

– Таких много. С момента основания с нами Анвар Дадыханович Рахманков, Михаил Сергеевич Опарин и «Управление автомобильного транспорта» («УАТ») в Глазове, Сергей Рудольфович Поздеев и его молочные фермы. В 2011 году к нам пришел Юрий Николаевич Дягилев и его СПК «Коммунар». Это все очень интересные люди, которые подняли свои предприятия на огромную высоту, у них невероятная выдержка и сила духа.
Михаил Сергеевич Опарин обратился к нам, когда был еще ИП. А сейчас в автопарке «УАТ» более 200 единиц техники, и эта цифра стабильно увеличивается. Они обеспечивают комплексное транспортное обслуживание градообразующего предприятия «Чепецкий механический завод» и многих других компаний, даже на Сахалин грузы доставляют. Мы с ними дышим в один такт. Михаил Сергеевич только подумал, а я уже сделала. Сегодня позвонил – к вечеру договор, на следующий день забирает технику и тут же отправляет ее на запланированную погрузку.
Руководители «МСУ-106», «МСУ-58» обратились к нам за консультацией по лизингу еще в 2009 году. Они пришли такие зеленые, у них вообще ничего еще не было. А сейчас какие у них объемы! В месяц по три договора проходит по каждой структуре.
В Кирове полтора года работаем, а у нас уже много прекрасных партнеров. Как интенсивно развивается дорожно-строительная компания, поставщик инертных материалов ООО СК «Тигран Великий»! Через нас они обновили парк спецтехники и вышли на крупные объекты уже и за пределами Кировской области.
Для ООО «Теплодар» мы передаем в лизинг манипуляторы и другую спецтехнику. Недавно профинансировали кран грузоподъемностью 80 тонн – это большая редкость, а у компании есть под него объемы работ.
У нас все союзы – основательные, долговременные, мощные.

– Глазов, Киров – куда дальше?

– Марий Эл. Уже есть несколько проектов, поэтому очень хочется до конца года в Йошкар-Оле открыть филиал.

ЧАЙКОВСКИЙ КАК ЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ

«В ПОРТФЕЛЕ НАСЧИТЫВАЕТСЯ ПОРЯДКА 100 ЕДИНИЦ Ж/Д СОСТАВОВ»

«УралБизнесЛизинг» был основан в Ижевске и в течение 20 лет формировал сеть представительств в европейской части России. Одно из них в 2012 году было открыто в городе Чайковском Пермского края. Руководитель представительства Сергей Шейда пояснил, как на каждом этапе лизинговой сделки команда в Чайковском работает по единым канонам «УралБизнесЛизинга», сохраняя при этом индивидуальность.

ОТРАСЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ВАЖНЫЕ ИСКЛЮЧЕНИЯ

«Железнодорожные вагоны – не профильное направление «УралБизнесЛизинга». Мы первооткрыватели в компании».

«УралБизнесЛизинг» занял позиции универсальной розницы. Представительство в Чайковском не является исключением и финансирует прежде всего развивающиеся предприятия обрабатывающей промышленности, лесохозяйственной отрасли, сельского хозяйства и логистические компании. Однако команда филиала наращивает портфель в нишах, нехарактерных для компании в целом. Так, представительство в Чайковском профинансировало уже порядка 100 единиц ж/д составов различной конфигурации: полувагоны для перевозки щебня и угля, крытые вагоны, зерновозы различного назначения, контейнеровозы.

Клиентами выступают крупные организации Ставропольского и Краснодарского края, которые перевозят продукты питания (муку, сахар, растительное масло, крупы), и транспортные организации Санкт-Петербурга и Москвы, которые транспортируют строительные и сыпучие материалы.

Как заключил Сергей Шейда, если «есть запрос, интересный клиент – мы готовы погрузиться в него и подобрать предложения в части финансирования».

ОЧНЫЕ ВСТРЕЧИ СНИМАЮТ ВОПРОСЫ

«УралБизнесЛизинг» отличает оперативность и клиентоориентированность.

Чтобы достичь обеих этих целей в работе с большими или нестандартными заявками, команда Чайковского филиала выбрала собственную стратегию:

«Мы осуществляем очный контакт с потенциальным клиентом. Выезжаем и после этого уже ведем переговоры».

Благодаря личной встрече на площадке потенциального лизингополучателя среди партнеров «УралБизнесЛизинга» появилось предприятие из Омска НПК «Научные Технологии». Начав с четырех станков, организация нарастила парк оборудования до пяти десятков единиц технологических агрегатов. Первый контракт был заключен на поставку 5-осевого фрезерного обрабатывающего центра IMU-5X 400. Рассмотрение заявок на столь специфическое имущество, как правило, занимает много времени в прочих лизинговых компаниях. Эксперты «УралБизнесЛизинга» сократили сроки анализа за счет того, что выехали на место ведения бизнеса и познакомились с потенциальным клиентом очно. В итоге при содействии «УралБизнесЛизинга» ООО «НПК Научные Технологии» осваивает новые направления, приобретает более ликвидное и дорогостоящее оборудование и реализует проекты по комплексной обработке металла:

«Лучше съездить, потратить определенное количество времени, сработать на перспективу. Это дает продвижение нашему филиалу».

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ БЕЗ СБОЕВ

Многолетний опыт Сергея Шейды и его команды говорит о том, что больше всего клиенты ценят «УралБизнесЛизинг» за честность и отлаженную обратную связь как в процессе сопровождения сделки, так и после передачи имущества:

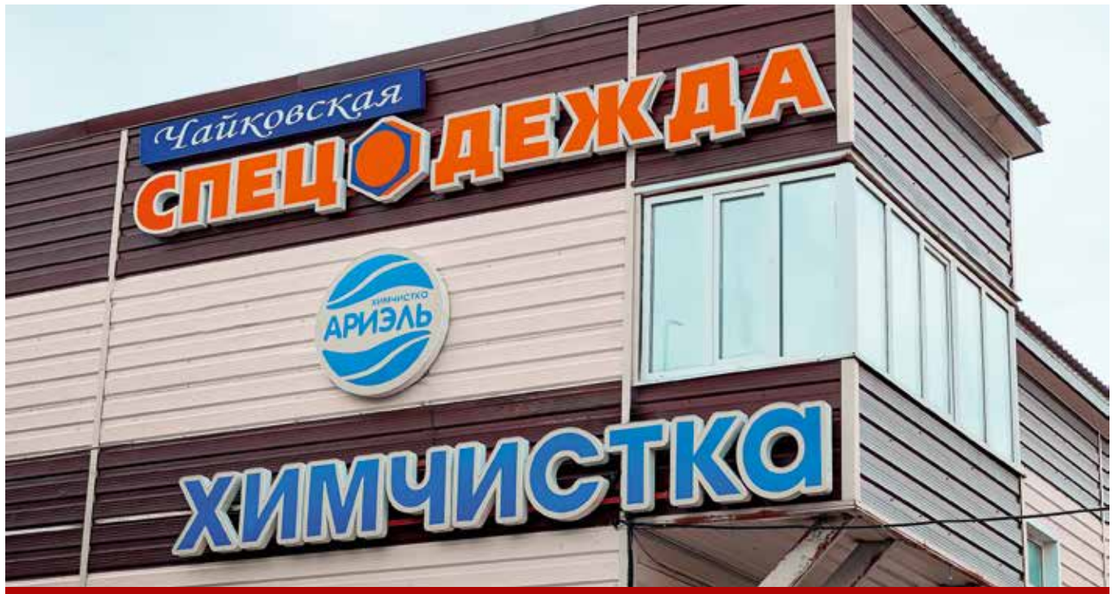
«24/7, даже в отпуске, мы на телефоне, связь с клиентом поддерживаем и всегда выполняем обещания, данные на моменте формирования сделки».

Уважение партнеров приносит удовлетворение от работы и уверенность в том, что вектор развития избран правильно.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПАРТНЕРОВ

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. Значительная часть сделок уже тогда сформировалась по рекомендации действующих лизингополучателей. Сергей Шейда пришел в филиал «УралБизнесЛизинга» в 2017 году. За семь лет портфель представительства вырос в 10 раз:

«Мы дорожим своей репутацией. Нас постоянно рекомендуют, и мы интенсивно развиваемся».



СПЕЦОДЕЖДА НА ВЫРОСТ

РАСТУЩИХ ПРОМЫШЛЕННИКОВ ОДЕВАЕТ ШВЕЙНАЯ ФАБРИКА ИЗ ЧАЙКОВСКОГО

Первый опыт в лизинговых сделках потребители, как правило, получают при покупке нового автомобиля. Это быстро, удобно и позволяет оплачивать приобретение с расчетного счета компании. Однако диапазон применения такого инструмента, как финансовая аренда, гораздо шире. Буквально каждое производство и предприятие сферы услуг, независимо от того, находится ли оно в мегаполисе или провинции, обладает ли оно миллиардными заказами или действует первые годы, в тренде оно или новаторское – в каждом этом случае – может воспользоваться лизингом для того, чтобы закрепиться на рынке, опередить конкурентов и быстрее приблизиться к высоким цифрам продаж. Спецтехника, металлообрабатывающие станки, стоматологические кресла, насосы и стиральные машины – предметом лизинга может стать фактически что угодно.

Сотрудничеству «УралБизнесЛизинг» и фабрики и сети химчисток «Чайковская спецодежда» уже 10 лет. Швейное оборудование, промышленные стиральные и сушильные машины, утюжильные столы – это и другое профильное нестандартное оборудование стало привычным предметом контрактов между двумя организациями. Ежегодно реализуется не менее 5-6 договоров лизинга. Про работу «с кнопки», важность диалога и о том, когда в бизнесе важна предсказуемость, побеседовали с руководителем ООО «Чайковская спецодежда» Сергеем Леонидовичем Салтыковым.

– Сергей Леонидович, расскажите, пожалуйста, что сейчас представляет из себя предприятие «Чайковская спецодежда»?

– Предприятию уже 26 лет. На сегодняшний день у нас одно швейное производство в г. Чайковский, и три прачечных производства в Чайковском, Глазове и Ижевске. Работаем с корпоративными клиентами в B2B-секторе и в розницу, B2C. Помимо изготовления спецодежды, уже 20 лет занимаемся уходом за ней, что включает в себя стирку, ремонт, индивидуальную маркировку.

– Как вы пришли в эту отрасль?

– В 1998 году, когда я занимался продажами, случайно познакомился с женщиной-владелицей швейного цеха. Она была уже пенсионеркой и пожаловалась, что управлять фирмой становится все сложнее. Предложил купить ее бизнес. Так началась история нашей фабрики, с 5-6 единиц еще советского б/у оборудования. Работали четыре девушки тогда, одна из них теперь заведует всем производством.

– А как в жизни компании появился «УралБизнесЛизинг»?
– Если взять в лизинг автомобиль достаточно просто, то специфичное оборудование вызывает вопросы. В 2014 году я целенаправленно искал, сравнивал компании, которые готовы были профинансировать швейные станки, умели работать в этом направлении. Так состоялось знакомство с «УралБизнесЛизингом». Партнерство стало успешным и удобным.
– В чем это выражается?
– В доверии. Через «УралБизнесЛизинг» мы приобретаем абсолютно нестандартное по меркам лизинговых сделок оборудование: швейное, пуговичные полуавтоматы, стиральные машины производительностью 60 кг/ч, компрессор, оборудование для влажно-тепловой обработки, парогенераторы, каландры для машинного глажения, плоттеры промышленные и даже плазменный телевизор.

> *Работа с «УралБизнесЛизинг» выстроена, как дорожная карта. Достаточно дать наименование оборудования, и в ответ предлагают готовые варианты, продуманные от и до.*

«УралБизнесЛизинг» предсказуемо качественно и быстро помогает решать задачи, что снимает множество вопросов по развитию предприятия.
За 10 лет были ситуации, когда не получалось вовремя и полностью внести платеж. В диалоге всегда находились решения и без каких-либо штрафных санкций.
За все время руководства швейной фабрикой я заключил порядка 100 договоров финансовой аренды. И только первые 2-3 из них не были связаны с «УралБизнесЛизингом». Однажды чуть более низкая цена на автомобиль едва не привела меня к другой лизинговой компании, но я остался с «УралБизнесЛизингом», потому что здесь работа с клиентом поставлена на особенном уровне, и я прекрасно понимаю, что ценой лизинговая сделка не исчерпывается, это долговременные отношения.

– Какая сейчас мощность вашего предприятия?
– Зависит от сложности, утепленная ли это одежда, много ли разрезных деталей. В среднем мы отшиваем до 2000 изделий в месяц. Я говорю именно о непростых по исполнению корпоративных заказах.

– Насколько для вас благоприятен рост промышленного производства, который наблюдается в течение последних двух лет?
– Действительно, промышленность на подъеме, рабочий персонал надо одевать и заказов море. У нас порядка 50 клиентов, от больших до малых.
Обратная сторона роста – не хватает рабочих рук. Покупаем поэтому дополнительное прачечное и швейное оборудование, максимально автоматизированное, чтобы экономить человеческие ресурсы и управлять «с кнопки». Обновление станков позволяет еще правильно организовать поточность производства, избежать лишних операций.

– Получается, что сотрудничество продолжается?
- Да, ежегодно мы заключаем с «УралБизнесЛизингом» не менее 5-6 контрактов и сохраняем высокий темп. Я благодарен компании за доверие, поддержку, клиентоориентированность. В наших интересах, чтобы «УралБизнесЛизинг» развивался. Я заключаю все лизинговые контракты здесь и намерен делать это и в дальнейшем, оперативно, организованно и при взаимном доверии.

ЛЕС РАСТЕТ НА ФАНЕРЕ

В течение последних двух лет самым разным отраслям пришлось перестраиваться. Исключением не стал и лесопромышленный комплекс. После рекордного 2021 года, когда объем финансирования деревообрабатывающего оборудования компанией «УралБизнесЛизинг» вплотную приблизился к миллиарду рублей, размер портфеля в 2022 году в данном секторе упал почти вдвое. В силу внешних факторов тогда производители поставили модернизацию на паузу. Как шестая в России компания в разрезе оборудования для деревообработки и постоянный партнер лесозаготовительных предприятий, «УралБизнесЛизинг» внимательно наблюдает за ситуацией в отрасли.

«УралБизнесЛизинг» работает с лесопереработчиками из нескольких регионов России и изготовителями самых разных направлений: от пиломатериалов, топливных брикетов и поддонов до одноразовой посуды, упругих ламелей под ортопедические матрасы, наполнителей для лотков и декоративных светильников.

После первого шока от потери привычных рынков сбыта в связи с санкциями Евросоюза на ввоз макулатуры, целлюлозы, древесного угля, пиломатериалов и упаковки, запрета на экспорт необработанной и малообработанной древесины, и повышения цен на грузоперевозки к началу 2023 года промышленники вернули бизнесу равновесие. Они выстроили новые логистические цепочки, направили продукцию на внутренние рынки и нашли пути для поставок в Европу через Турцию. В совокупности с возвращением ключевой ставки ЦБ на тот период к докризисному уровню это обеспечило взрывной рост спроса на обновление фондов. За первое полугодие 2023 года объем сделок «УралБизнесЛизинга» по финансированию оборудования для деревообработки оказался почти в 3,5 раза выше, чем за аналогичный период предыдущего года. Евгений Михайловский, заместитель руководителя представительства «УралБизнесЛизинг» в Чайковском, отметил:

> «Даже сильно пострадавшие сегменты отрасли воспрянули и вкладывают в обновление основных фондов».

По наблюдениям экспертов компании, более устойчивыми в преодолении кризиса оказались крупных компании и малый бизнес в B2C – секторе. Первые

смогли нарастить инвестиции в модернизацию и освоить более глубокую переработку древесины и отходов производства в товарную продукцию. А вторые в большинстве своем сосредоточились на специализации в определенной нише. Таким образом, лесопереработчики смогли наладить выпуск продукции с большей добавленной стоимостью и занялись импортозамещением.

Представитель одного из партнеров «УралБизнесЛизинг» – ГК «Стройлес» из Удмуртии – рассказал, что весной 2022 года сложности, действительно, были. На перестройку ушло два месяца. Сейчас в компании развивают тарное производство, нарастили объемы, открыли собственное логистическое направление, до 70% дохода вкладывают в новые разработки, а сотрудники даже удостоились грамоты от Минпромторга России.

«Мы любим работать: с утра приходим и к ночи уходим. Еще с пандемии правильно наладили маркетинг и сбыт, поэтому сейчас мы финансово благополучны и входим в новые проекты», – отметили в ГК «Стройлес».

Еще один клиент «УралБизнесЛизинг» – «Латофлекс» на территории опережающего развития в Пермском крае – развивает глубокую переработку древесины. Компания приобрела в лизинг новое оборудование и выпускает школьную мебель, упругие ламели под ортопедические матрасы, одноразовую посуду и гнутоклееную фанеру. Производитель рассказал, что вышел на новый рынок сбыта:

«Сейчас виден «свет в конце тоннеля». Заключили много контрактов на поставку строительных материалов и мебели для восстановления территорий присоединенных республик».

В «Латофлекс» добавили, что искать приходится не только альтернативные рынки сбыта, но и рабочую силу. Для этого привлекают людей из других регионов. Представители завода считают, что стресс может быть даже полезен для отрасли, так как сподвигнет меняться и пробовать новое.

Партнер «УралБизнесЛизинга» из Свердловской области согласился, что сработала ставка на переработку остатков производства в товарную продукцию и импортозамещение. В товарах, таких как наполнители для лотков и древесный уголь, заинтересован и внутренний российский рынок, и Китай. Развитие в новой реальности, расширение ассортимента стало возможным благодаря приобретению нового оборудования и промышленных печей через «УралБизнесЛизинг».

Результаты партнеров «УралБизнесЛизинг» тем более успешны, что, согласно данным Росстата, по итогам 2023 года увеличилось производство только ДСП и ДВП. Выпуск остальных видов лесопромышленной продукции в прошлом году сократился на 1-2 процентных пункта. Положительная динамика в отношении ДСП и ДВП сохранилась и в первом квартале 2024 года: эти сегменты продемонстрировали рост на 12% и 32% год к году соответственно. Одной из важнейших причин таких благоприятных показателей является активный рост объемов изготовления российской мебели, для которой ДСП и ламинированные ДСП выступают основным материалом. Так, за первый квартал 2024 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года объем производства мебельной промышленности вырос на 20% в натуральном и на 24,2% в стоимостном выражении. Тренд на расширение индивидуального жилищного строительства, в частности каркасного домостроения, и спрос на древесные плиты из РФ со стороны Китая, Казахстана и Узбекистана также поддерживает отечественных производителей.

СПЕЦТЕХНИКА ПОКОРЯЕТ ТЕРРИТОРИИ

Об истории создания и текущих задачах департамента дорожно-строительной и специализированной техники «УралБизнесЛизинга» на улице Гагарина в Ижевске рассказывает его руководитель Григорий Трефилов.

– Григорий, вы возглавляете департамент внутри компании, но начинали не с этих позиций. Как вы оказались в «УралБизнесЛизинге»?

– Я узнал о существовании «УралБизнесЛизинга» благодаря рекламе компании на городских автобусах. В банковской сфере, где я работал в то время, возможности карьерного роста были ограничены, и хотелось найти альтернативу. Сюда пришел стажером, помощником экономиста и оставался в этом статусе довольно долгое время, поскольку на дворе был 2008 год и мировой финансовый кризис.

– Департамент на Гагарина, 81 тогда еще не существовал?

– Сюда мы переехали в июне 2014 года. Но этому предшествовали несколько лет работы на данной площадке без отдельного офиса.

Как я уже упомянул, в 2008 году из-за перегрева кредитного рынка пошатнулась вся мировая финансовая система. Последствия естественным образом докатились и до Удмуртии. Это был первое серьёзное испытание, которое преодолевала современная лизинговая отрасль России. Процесс сопровождал-

ся огромным количеством изъятой техники, которой требовалась площадка для хранения. В 2010 году меня назначили ответственным лицом за реализацию арестованной техники.
В 2012 году «Интерпартнер» приобрел недостроенное здание и окружающий его заросший кустарником и молодыми деревьями земельный участок на улице Гагарина, 81. После того как территорию привели в порядок, организовали въезд и охраняемую стоянку, ООО «УралБизнесЛизинг» арендовал часть уличной площадки для хранения арестованной техники.
В 2010 году экономика начала восстанавливаться, сделок по лизингу стало больше. Я, наконец, перешел в разряд экономистов и был максимально мотивирован на развитие и привлечение новых лизингополучателей. И уже к 2012 году была наработана существенная клиентская база. Учитывая то, что площадка с изъятой техникой была на значительном расстоянии от головного офиса, приходилось отвлекаться от основной работы с клиентами для поездок сюда.
В итоге, как только закончилась стройка офисного здания, первое рабочее место в нем организовал и «УралБизнесЛизинг». Теперь я не только обслуживал здесь свой уже приличный портфель и демонстрировал покупателям арестованную технику, но и обеспечивал качественными, творческими и своевременными лизинговыми решениями клиентов «Интерпартнера», который к тому времени стал крупным поставщиком не только специализированной, но и сельскохозяйственной техники. И это направление продаж динамично развивалось.

– В какой момент понадобилось расширять штат этого офиса?
– Продажи росли, и в 2016 году моих возможностей уже было недостаточно для того, чтобы объять весь фронт работы. Так появился второй человек в нашей команде Сергей Широбоков. А в 2017 году в помощь пришли еще двое, они взяли на себя сопровождение сделок. Вместе мы поставили флаг компании в сельском хозяйстве южных районов Республики. Сейчас база контрагентов видоизменилась и расширилась. Мы обслуживаем преимущественно предприятия дорожной отрасли. Среди лизингополучателей есть муниципальные коммунальные предприятия и авиаперевозчик «Ижавиа».

– В чем вы видите силу филиала?

> *– Сила нашей команды – в ответственности. Если задача поставлена и у нее есть сроки, то каждый решает ее добросовестно и в установленное время.*

Еще один плюс – взаимозаменяемость и инициативность. Если кто-то отсутствует на рабочем месте, то коллеги подхватывают текущие вопросы.
Нарабатывать опыт и географию сотрудничества помогают профильные выставки и конференции, такие как «Дороги Евразии – 2023» в Казани и «Уральский путь – 2024» в Екатеринбурге. В столицу Татарстана мы приезжали по приглашению лизингополучателя. Он, испытывая положительные эмоции от сотрудничества с нашей компанией, предложил нам знакомство с успешными предпринимателями, представляющими дорожно-строительную отрасль.

– Есть ли у вас любимые лизингополучатели?
– Все замечательные. Перечислять можно долго.
К примеру, один из лидеров по числу сделок – деревообрабатывающее предприятие ООО «Продпромснаб» Сюмсинского района Удмуртии. В 2012 году основатель компании приобрел с нашим участием экскаватор с харвестерной головкой для заготовки леса с высоким уровнем автоматизации. С этого началось наше сотрудничество, которое продолжается и в настоящее время. Стремительно развивающееся предприятие решило модернизировать производственные мощности. Данный проект вошел в список приоритетных в области освоения лесов и был утвержден Минпромторгом России, а «УралБизнесЛизинг» выступил его инвестиционным партнером. Было профинансировано приобретение оборудования, обеспечивающее высокую диверсификацию видов продукции лесохозяйственной отрасли. В течение периода сотрудничества наша компания инвестировала в развитие партнера свыше 800 млн рублей. ООО «Продпромснаб» стал одним из крупнейших переработчиков древесины в регионе. Сейчас у компании собственная сырьевая база, высокопроизводительная заготовительная техника, современная автоматизированная лесопильная линия и иное деревообрабатывающее оборудование, а также развитая клиентская база на территории Российской Федерации и за ее пределами.
С АО «Удмуртавтодор» мы начали сотрудничество еще в 2010 году. Далее была длительная пауза. Возобновить сотрудничество удалось с использованием программы льготного лизинга автотранспортных средств. Таким образом была проведена поставка парка различной дорожной техники, в том числе отечественных комбинированных дорожных машин, самосвалов, автобусов и так далее. Завязались плотные деловые отношения.
Но рынок диктует свои правила, и в связи с этим в период с 2019 по 2020 годы существенное количество техники было профинансировано сторонними лизинговыми компаниями. Далее у предприятия настали сложные времена. Техника, оформленная в других компаниях, оказалась под угрозой изъятия. В этот момент ООО «УралБизнесЛизинг» был привлечен в решение данного вопроса в качестве эксперта

в сфере финансовой аренды. Нам удалось успешно провести продолжительные и сложные переговоры, чтобы сохранить для предприятия парк спецтехники. Мы аргументировано обосновали справедливую, не завышенную стоимость имущества, выкупили его у сторонних лизинговых компаний и дали предприятию новый график платежей на взаимовыгодных условиях.
Лизингополучатели регулярно подбрасывают творческие задачи. Один из наших давних партнеров – сеть медицинских клиник – открывал частный образовательный проект. Мы профинансировали для надежного клиента столы, парты, кухонное технологическое оборудование, то есть то имущество, которое федеральные компании даже не рассматривают как предмет лизинга.

– В каком направлении департамент будет развиваться в ближайшее время?
– В ближайших планах – взять в штат еще двух человек и наращивать портфель, поскольку нам удается все дальше выходить за пределы Удмуртии. При этом первостепенной остается дорожно-строительная отрасль.

> *У нас превосходные поставщики всех ведущих отечественных, китайских и прочих мировых брендов, которые дорожат клиентами «УралБизнесЛизинга» и предоставляют им специальные условия. Мы работаем по всем льготным госпрограммам и всегда честны с партнерами.*

Клиенты приходят к нам, потому что знают, что с нами техника оказывается на объекте в максимально сжатые сроки. Сама процедура заключения договора с «УралБизнесЛизинг» на порядок проще и быстрее, чем одобрение кредита в банке. Скорость и умение финансировать имущество любого типа сделали нас универсальной лизинговой компанией. В «УралБизнесЛизинг» каждый в равной степени компетентно разбирается в финансировании комбайна по льготной Белорусской программе и медицинского оборудования, освобожденного от НДС при покупке в лизинг. Здесь никто не пропускает детали. А значит, будем совершенствовать свой творческий подход к работе и гибкий ум.

У НАСОСОВ СИСТЕМЫ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ТЕЛЕТРАПОВ АЭРОПОРТА БОЛЬШЕ ОБЩЕГО, ЧЕМ КАЖЕТСЯ

ДЕПАРТАМЕНТ, КОТОРЫЙ ПРИВОДИТ В ДВИЖЕНИЕ

Заместитель руководителя департамента дорожно-строительной и специализированной техники «УралБизнесЛизинг» Сергей Широбоков владеет информацией, сколько «рукавов» будет в международном терминале аэропорта Ижевска, какие заводы уже обновили оборудование для изготовления «Евроасфальта» по новым стандартам и чем нетель отличается от коровы, потому что лично курировал каждую из этих лизинговых сделок. Далее – о пестрой картине деловых будней и клиентах, которые нашли опору для роста.

Сергей Широбоков пришел в компанию 8 лет назад со «школой» банковской работы и переговоров с клиентами. «УралБизнесЛизинг» стал тем университетом, где раскрылись сильные навыки специалиста и воплотились в жизнь желанные перспективы. Сейчас его ежедневная деятельность состоит из того, чтобы находить специальные условия для нестандартного имущества, взаимовыгодные решения по госзакупкам, когда копейка определяет судьбу всего контракта, и вникать в детали различных отраслей в зависимости от заявок заказчиков.

– Сергей, отталкиваясь от названия департамента, поясните, какие предметы лизинга вы готовы предоставить дорожно-строительной отрасли?

– У компании огромные возможности в этом направлении. Безусловно, наибольшим спросом пользуется спецтехника. К нам приходят строительные, лесозаготовительные, городские коммунальные и дорожно-строительные компании. За асфальтобетонным заводом обратился к нам и перевозчик «Ижавиа», который реконструирует собственные взлетно-посадочные полосы, изготавливает бетон и строит новый аэровокзал.

– Открытия международного аэропорта без преувеличения ждет вся Удмуртия. Вы работаете над этим проектом – проведите, пожалуйста, воображаемую экскурсию по новому зданию.

– Могу сказать, что попадать в салон самолета пассажиры будут через «рукава» – телетрапы. Всего их будет три. Они уже приехали в Ижевск. На очереди оборудование из Италии для управления подкатом телетрапов.

В новый аэропорт доставлены турецкие пассажирские лифты, эскалатор, интроскопы для рентгеновского досмотра багажа, сами ленты для продвижения чемоданов к месту погрузки на борт воздушного судна. Все это и другое оборудование для «Ижавиа», финансировал «УралБизнесЛизинг».

– Работа департамента сосредоточена на Ижевске?

– Ограничений нет. Мы сотрудничаем с компаниями из Башкирии, поставляем коммунальную технику в Читу, илососные машины для крупного спецавтохозяйства в Туле.

Территориально мы находимся на въезде в город и удобны клиентам южной части Удмуртии. Соответственно, у нас много лизингополучателей из Сарапульского, Можгинского, Граховского и смежных районов, особенно из сферы сельского хозяйства.

– Как департамент сотрудничает с сельхозпроизводителями?

– У нас десятки клиентов среди фермеров и больших хозяйств.

Мы одними из первых стали оформлять в лизинг роботов-дояров. Более семи лет назад поставили оборудование такого типа в Алнашский район Удмуртии.

Предлагаем лучшие условия и сроки, побеждаем в тендерах агрохолдингов и передаем в лизинг трактора, сеялки, установки для производства сливочного масла.

Помогаем сельхозпредприятиям приобретать племенной скот. Есть нюансы по страхованию, отгрузке, отчетности, нужно учитывать санитарные нормы и обязательный карантин. После рождения теленка, которого мы как правило передаем клиенту, нетель теряет в весе, соответственно и в цене. И все же профинансировать КРС в лизинг для нас равносильно тому, чтобы оформить сделку на машину.

– А если говорить о нестандартном имуществе, много ли его в вашем портфеле?

– Довольно много. Мы исходим из запросов клиентов. К примеру, наш лизингополучатель, водоканал Ижевска, приобрел в лизинг колесную технику, илососные, аварийные машины, автомобили УАЗ. Мы заменили насосы системы водоснабжения в поселке Новом к северо-западу от Чайковского. Выполненная модернизация улучшила жизнеобеспечение тысяч людей.

– Сергей, вы оформляете сделки во всех возможных отраслях. Откуда поставщики?

– В 80% случаев клиент знает, где приобрести оборудование или технику. Если у потенциального поставщика ранее не было договоров с «УралБизнесЛизингом», мы его проверяем, чтобы обезопасить лизингополучателя, и когда убеждаемся, что контрагент надежен, то оперативно выстраиваем работу с новым партнером так, чтобы клиент получил услугу быстро, качественно и с понятным документооборотом.

Если у лизингополучателя нет своего поставщика – выручает записная книжка. У нас налажены отношения с огромным числом дилеров и производителей самого разного профиля. Только в 2023 году компания заключила новые договоры почти на 34 млрд рублей. Каждый договор – своя история взаимоотношений. Надо отметить, что к нам возвращаются не только клиенты, но и поставщики, которым комфортно работать с нашей компанией.

Наш рабочий день состоит из контактов с людьми совершенно разных отраслей, противоположного склада и особенностями профессионального слэнга. Тем лучше. Шире представления – точнее решения.

MIXIT
лаборатория современной косметики

MIXIT – российская группа компаний, фокусной продукцией которых являются бьюти-средства. Бренд активно развивает новые категории и сегменты: от декоративной косметики до бытовой химии. В 2024 году MIXIT исполнилось 10 лет. Завод бренда – это две крупные производственные площадки, оборудованные по последнему слову техники и строгим стандартам. Компания является резидентом инновационного центра Сколково и имеет собственную научную лабораторию, где разрабатываются уникальные формулы, совершенствуются уже готовые продукты, исследуются новые передовые компоненты. За два года на маркетплейсах MIXIT поднялся по объемам продаж с 30-х мест на позиции лидера индустрии, став прямым конкурентом флагмана отрасли – компании L'Oréal. Эксперты Wildberries признали MIXIT номером 1 в номинации «Уход за кожей».

BEAUTY-ЛИЗИНГ

В 2021 году департамент дорожно-строительной и специализированной техники «УралБизнесЛизинг» профинансировал оборудование для подмороженного сырья крупнейшему в России производителю натуральных сушеных ингредиентов. Репутация – сила, и новый бизнес-запрос не заставил себя долго ждать. Вскоре через того же поставщика пришла компания, чья сфера деятельности никак не связана с пищевой промышленностью. Так «УралБизнесЛизинг» в лице ведущего экономиста Екатерины Абраменко стал партнером косметического бренда MIXIT.

Бренд, который ежегодно растет и завоевывает доверие тысяч потребителей, оценил сервис «УралБизнесЛизинга». Как рассказала Екатерина Абраменко, сотрудничество началось с малых сумм, которые тем не менее были большим шагом навстречу клиенту:
«Цена первого договора не превышала 500 тысяч рублей. Не каждая компания готова финансировать столь небольшие, с точки зрения лизинга, сделки, а мы согласились. Постепенно чек рос, и мы передали заказчику в том числе линию по розливу и укупориванию жидких и вязких продуктов в пластиковую тару, линию по производству флаконов объемом 200-1000 мл, общей стоимостью порядка 30 млн рублей». Производитель косметики вышел на маркетплейсы и значительно нарастил объемы выпуска продукции. Как рассказал финансовый директор MIXIT Максим Проценко, взрывообразный рост продаж заставил задуматься о том, чтобы сделать следующий эволюционный шаг: занять новые сегменты и совершенствовать технологичность. В итоге благодаря модернизации бренду удалось прирасти сразу в двух измерениях – и в качестве, и в количестве.

Максим Проценко, финансовый директор компании MIXIT:

«В наши критерии выбора лизинговой компании входили цена, качество работы, гибкость подходов, потому что каждый контакт поставки уникален со своими аспектами и требованиями поставщиков. По совокупности факторов мы со временем поняли, что продукт «УралБизнесЛизинга» более удобен, гибок и клиентоориентирован, чем другие предложения на рынке. Мы как клиенты не чувствуем никаких сложностей. Эксперты «УралБизнесЛизинга» принимают решения, которые позволяют клиентам просто получать результат: быстро, качественно и в срок».

Для MIXIT в лизинг профинансировали лабораторное оборудование и складскую спецтехнику. На одной из отгрузок в Москве Екатерина Абраменко своими глазами увидела, как устроено производство, из первых уст услышала планы и потребности компании, подробнее вникла в специфику изготовления продукции.
В «УралБизнесЛизинг» ведущие экономисты – настоящие профессионалы в сфере финансов – теперь вполне могли бы стать и лицом косметического бренда, выстраивая бизнес не только эффективно, но и красиво.

ФИНАНСОВОЕ АТЕЛЬЕ

КЛИЕНТЫ ЦЕНЯТ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Пермский край является ярко выраженным промышленным регионом, стабильно входит в ТОП-20 субъектов Федерации по объему валового регионального продукта, занимает 1-е место в Приволжском федеральном округе и 16-е место в России по доле занятых на высокотехнологичных производствах.

В отраслевой структуре поступлений налога на прибыль – индикатора финансового успеха компаний – по итогам 2023 года наиболее заметный рост зафиксирован по обрабатывающим производствам и строительным организациям.

Рост инвестиций в регионе по итогам прошлого года в сравнении с 2022-м составил порядка 20%, тогда как по России в целом – 9,8%.

Стоит отметить, что в общем объеме инвестиций Пермского края около двух третей средств вложены из собственных сбережений бизнеса. Оставшаяся треть приходится на господдержку, банковские кредиты и помощь лизинговых компаний.

Первые крупные сделки «УралБизнесЛизинг» заключил в Перми еще в 2006 году, а в 2016-м открыл здесь собственное представительство. За восемь лет работы филиала сформировалась значительная диверсифицированная клиентская база и костяк команды из опытных специалистов. Клиенты ценят компанию за персональный и профессиональный подход к решению задач.

Сергей Макарихин, заместитель генерального директора – региональный директор по Пермскому краю:

«Наша особенность – Сделки структурируются под каждого клиента. Наша компания предоставляет индивидуальный подход для каждого клиента, структура лизинговой сделки максимально учитывает потребности клиента и текущую ситуацию. В графиках лизинговых платежей может учитываться сезонность, пониженная нагрузка на инвестфазе, увеличенный выкупной платеж, особенности

досрочного выкупа, особенности страхования предметов лизинга и мн. др. В том числе мы оптимизируем лизинговые графики под различные программы субсидирования.

Мы работаем с широким спектром видов предметов лизинга, в том числе с низко ликвидным оборудованием и высоко рисковой техникой для активного отдыха.

Мы не отказываем по формальным признакам, пытаемся до последнего помочь клиенту реализовать сделку, анализируем ситуацию, при необходимости применяем инструменты, снижающие риски: дополнительные залоги, поручительства предприятий группы, возвратный лизинг и др.

Мы работаем как с субъектами МСП, так и с крупными промышленными группами. Мы благодарны нашим клиентам за доверие».

ЛИЗИНГ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Стоимость переданного в лизинг производственного оборудования составляет в компании более 7,5 млрд руб. Слаженная работа с поставщиками позволяет в оперативные сроки удовлетворять потребности клиентов по широкому спектру запросов. Среди клиентов представительства в этом сегменте присутствуют крупные производственные предприятия Пермского края.

ЛИЗИНГ ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Компания входит в число участников программ субсидирования Министерства сельского хозяйства РФ и производителей сельхозтехники, заключила договор с Республикой Беларусь, благодаря чему клиенты могут оформить в лизинг белорусскую продукцию на очень выгодных условиях. «УралБизнесЛизинг» передает на условиях финансовой аренды спецтехнику и оборудование, в том числе линии по переработке, доильные комплексы, фермы, крупный рогатый скот.

Андрей Витюховский, генеральный директор агрохолдинга «Русь» – производителя 15% молочной продукции Пермского края:

«УралБизнесЛизинг» – надежный партнер, который всегда подставит плечо. При действующих высоких ценах на технологичное оборудование и сельхозтехнику предприятию необходима финансовая поддержка, отсрочка, лизинг. В «УралБизнесЛизинг» мы любую проблему решаем по звонку в течение получаса».

РАБОТА С АВТОДИЛЕРАМИ

Одним из старейших партнеров компании в Пермском крае является автомобильный холдинг VERRA.

«Мы длительное время сотрудничаем с компанией «УралБизнесЛизинг», хотелось бы отметить профессионализм и креативность управленческой команды компании», – комментирует Анна Вячеславовна Бояршинова, генеральный директор автомобильного холдинга VERRA, работающего на рынке Пермского Края более 25 лет.
Когда из России ушли европейские и ряд японских брендов, дилер вынужден был в самые краткие сроки предложить покупателям альтернативные марки. 2022-й год ознаменовался для VERRA крупной лизинговой сделкой. В апреле был открыт первый дилерский салон премиального бренда Exeed в Березниках. На условиях финансовой аренды был скомплектован парк тестовых и подменных автомобилей, которые дилер предоставляет клиентам на время ремонта.

ЛИЗИНГ В СФЕРЕ УСЛУГ

В начале 2023 года в представительство «УралБизнесЛизинг» обратилось руководство горнолыжного комплекса «Жебреи», расположенного в 30 км от Перми. Для улучшения сервиса компании требовался дополнительный подъемник. «УралБизнесЛизинг» ответил согласием. Через неделю подъемник уже монтировали на площадке, а через две – им пользовались посетители курорта. Поставщиком выступил отечественный завод «СКАДО» с большим опытом в области проектирования, изготовления, монтажа и сервисного обслуживания канатных дорог, а также в области проектирования и реализации систем оснежения и снегоуплотнительной техники.
Компания финансирует имущество для предприятий сферы услуг от оздоровительных комплексов до прачечных.
Представительство в Перми финансирует мусоровозную технику, пиролизные установки, сортировочные линии, измельчители отходов, контейнерные парки, экопункты по всей стране. Компания заключает сделки с государственными медучреждениями и частными клиниками, обеспечивает точечное обновление профильного оборудования и полную комплектацию новых медцентров «с нуля».
«Основываясь на внутренней корпоративной культуре, мы находим индивидуальные решения для крупного бизнеса, бюджетных организаций, субъектов МСП в равной степени эффективно», – резюмирует руководитель филиала Сергей Макарихин.

МОСКВА: СИЛЬНЫЕ ПОЗИЦИИ В ЦЕНТРЕ СТРАНЫ

Александр Тетерин
директор по развитию

«УралБизнесЛизинг» действует по всей России, в том числе и в самом ее сердце – в Москве. Офис компании здесь открылся в 2018 году. За шесть лет объем нового бизнеса «УралБизнесЛизинг» в мегаполисе вырос в четыре раза и продолжает увеличиваться. Несмотря на высочайшую экономическую конкуренцию и территориальную удаленность Москвы от регионов, где сосредоточено основное ядро клиентов компании – Удмуртии, Татарстана и Пермского края – по итогам 2023 года «УралБизнесЛизинг» вошел в ТОП-25 лизинговых организаций, работающих в столице.

На переговорной площадке офиса обсуждаются и согласовываются сделки по всем отраслям экономики. Она стала местом встречи с партнерами из столицы и прилегающих регионов. В Москве, Подмосковье и соседствующих западных областях есть клиенты и поставщики фактически каждого департамента компании. В разрезе отраслей в лизинговом портфеле по Москве и Центральному федеральному округу наибольшую долю занимает высоколиквидный автомобильный транспорт. Интенсивно компания финансирует в регионе сделки в сфере коммунального хозяйства, оптовой и розничной торговли. А московсковская экспертная группа «УралБизнесЛизинга» – неотъемлемое звено в оперативной и плодотворной работе по получению банковских кредитов.

Татарстан – богатый, ресурсный, проактивный. Идеальная среда обитания для лизинговой компании. Преимущества имеют и обратную сторону: высокую степень конкуренции и насыщенность рынка услуг коммерческими предложениями. О специфике работы в республике, которая наряду с Москвой и Санкт-Петербургом стабильно входит в шестерку самых креативных регионов и регионов с наибольшим валовым внутренним продуктом, узнали у руководителя представительства ООО «УралБизнесЛизинг» в Набережных Челнах Марселя Сагитова.

«ЗАВОЕВЫВАЕМ СЕРДЦА»

КОРОВЫ В VR-ОЧКАХ И ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛИ, КОТОРЫЕ НЕ ОЖИДАЛИ СОБСТВЕННОГО УСПЕХА

Директор представительства ООО «УралБизнесЛизинг» в Набережных Челнах Марсель Сагитов:

«Деятельность представительства «УралБизнесЛизинг» в Набережных Челнах началась в январе 2020 года, соответственно, приближается к первому юбилею. В нашей команде четыре человека. При этом лизинговый портфель филиала составляет порядка 3 млрд рублей».

Продвижению в регионе помогает доверие поставщиков, которые охотно рекомендуют услуги компании потенциальным покупателям оборудования и техники, а также большой опыт специалистов филиала в сфере финансовой аренды.

Как отметил Марсель Сагитов, Правительство Татарстана уделяет большое внимание повышению инвестиционного потенциала республики, в частности здесь существуют региональные программы субсидирования и поддержки сельхозпроизводителей. В Татарстане сильным является и промышленное производство. Деятельность значительной части партнеров «УралБизнесЛизинга» в Набережных Челнах связана именно с реальным сектором экономики и сельским хозяйством, приоритет за розничными сделками.

Ярким примером взаимовыгодного сотрудничества выступает совместная работа с компаниями «Прогресс-плюс» и «Нефтепром» из Набережных Челнов. Последние оформили в лизинг 8 промышленных станков и продолжают наращивать производство.

Еще один партнер «УралБизнесЛизинга» – руководитель транспортного предприятия «Вершина» – на старте знал, как обеспечить поток заказов, но не располагал средствами на приобретение техники для грузоперевозок. Банки либо отказывали в кредитах, либо готовы были выдать их на жестких условиях. Предложение рассмотреть финансовую аренду исходило от «УралБизнесЛизинга». Когда предприниматель узнал, что одобрены два автомобиля «ГАЗель», то был удивлен, поскольку ожидал очередной отказ. В итоге воспользовался лизингом, нарастил объемы работ, еще не раз обратился к финансовой аренде и обеспечил компании уверенное развитие. Сейчас автопарк ООО «Вершина» насчитывает 25 тягачей и прицепов разных марок и моделей, бортовые КамАЗы. Компания стала привлекательной для многих инвесторов, но остается с теми, кто поверил в нее и протянул руку помощи в самый важный момент, то есть с ООО «УралБизнесЛизинг».

Специфическое сельхозоборудование представительство в Набережных Челнах передает агрохолдингу «Красный Восток».

«В 2023 году для ООО «Красный Восток» профинансировали светодиодную завесу с дистанционным управлением, которая задает стаду цикл смены дня и ночи, даже когда оно не выходит на пастбище. Помогли приобрести предприятию чесалки для коров и даже VR-очки, в которых корове кажется, что она гуляет по лужайке. Все это оборудование позволяет улучшить самочувствие поголовья скота и, соответственно, способствует повышению удоев молока», – рассказал Марсель Сагитов.

«УралБизнесЛизинг» в Набережных Челнах сотрудничает с одним из крупнейших сельхозпроизводителей региона – агрохолдингом «Ак Барс». Очередная сделка состоялась летом 2023 года, когда для предприятия профинансировали 12 мощных тракторов Белорус МТЗ-3522 по программе льготного лизинга, согласно которой Республика Беларусь компенсирует 2/3 ключевой ставки Центробанка России, что сделало график платежей существенно выгоднее для лизингополучателя.

Представительство «УралБизнесЛизинг» в Татарстане пока не пошло по пути географической экспансии. Как сформулировал руководитель филиала Марсель Сагитов: «Мы завоевываем сердца». Потенциал Набережных Челнов велик, далеко не исчерпан и воодушевляет команду компании на плодотворную работу в родном регионе.

«ПРОГРЕСС» ПЛЮСУЕТ ЗА «УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ»

Градообразующим предприятием Набережных Челнов является Камский автомобильный завод («КамАЗ»). В качестве подрядчика ним сотрудничает ООО «Прогресс-плюс». Организация изготавливает комплектующие для грузовой автотехники, всех типов прицепов, карданных валов, коробок и разнообразного транспорта коммерческого назначения.

В течение нескольких лет «Прогресс-плюс» перевооружает производство, открывает дополнительные цеха и налаживает импортозамещение. С 2018 года единственным партнером компании в направлении финансовой аренды выступает представительство «УралБизнесЛизинг» в Набережных Челнах. Руководство завода приняло такое решение, поскольку эксперты ООО «УралБизнесЛизинг» помогают подобрать оборудование и станки на самых выгодных условиях.

Директор ООО «Прогресс-плюс» Руслан Булатов подчеркнул, что работа с «УралБизнесЛизинг» дала импульс модернизации производственных мощностей:

> ***«Поразила скорость оформления сделки с момента подачи заявки. Благодаря нашей синергии прибыль существенно возросла. Мы расширяем бизнес, строим новый цех и укомплектовываем его новым оборудованием».***

Совокупные отгрузки предприятий машиностроительного комплекса Татарстана по итогам 2023 года превысили сумму 1 095 млрд рублей, что составляет 23% от общего объема отгруженных товаров, работ и услуг по республике. Масштаб отрасли обусловлен высоким спросом на ее продукцию, а также быстрой реакцией вовлеченного бизнеса. Содействие в прогрессе и освоении новых рынков – внутренний ориентир «УралБизнесЛизинга», который открывает пути к долгосрочному и устойчивому сотрудничеству в реальном секторе экономики.

В 2022 году стало очевидно, что спрос на услуги «УралБизнесЛизинг» в Кировской области очень велик. Тогда в регионе открылось представительство компании.

КИРОВ: ДОЖДАЛИСЬ

Людмила Борисова, директор по развитию бизнеса в Волго-Вятском регионе «УралБизнесЛизинга»:

> *«Мы любим работать в Кировской области и не упускаем возможности увидеться с местными аграриями, строителями, транспортными компаниями, многие из которых уже стали нашими добрыми друзьями. Каждый месяц наше представительство здесь прирастает новыми клиентами».*

Самыми популярными отгрузками «УралБизнесЛизинга» в регионе являются спецтехника, сельскохозяйственная техника и грузовой автотранспорт.

Компания обладает компетенциями в решении любых инвестиционных задач, как в работе с частным бизнесом, так и в рамках госзакупок по № 44-ФЗ и № 223-ФЗ.

Партнерами «УралБизнесЛизинга» в Кировской области становятся крупные предприятия, такие как дорожно-строительная компания «Тигран Великий», «Вятавтодор», «АПК Мечта», ИП Ефремов Александр Юрьевич, поставщик знаменитых тракторов «Кировец» АО «Агрокомплект» и небольшие организации узкой направленности.

Представительство отметило первый год работы и переезд в новый просторный офис. На небольшой фуршетной встрече собрались партнеры из Кирова и области. Взаимная расположенность и заинтересованность – большая ценность для команды филиала и источник ее вдохновения и решимости развиваться.

Подход «УралБизнесЛизинга» отличается гибкостью и внимательным отношением к клиентам. Графики платежей учитывают особенности вашего бизнеса, например, сезонность, могут предусматривать минимальные платежи на время подготовки техники к эксплуатации и особые условия по авансам. Компания предоставляет страховки по низким ценам. Мы видим потенциал в Кировской области и помогаем ему реализоваться.

Артем Варданян, директор ООО СК «Тигран Великий», г.Киров:

«Развитие компании напрямую связано с развитием нашей базы спецтехники. Благодаря «УралБизнесЛизингу» мы можем новые планировать объекты и расширять географию работ, зная, что у нас будет новая техника. С помощью лизинга у нас постоянно обновляется парк, появляется современная техника, спецоборудование, которые гораздо менее требовательны в обслуживании, не требует ремонта. С компанией «УралБизнесЛизинг» мы приобрели автосамосвалы и тягачи SITRAK, дополнительный трал, фрезу дорожную и множество другой техники. Поэтому мы выходим на объекты и за пределами Кировской области.

Самое главное преимущество лизинга в том, что с ним не требуется какое-то накопление. Можно использовать технику – она приносит прибыль для предприятия и постепенно расплачиваться за нее. Это взаимовыгодное сотрудничество».

Роза Тарасова, генеральный директор АО «АГРОКОМПЛЕКТ», г. Киров:

«Я считаю, что успех «УралБизнесЛизинга» заключается в том, что они очень гибкие, клиентоориентированные, слышат потребности клиента и делают все, что от них зависит. Поэтому я думаю, что у них большое будущее.

Мы познакомились в 2019 году, когда открыли филиал в Ижевске. Сейчас мы идем в тандеме. Мы понимаем друг друга. Мы одинаково мыслим, одинаково дышим. Именно поэтому 50% реализации сельсхозтехники в Удмуртии у нас идет с помощью «УралБизнесЛизинга». Я надеюсь, что все это надолго и мы будем еще сильнее, потому что сила в единстве».

СДЕЛАЙТЕ ШАГ – ДОРОГА ПОЯВИТСЯ

Дорожно-строительная компания – поставщик инертных материалов ГК «Тигран Великий» полностью оправдывает свое амбициозное название. За 15 лет работы организация вышла на лидирующие позиции в Кировской области.

Генеральный директор ГК «Тигран Великий» Артем Варданян подчеркнул, что развитие компании напрямую связано с модернизацией базы спецтехники. Эта задача была решена совместно с «УралБизнесЛизингом». Строительное предприятие не тратит время на накопления перед приобретением дорогостоящей техники. Переданная на условиях финансовой аренды спецтехника занята на объектах и сама себя окупает. Это взаимовыгодное сотрудничество.

«Благодаря «УралБизнесЛизингу» мы уверенно строим планы работ и выходим за пределы Кировской области, поскольку знаем, что все необходимое оснащение у нас будет точно в срок. Наш парк состоит из современной техники и спецоборудования, которые гораздо менее требовательны в обслуживании и не нуждаются в ремонте», – отметил Артем Варданян.

Только за последние два года через «УралБизнесЛизинг» компания приобрела шесть автосамосвалов, два тягача SITRAK, дополнительный трал, дорожную фрезу и 6-ти фракционный асфальтобетонный завод, который стабильно изготавливает более 2 200 тонн готовой смеси за 12-часовую смену. Площадка выпускает асфальт по актуальным требованиям ГОСТ, включая технологии «Евроасфальт» и Superpave. На сегодняшний день это самый современный и крупный асфальтобетонный завод Кировской области. Он оснащен битумохранилищем объемом 600 куб. метров. Помимо качественных строительных смесей, предприятие предоставляет новые рабочие места для специалистов отрасли.

Техническое перевооружение ГК «Тигран Великий» открыло дорогу для комфорта автомобилистов и собственного процветания компании.

ФИЛИАЛ КОМПАНИИ В СТОЛИЦЕ УРАЛА БЕРЕТСЯ ЗА ПРОЕКТЫ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ

СОДЕЙСТВУЕМ БИЗНЕСУ ЕКАТЕРИНБУРГА В РЕШЕНИИ ФИНАНСОВЫХ ВОПРОСОВ

Экономика Свердловской области характеризуется значительной долей черной и цветной металлургии и металлообработки в формировании внутреннего валового регионального продукта. Акценты в деятельности представительства «УралБизнесЛизинга» в Екатеринбурге соотносятся со спецификой области, поэтому на первом месте в его портфеле сделки в сфере обрабатывающих производств. В целом филиал ориентирован на финансирование оборудования любой сложности для самых разных отраслей. Директор представительства компании в Екатеринбурге Андрей Смирнов прокомментировал особенности работы в столице Урала:

> *«Мы содействуем бизнесу Екатеринбурга в решении финансовых вопросов. В число партнеров представительства входят компании экономически активных сегментов: металлообработки, медицинских услуг и переработки. Помимо этого, мы сотрудничаем с предприятиями и других отраслей. «УралБизнесЛизинг» отличается мобильностью и гибкостью при принятии решений и при структурировании сделок, что позволяет клиентам компании расти и развиваться на комфортных условиях».*

По итогам 2023 года по объемам работы с металлообрабатывающим оборудованием «УралБизнесЛизинг» занял шестую строчку в общем рэнкинге лизинговых организаций страны. Столь высокие позиции региональная компания обеспечила себе благодаря тому, что учитывает множество нюансов при заключении сделок и взаимодействует с лучшими поставщиками как в России, так и за рубежом. Как отметил Андрей Смирнов, компания исходит из индивидуальных потребностей каждого клиента:

> *«На первом этапе сделки отрабатываем логистику, чтобы у клиента было четкое понимание сроков поставки независимо от страны-изготовителя станков и оборудования, и он мог планировать пусконаладку на определенный период. Часть клиентов филиала связаны с гособоронзаказом, который предполагает фиксированный график поступления денежных средств. Мы всегда соотносим лизинговые платежи с контрактной базой клиента, подстраиваемся под особенности бизнеса партнеров. Работает по всем федеральным и региональным программам льготного лизинга».*

Медицинские центры Екатеринбурга также становятся частыми клиентами компании. «УралБизнесЛизинг» поставляет оборудование в сфере здравоохранения самого широкого спектра: от аппаратов УЗИ до эндоскопических стоек и медицинских лазерных аппаратов.

> *«Мы отмечаем, что все больше открывается профильных медучреждений, например, со специализацией на флебологии или пластической хирургии. В 2024 году «УралБизнесЛизинг» в Екатеринбурге с нуля укомплектовал под ключ вновь созданную клинику по направлению андрологии», – рассказал руководитель представительства.*

Предприниматели еще одного интенсивно растущего сегмента – переработки – тоже находят поддержку в «УралБизнесЛизинге». В качестве примера Андрей Смирнов привел компанию-переработчика рапсового масла:

> *«Клиент подбирает технологическую линию по переработке рапсового масла. Мы готовы профинансировать необходимое оборудование, увеличить производственные мощности за счет лизинга. Видим в этом проекте существенный потенциал роста. Компания-переработчик наладила поставки в Китай и работает таким образом на экспорт».*

«УралБизнесЛизинг» в Екатеринбурге является надежным партнером бизнеса, быстро и качественно помогает расширению, модернизации производств и предприятий из сферы услуг на взаимовыгодных условиях.

10 ПРАВИЛ СЧАСТЛИВОЙ ЖИЗНИ «УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ»: 5 «МОЖНО», 4 «НАДО», 1 «НЕЛЬЗЯ»

В работе можно быть счастливым. При этом работа в кайф совсем не означает, что все дается легко и просто. Скорее приложенные усилия важны и интересны. «УралБизнесЛизинг» успешно развивается уже 20 лет. Дружный коллектив, яркие карьеры, растущая прибыль, постоянные и новые клиенты – настоящая компания мечты. Достичь этого удалось благодаря 10 правилам счастливой жизни, которые выработали и соблюдают в «УралБизнесЛизинг». Рассказываем о пяти корпоративных «можно», четырех «надо» и единственном «нельзя».

МОЖНО:

1 ВОПЛОЩАТЬ СВОИ ИНИЦИАТИВЫ

Каждому человеку приходят в голову стоящие идеи: от рациональной перестановки мебели в кабинете до нового слова в работе целого департамента. Инициатива – это взлётная полоса, и в «УралБизнесЛизинге» она открыта. Сотрудник может самостоятельно найти для себя обучающие курсы, сопряженные с деловыми задачами, и пройти их за счет компании. Или отстоять свою точку зрения в диалоге с руководством и заключить первый контракт в новой области финансирования – именно таким образом в компании появились целые департаменты и филиалы в других городах.

По инициативе сотрудников весь предъюбилейный год в компании действует advent-календарь: например, сентябрь – образование и открытие корпоративной электронной библиотеки, январь – обновление и курсы по ораторскому мастерству, апрель – спорт и турнир по боулингу.

2 ВЗРАЩИВАТЬ АМБИЦИИ

Амбиции идут в связке с уверенностью в себе, умением и желанием брать ответственность и доводить начатое до конца. «УралБизнесЛизинг» успешен во многом потому, что в коллективе много «полководцев», которые жаждут побед и согласны ради них постараться. Карьеры от стажеров до руководителей департаментов, от человека на холодных обзвонах до заместителя генерального директора – тот смелый путь, который выбрала компания. Треть сотрудников работает в компании больше 5 лет, а 15% – больше 10. Обновляется не коллектив, а масштаб целей.

3
МЕНЯТЬ СВОИ ПОЗИЦИИ В КОМПАНИИ ПО ГОРИЗОНТАЛИ

Новые вакансии в компании открыты не только для людей со стороны, но в равной степени и для действующих сотрудников. Это не нонсенс, а норма. Если человек хочет поменять департамент, сферу деятельности, чувствует свой потенциал в новой области – его поддержат.

4
БЫТЬ ОПТИМИСТОМ

Финансовые кризисы обладают неприятным свойством накрывать без предупреждения и лавинообразно. В пандемию, санкции, обвалы мировой экономики неизменный настрой в компании – не дать сбить себя с ног, разглядеть в происходящем возможности и уцепиться за них. Благодаря этому в кризисы «УралБизнесЛизинг» растет. Иногда кратно.

5
НЕ СКРЫВАТЬ СВОИХ СЛАБОСТЕЙ

В «УралБизнесЛизинг» развита система наставничества. Спрашивать, закрывать пробелы в знаниях, советоваться – нормально и правильно. У человека есть право на ошибку. Если сотрудник допустил промах – он открыто говорит об этом руководителю, чтобы совместно разобраться и найти разумный выход из положения. Фокус внимания на решении вопроса, а не наказании.

НАДО:

6
ЗАБОТИТЬСЯ О ЗДОРОВЬЕ СОТРУДНИКОВ

В здоровом теле – здоровый дух. Сотрудники «УралБизнесЛизинг» могут ежемесячно компенсировать до 2000 рублей за занятия спортом. Все они застрахованы от несчастных случаев и по программе СберЗдоровье по расширенному тарифу Премиум. Вместе с семьями сотрудники активно пользуются онлайн-консультациями, посещают узких специалистов, проходят чек-апы всего организма. Розовощекие, крепкие, с уверенной пружинистой походкой – вот они, люди «УралБизнесЛизинга», которые умеют прагматично и дисциплинированно подходить не только к финансовым сделкам, но и к собственному здоровью.

7
БЛАГОДАРИТЬ ЗА ОТЛИЧНУЮ РАБОТУ

Каждый год в компании выбирают победителей в номинациях «Открытие года», «Признание года» и «Проект года». На летнем корпоративе чествуют тех, кто проработал в компании 5 лет, на зимнем – сотрудников, чей стаж достиг 15 лет. Действуют различные поощрения.

В «УралБизнесЛизинг» в ходу собственная валюта – рУБЛики, которые можно потратить на корпоративный мерч, дополнительный выходной, книги или кино.

8
ПОМОГАТЬ, КОГДА В СИЛАХ ЭТО СДЕЛАТЬ

Благотворительность «УралБизнесЛизинга» разнопланова. Помощь приходит в подшефный детский дом, к сельским детским спортивным командам и спортивным фестивалям для детей-инвалидов. Приятно, что к этим начинаниям присоединились партнеры и друзья компании. «Всем миром» – подход, органичный для благих дел.

Помощь не исчерпывается строкой в бюджете компании. В декабре 2023 года сотрудники «УралБизнесЛизинга» делали благотворительные подарки – детям-сиротам, малоимущим семьям, тяжелобольным, животным в приютах, хосписам и многим другим – сами решали, куда приложить свои душевные и финансовые силы, сами выбирали, продумывали, подготавливали, привозили и передавали презенты из рук в руки. Каждый выскочил из предновогодней гонки и через личное соучастие, сочувствие ощутил поток искренней радости и сердечности.

9
ПОДДЕРЖИВАТЬ ДЕТЕЙ

В общей сложности у сотрудников «УралБизнесЛизинга» уже 123 ребенка – от младенцев до абитуриентов вузов, – замечательных, родных, любимых. Очень хочется, чтобы они были счастливыми, любознательными и успешными. Поэтому компания разработала свою систему поддержки детей:

- компенсирует часть расходов на участие детей в соревнованиях и турнирах всероссийского уровня;
- компенсирует расходы на детский отдых в оздоровительных лагерях и санаториях;
- выплачивает материальную помощь на рождение ребенка;
- устраивает экскурсии, детские конкурсы и семейные праздники.

В честь 1 июня, Дня защиты детей, в компании обновляется выставка детских рисунков и проходит большой семейный праздник. На туристическом или этно комплексе вблизи Ижевска собирается вся команда, с супругами и детьми. Если у сотрудника нет детей, он может взять с собой племянников или младших братьев и сестер. Всегда есть образовательная программа, мастер-классы, угощения, спортивные игры и веселый отдых на природе. Дети начинают с праздника счастливые каникулы, а взрослые на летнем солнце заряжают свои батарейки.

НЕЛЬЗЯ

10
НЕЛЬЗЯ ОБМАНЫВАТЬ

Компания никогда не нарушает обязательств перед сотрудниками, всегда держит слово перед партнерами. Обманывать здесь, как в хорошей семье, элементарно не принято.

СЕМЕЙНЫЙ ВЫБОР

РАБОТАТЬ С СУПРУГОМ – СОМНИТЕЛЬНОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ ИЛИ БЛАГО?

В «УралБизнесЛизинг» есть семейные пары, где муж и жена работают вместе. Почему они приняли столь не очевидное для многих решение – узнали из первых уст.

– Почему вы решили устроиться в «УралБизнесЛизинг» вслед за своей половинкой?

Татьяна:
– До своего трудоустройства в компанию я встречала ее сотрудников только на корпоративных мероприятиях. Понятно было, какой сплоченный коллектив, что все очень хорошо друг к другу относятся, а как работодатель внимателен к сотрудникам – я подобного еще не видела. Ездили за счет компании в Турцию – здорово же! В общем, я задумалась, но муж считал, что в «УралБизнесЛизинг» меня не возьмут, потому что нужен опыт банковской работы, а я бухгалтер. И все же проверила вакансии на сайте и обнаружила, что требуется специалист. Мужу ничего не сказала, отправила резюме. Устроилась в компанию в 2020 году и очень довольна. Коллектив изумительный, и нам с мужем очень удобно: вместе на праздниках, вместе на работу, вместе домой.

Павел:
Главное – я знал руководителя, его отношение к людям, надежность компании и условия работы.

Анастасия:
– Когда супруг в 2017 году устроился в «УралБизнесЛизинг», я работала в банке и менять ничего не собиралась. «УралБизнесЛизинг» обслуживался у нас как крупный клиент, и мы видели, какая корпоративная культура у этой организации, как замечательно внутри все устроено. В 2022 году я все же ушла из банка и передала через мужа резюме в «УралБизнесЛизинг», очень мне нравилась компания. Теперь работаем вместе.

– Вы устроились в «УралБизнесЛизинг» первым. Когда узнали о намерении мужа/ жены устроиться в эту же компанию, отговаривали или поддержали?

Андрей:
– Не отговаривал, не мешал, не продвигал. Жена сама отправила резюме. В руководстве по анкете поняли, что девушка неслучайная. Вызвали, поговорили, спрашивали, как к этому отношусь. Нормально отношусь. Тем более мы в разных кабинетах, в разных отделах, по подчиненности не пересекаемся, поэтому препятствий нет.

Светлана:
– Я пришла к Виктору Алексеевичу работать в 1998 году, когда мне было 19 лет. Потом муж присоединился. Мы не представляем, как работать где-то далеко, на расстоянии друг от друга. Всегда вместе.

Мы и дочку взяли с собой, приучаем с малого возраста, чтобы знала, как зарабатывать. Ей 12 лет. Раз в месяц приносим ей по две тысячи конвертов. Она ставит на них печати с почтовым адресом, зарабатывает карманные деньги.

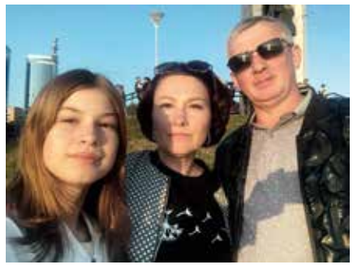
– Какие корпоративные мероприятия ваша семья любит больше всего?

Татьяна:
– Я все люблю и всем говорю: любой праздник, организованный компанией, будет на высоте.

Анастасия:
– Самое-самое мероприятие, которое больше всего понравилось, – летний выезд в музей-заповедник «Лудорвай».

Павел:
– Все праздники на ура проходят. У нас организаторы хорошие и сотрудники легкие на подъем. В этом году на Масленицу целое шоу устроили, костюмы подготовили. Даже был царь Иван Грозный – тоже любитель блинов.

Под обаяние компании попадают не только вторые половинки сотрудников «УралБизнесЛизинга», но и их дети, которые приходят сюда на практику и пишут дипломные работы.



СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ!

МЫ ОТВЕТИМ НА ВАШИ ВОПРОСЫ И РАССЧИТАЕМ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ГРАФИК ПЛАТЕЖЕЙ

Удмуртская Республика

г. Ижевск, ул. Промышленная, 4. Тел. +7 (3412) 63-77-44
г. Ижевск, ул. Гагарина, 81. Тел. +7 (3412) 69-43-33
г. Воткинск, ул. Мира, 1. Тел. +7 (34145) 4-77-75
г. Глазов, ул. Сулимова, 39. Тел. +7 (34141) 5-56-66

Пермский край

г. Пермь, ул. Куйбышева, 95б, офис 1210. Тел. +7 (342) 207-11-07
г. Чайковский, ул. Промышленная, 13. Тел. +7 (34241) 64-0-65

Республика Татарстан

г. Набережные Челны
ул. Машиностроительная, 109, офис 7. Тел. +7 (8552) 45-08-55

Москва

Смоленская площадь, 3
(ТДК «Смоленский пассаж»), 10 этаж, офис 1012
Тел. +7 (495) 221-46-62

Кировская область

г. Киров, ул. Лепсе, 22, 3-й этаж. Тел. +7 (912) 766-15-13

Свердловская область

г. Екатеринбург, проспект Ленина, 101, корп. 2, оф. 424
Тел. +7 (912) 602-73-93

vk.com/uralbusinessleasing

t.me/uralbizneslizing18

Онлайн заявка на сайте:
www.urbl.ru

Актуальную информацию о компании и наших программах вы можете посмотреть на сайте или в социальных сетях.

Единый номер по всей России:
8 800 550 53 52

УралБизнесЛизинг®

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 платеж от **10** %

срок лизинга до **5** лет

Лизинг оборудования:

авансовый платеж от **15** %

срок лизинга 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.

Единый номер по всей России:
8 800 550 53 52

Онлайн заявка на сайте:
www.urbl.ru