

РАСШИРЯЯ ВОЗМОЖНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА



Дайджест НЛК

Осень-Зима 2010

Москва, ул. Электровзводская, д. 24, офис 216,

(495) 737-67-63, www.nlkleasing.ru, info@nlkleasing.ru



Мы рады представить второй выпуск нашего корпоративного издания – «Дайджест «НЛК». Мы продолжаем рассказывать о том, что важного происходит у нас в компании. Можем отметить, что прошедшие осенние месяцы были активными и плодотворными. Мы растем – увеличивается число наших представительств, у нас появляется все больше надежных, проверенных партнеров, мы создаем новые продукты, заключаем договоры с банками, страховыми компаниями. Осень получилась очень урожайной на мероприятия – мы принимали участие в выставках, конференциях по приглашению наших партнеров, самостоятельно организовывали семинары, подробный рассказ о которых следует чуть дальше, во втором выпуске нашего издания «Дайджест «НЛК».

С уважением, коллектив «Национальной Лизинговой Компании».

29 октября 2010 года мы провели совещание с нашими партнерами – поставщиками оборудования. Мероприятие прошло в Москве в Арт-галерее «Древо». Были приглашены представители наших ключевых партнеров, таких организаций как: «Степ Лоджик», «Комлайн», «Галика», «Ками», «Пенза Фуд», «МДМ-Техно», «ЛБР» «Интервесп», «NBZ», «Русская Трапеза», «Nissa», «Агро 3», «Содиком», «Альфа Холод».

Помимо сотрудников нашего московского офиса, на встрече присутствовали руководители и менеджеры, отвечающие за работу с поставщиками региональных подразделений «НЛК».

В ходе семинара мы поговорили о развитии сотрудничества, партнерских программах, обсудили существующие проблемы,

выслушали мнение поставщиков о том, что с их точки зрения является наиболее важным и значимым в работе финансовой организации, каковы их ожидания, какого взаимодействия с клиентами поставщики ожидают от нас.

Мы считаем, что проведение подобных встреч необходимо для налаживания более тесных связей, для устранения непониманий в сотрудничестве, для обмена идеями и т.п.

«Национальная Лизинговая Компания» намерена регулярно устраивать такие семинары, мы приглашаем всех наших партнеров к активному участию.



Наша компания открыла очередное региональное представительство. Офис «Национальной Лизинговой Компании» есть теперь в Ростове-на-Дону.

Мы считаем, что Ростов-на-Дону – город с большим экономическим потенциалом. Регион активно развивается, и такой финансовый инструмент как лизинг, будет пользоваться спросом. Мы готовы предложить конкурентные, рыночные лизинговые продукты, которые будут востребованы у представителей малого и среднего бизнеса.

Представительство в Ростове-на-Дону – второе в Южном Федеральном округе. Представительство «НЛК» уже несколько лет успешно работает в Краснодаре. Новый офис закрепит наши позиции в ЮФО. Развитие нашей региональной сети продолжается, очень скоро офисы нашей компании откроются еще в 5 городах России.

Дайджест «НЛК»



Осень-Зима 2010

30-31 октября 2010 года в загородном отеле «Фореста-Тропикана» состоялось корпоративное совещание, в котором приняли участие сотрудники московского офиса и региональных представительств компании.



Мы подвели итоги работы, обозначили основные цели, задачи, стратегию нашего дальнейшего развития, обсудили текущие вопросы. Сотрудники каждого из региональных представительств

выступили с презентацией о работе офиса в их городе, рассказали об особенностях, поделились опытом реализации успешных проектов, построения отношений с поставщиками, работы с клиентами.

Сотрудники Московского офиса рассказали о работе отделов, о значимости и принципиальности ряда требований, предъявляемых к менеджерам на местах. Объяснили важность своевременного сбора пакета документов, выдерживание определенных сроков исполнения задания и т.п. Для слаженной работы компании необходима четкая структура, понимание каждым сотрудников действий и значимости работы коллег. Именно поэтому подобные встречи и обсуждения так необходимы. Общий успех компании возможен лишь при взаимодействии всех подразделений, а взаимодействие невозможно без понимания.

Мы еще раз подчеркнули, что приоритетным направлением работы для «Национальной Лизинговой Компании» остается финансирование малого и среднего бизнеса, оказание качественных услуг, оперативная, эффективная работа с нашими партнерами: поставщиками оборудования и автотранспорта, банками, страховыми компаниями.

Мы выиграли тендер на финансирование приобретения оборудования для Муниципального Учреждения Культуры "Киноцентр "НЕЙВА" в г.Новоуральск Свердловской области.

«Национальная Лизинговая Компания» передала в лизинг комплект кинотеатрального оборудования для демонстрации цифровых кинофильмов, включая формат 3D: Цифровой кинопроектор BARCO, сервер DOLBY для хранения и показа фильмов, Систему 3D кинопоказа DOLBY. Общая стоимость оборудования составила 4,8 млн. руб.

На сегодняшний день это единственный в городе Новоуральск кинотеатр, оснащенный оборудованием для демонстрации изображения в столь популярном 3D формате.

Сделка была заключена в представительстве «Национальной Лизинговой Компании» в Екатеринбурге, срок лизингового договора 3 года, первоначальный взнос составил 20%. Поставщик оборудования – компания «Магна-Тэч Ру» (ООО «МТР»).

Для нашей компании это был первый опыт финансирования подобного оборудования. На момент выхода издания были заключены еще 2 договора о финансировании клиентов в городах Свердловской области.





19-21 октября 2010 г. в Екатеринбурге прошел V Международный научно-промышленный форум "Техническое перевооружение машиностроительных предприятий России. Специальные лазерные, оптические и нанотехнологии". Форум проводился при поддержке: Правительства Свердловской области, Администрации г. Екатеринбурга, Международной научно-технической организации «Лазерная Ассоциация», Общероссийской общественной организации «Союз машиностроителей России».

На выставке были представлены более 70 участников – производителей металлорежущих станков и инструментов; кузнечнопрессового оборудования; литейного оборудования; универсальных, специальных и прецизионных станков и др. оборудования.

В работе выставки приняла участие наша компания, мы предложили участникам мероприятия программы финансирования для приобретения представленного оборудования в лизинг.

«Национальная Лизинговая Компания» приняла участие в работе выставки «АГРОПРОДМАШ-2010», проходившей с 11 по 15 октября 2010 года в Экспоцентре на Красной Пресне. В ходе мероприятия сотрудники нашей компании провели встречи с



компаниями-партнерами «Русская Трапеза», «Агро-3», «Дауберт Трейд», «МПО Маркет», консультировали посетителей выставки по вопросам лизинга оборудования, рассказывали о возможных программах и условиях, в том числе специальных совместных с поставщиками финансовых продуктах.

Со 2 по 5 сентября 2010г. в п.Усть-Кинельский Самарской области прошла «12 ПОВОЛЖСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА». Представители «Национальной Лизинговой Компании» работали на стенде Торгового дома «ПодшипникМаш» – Генерального спонсора выставки. Торговый дом «ПодшипникМаш» представлял комбайны «ПАЛЕССЕ GS312» и «ПАЛЕССЕ GS1218» производства Гомсельмаш, трактора ХТЗ-150К-09, МТЗ-82.1, МТЗ-920, модернизированную технику трактор К-700 и комбайн «ДОН-1500Б», а также собственную разработку - сеялку ПОДШИМНИКМАШ «БЕРЕГИНЯ», кроме того, был представлен ряд прицепного и навесного оборудования.

Наша компания также была представлена на стендах компаний John Deere и MERCURY Technology, где были выставлены образцы навесного оборудования компании Kverneland.

На все модели спецтехники, представленной на выставке, «Национальная Лизинговая Компания» составила коммерческие предложения, вызвавшие большой интерес у посетителей. В ходе проведенных встреч было достигнуто значительное количество соглашений о сотрудничестве.



17 ноября 2010 наша компания приняла участие в конференции "Toyota Industrial Equipment", по приглашению нашего партнера - компании «Автокарсервис».

В программе мероприятия была демонстрация образцов техники, выступление Коммерческого директора «Тойота Тсусе Техника», рассказавшего о представленной продукции, ее возможностях, в частности о подъемно-транспортном оборудовании, складских системах, и пр.

Руководитель отдела по работе с регионами Дмитрий Зуев представил стратегию развития «Тойота Тсусе Техника» по формированию региональной сети в России.



Генеральный директор компании «Автокарсервис» Дмитрий Воробьев выразил благодарность сотрудникам компании «Тойота Тсусе Техника» и представил нашу компанию как стратегического партнера.

С презентацией финансовых программ выступила руководитель представительства «Национальной Лизинговой Компании» в Нижнем Новгороде Елена Чанаева. Она рассказала о специально разработанном партнерском продукте по лизингу погрузчиков, в котором предусмотрены специальные скидки и льготные условия финансирования для клиентов.

Наши компании договорились о создании и продвижении на рынок совместного продукта.

Работа со страховыми компаниями. «Национальная Лизинговая Компания» заключила новые соглашения о сотрудничестве со страховыми компаниями - «Альфастрахование» и «Цюрих».

Мы расширяем круг наших партнеров, стремясь предложить клиентам наибольших выбор программ страхования имущества.

На сегодняшний день мы сотрудничаем с компаниями: "Альфастрахование", "Цюрих", "РОСНО", "СОГАЗ", "РОСГОССТРАХ", "Группа Ренессанс Страхование", "Военно-страховая компания", "Сургутнефтегаз" (г. Уфа), "РЕСО-гарантия", "ГУТА-страхование".

Партнерство со страховыми компаниями является для нас важным направлением деятельности. Мы сотрудничаем только с компаниями, четко выполняющими обязательства перед клиентами, готовыми предложить выгодные тарифы и условия.



Постановка на учет автомобилей. Мы расширяем перечень услуг, которые предоставляем нашим клиентам. Теперь мы предлагаем услугу по постановке автомобилей на учет в ГИБДД на имя лизингодателя, т.е. на «Национальную Лизинговую Компанию».

Постановка автотранспорта на учет остается довольно сложной бюрократической процедурой и, желая сэкономить время наших клиентов, мы готовы предложить такую услугу, избавляющую от необходимости стоять в очередях, собирать большой комплект документов и тратить время на поездки в органы регистрации.

Сотрудничество с банками. Мы стремимся максимально диверсифицировать источники финансирования лизинговых сделок, именно поэтому сотрудничество с банками является одним из приоритетных направлений нашей работы. На сегодняшний день основными кредиторами «Национальной Лизинговой Компании» являются «Сбербанк России» и «Российский Банк Развития».

За последние 2 месяца «Национальная Лизинговая Компания» и «Сбербанк России» подписали 2 соглашения об открытии кредитных линий для нашей компании общей суммой 158 млн. руб., каждый сроком на 36 месяцев. Совокупный объем кредитных линий, открытых «Российским Банком Развития» составляет 88 млн. руб.



Кроме того, мы начали сотрудничество с коммерческими банками M2M Private Bank, «БЦК-Москва», подписано соглашение с Уральским филиалом акционерного банка «Регион», финансовые средства которого предназначены для реализации лизинговых проектов в УФО, в частности в таких городах, как: Екатеринбург, Тюмень, Челябинск,

Пермь и др. Также, мы продолжаем работать с «Российским Дорожным Банком».

Различные источники финансирования, банковские ставки и условия позволяют нам расширять линейку лизинговых предложений для клиентов, гибко подходить к их потребностям, быть конкурентными на рынке.