

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Рынок лизинга
по итогам 2023 года:
время ренессанса
стр. 8 (0+)

Женское лидерство:
как найти и проявить
собственный голос
стр. 12 (0+)

Как и за счет чего
увеличивается стоимость
логистики для продавцов
при сборных поставках
из Китая
стр. 4 (0+)



Ключевая
стабильность



Х БАНК
ХЛЫНОВ

8 (800) 250-2-777
банк-хлынов.рф

**Банковские
продукты
для разного
бизнеса**



- Регистрация бизнеса
- РКО с оптимальными условиями
- Торговый эквайринг, QR-инг*
- Кредиты
- ВЭД



*Расчеты с использованием системы быстрых платежей. Подробности в офисах банка, по телефону 8 (800) 250-2-777 и на сайте банк-хлынов.рф. Коммерческий банк «Хлынов» (акционерное общество), лицензия ЦБ РФ № 254.

РЕКЛАМА



НАВИГАТОР. БИЗНЕС ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:

- 3 ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ
- 5 НОВОСТИ
- 8 ОБЗОР РЫНКА
- 12 ТЕМА НОМЕРА
- 16 ПОЛЕЗНО

Распространение:

- По предприятиям и организациям г. Кирова:4700 экз.
- На стойках 300 экз.

Стойки, выкладка:

- Автосалон «Kia»ул. Труда, 90
- Автосалон «Lada»ул. Труда, 90
- Аэропорт «Победилово»ул. Аэропорт, 6
- Банк «Хлынов»ул. Урицкого, 40
- ВТППул. Профсоюзная, 4
- Гостиница «Постоялый двор»ул. Герцена, 15
- Гостиница «Спутник»ул. Свердлова, 31
- «Институт Бизнеса»ул. Герцена, 56
- Кафе «Агата»ул. Маклина, 56
- Кофейня «Книжный клуб 12»ул. Энгельса, 15
- Отель «Арт»ул. Герцена, 88
- Офисный центрул. Герцена, 15
- Ресторан «Бочка»Октябрьский проспект, 110
- Ресторан «Мельница»Октябрьский проспект, 125
- Ресторан «Россия»ул. Ленина, 80
- Столоваяул. Комсомольская, 12
- Столовая «Апельсинка»ул. Кольцова, 3
- Столовая «Дымка»ул. Производственная, 29
- Столовая «Домашняя кухня»ул. Потребкооперации, 19
- Столовая «Домашняя кухня»ул. Производственная, 35
- Столовая Saffetoriaул. Некрасова, 69
- Столовая «Три медведя»ул. Базовая, 20
- Столовая «Три медведя» пр-т Строителей, 21
- Столовая «Горячая ложка»ул. Ленина, 2
- Учебный центр «Энергетик»ул. Ломоносова, 9
- ТЦ «Форум»ул. Дзержинского, 79

Продаем готовый бизнес «Маслосырзавод Воротынский»

«Маслосырзавод Воротынский» был основан в 1962 году и много лет поставлял молочную продукцию на рынок Нижнего Новгорода. В 2011 г. была проведена полная реконструкция завода, построено новое здание. На данный момент завод законсервирован

- Площадь земельного участка – 24755 м² (в собственности)
- Административное здание – 382 м²
- Трансформаторная подстанция – 45,5 м²
- Производственный цех – 1096,8 м²
- Сырохранилище – 230 м²
- Складские помещения – 250 м²
- Площадь подсобного помещения – 700-1000 м²
- Обслуживающий персонал – 8-10 чел. смена

Продукция завода

На предприятии установлено оборудование израильской фирмы TESSA — I.E.C. Group LTD. Оборудование позволяет выпускать молочную и кисломолочную продукцию различных видов жирности, а также рассольные и домашние сыры, масло топленое.

606260, Нижегородская обл.,
Воротынский район,
р. п. Воротынец, ул. М. Горького, д. 1
8-922-661-42-38,
8-910-880-29-62

Журнал «Навигатор Бизнес»

Учредитель: ООО «Газета Навигатор»
Редакция: ИП Мазуров Михаил Александрович
Адрес редакции, издателя:
610017, г. Киров, ул. Молодой Гвардии, 82,
офис 321
Сайт: www.navigators-kirov.ru
E-mail:
rottel@navigator-kirov.ru – рекламный отдел;
svetatet@yandex.ru – редакция
Главный редактор:
Перескокова Татьяна Сергеевна
Рекламный отдел: (8332) 57-68-16
Отдел доставки: +7-909-716-61-49

Распространяется бесплатно.
Отпечатано с готового оригинал-макета
в ООО «Кировская областная типография»,
610004, г. Киров, ул. Ленина, 2В.
Печать офсетная. Номер заказа – 13580.
Объем – 5 п.л. Тираж подписан к печати:
по графику – 13.00, фактически – 13.00
Дата выхода из печати – 17.03.2024 г.
Дата выхода в свет – 18.03.2024 г.
№ 03 (539)

16+

Тираж 5 000 экземпляров

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы. Цены действительны на момент публикации. Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области ПИ № ТУ 43-171 от 30 октября 2009 г.

СКОЛЬКО СТОИТ ВАШЕ ЗДОРОВЬЕ?

О том, почему все большее число россиян выбирает для себя и своих близких страхование жизни, рассказывает Светлана Бердникова, территориальный директор КАПИТАЛ LIFE (ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни») в Кирове

Забота о себе начинается со страхования жизни

Зачастую мы не задумываемся над тем, сколько стоит наше здоровье, а также о том, что, к сожалению, мы можем его внезапно потерять. Но заботиться о себе и своих близких стараемся. Для обеспечения стабильного уровня жизни, защиты здоровья и благосостояния на случай непредвиденных обстоятельств все большее число людей выбирает для себя и своих близких полис страхования жизни. На мой взгляд, страхование жизни – это инвестиции в настоящее и будущее. Приобретая полис, человек получает надежную финансовую поддержку на случай непредвиденных ситуаций, которая поможет продолжать идти навстречу своей жизненной цели.

В случае травмы, болезни или ухода из жизни, страховая компания помогает справиться с необходимыми расходами. При этом, например, с полисом накопительного страхования жизни (НСЖ) клиент на протяжении всего срока действия договора еще формирует капитал на свои цели. На что копят наши клиенты? На образование детей, получение дополнительного дохода к государственной пенсии, первый взнос на покупку недвижимости и не только. На встречах с клиентами мы подробно обсуждаем их долгосрочные цели и в соответствии с ними подбираем наиболее подходящую страховую программу. Отдельно отмечу, что полис может приобрести человек с любым уровнем дохода! И что немаловажно, по программам НСЖ можно получить налоговый вычет. Он позволит вернуть 13% от внесенных сумм ежегодно.

Защищаем благополучие более 2 млн клиентов

По данным Всероссийского союза страховщиков (ВСС) за 2023 год, компания КАПИТАЛ LIFE подтвердила лидерство на рынке накопительного страхования жизни по количеству действующих договоров. В КАПИТАЛ LIFE обслуживаются клиенты по 615,5 тыс. договоров НСЖ – это 26% рынка накопительного страхования в стране.

Кроме того, по данным ВСС, в 2023 году КАПИТАЛ LIFE урегулировала самое большое число страховых случаев среди страховщиков жизни – 1,2 млн случаев по договорам страхования жизни и здоровья. Всего в минувшем году компания выплатила клиентам в 74 регионах России 21 млрд рублей.

Воспользуйтесь помощью наших финансовых консультантов в Кирове для подготовки кастомизированной программы страхования жизни и здоровья членов семьи с учетом ваших целей и задач. Для этого звоните по телефону: 21-19-05. ☎



Сканируй QR
и читай еще больше статей
Светланы Бердниковой



КАПИТАЛ LIFE
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

📍 ул. Молодой Гвардии, д. 82, 3 этаж
☎ 21-19-05

🌐 KAPLIFE.ru

Реклама. Рекламодатель: физлицо Бердникова С.В.
ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни» (ОГРН 5047796614700)
115035, г. Москва, Кадашевская набережная, д. 30.
Лицензии ЦБ РФ №3984, СЖ №3984, ПС №3984 (без ограничения срока действия).
www.kaplife.ru, тел.: 8 800 200-68-86.
Не является публичной офертой. Информация считается верной на дату 18.03.2024 г.

Как и за счет чего увеличивается стоимость логистики для селлеров при сборных поставках из Китая

Китай, пожалуй, один из самых привлекательных торговых партнеров для российских селлеров. Что важно учитывать при заказе поставки товара из Китая, если вы не хотите переплачивать за логистику, разбираемся с Анастасией Запольских, генеральным директором компании «Профинвест».

Не шелковый путь из Китая в Россию

Я бы хотела затронуть очень важную тему по поводу суммы за логистику за товар, который российские селлеры закупают в Китае. Тема очень щекотливая, почему? Обычно мы не задумываемся о стоимости логистики, но когда получаем груз, платим определенную сумму, рассчитываем юнит-экономику (прим. ред. оценка прибыльности одной единицы) и понимаем, что что-то не сходится, цифры не совпадают, и мы не способны конкурировать с другими игроками рынка.

А все почему? Потому что, например, вы везете сборный груз, например, в одной поставке, допустим, дозаторы, в этой же поставке какие-нибудь детские мешочки для игрушек и еще любой другой продукт. Исходя из этого, у вас сумма за логистику увеличивается. Почему? Потому что объемные грузы, например, дозаторы занимают большее количество. Исходя из этого, стоимость логистики увеличивается. Почему? Потому что объемные товары, в данном случае дозаторы, занимают больше места. Во-первых, для них требуется дополнительная упаковка, вроде обрешетки, и во-вторых, возможно, дополнительная упаковка в виде пузырчатой пленки или защитных подложек. Все эти факторы служат основой для увеличения логистических затрат.

И исходя из этого, стоимость других товаров, находящихся в данной смешанной поставке, например, мешочков для игрушек, будет выше их себестоимости, чем могла бы быть. В результате, когда мы начинаем продавать эти мешочки, мы не в состоянии продавать их по желаемой цене, опираясь на наши затраты! Ведь наш конкурент продает их почти в два раза дешевле. А почему же он может продавать их так дешево? Потому что он доставляет отдельными партиями тысячу штук этих мешочков, и они для него обходятся намного дешевле. А мы, привозя товар смешанным грузом, сталкиваемся с высокой стоимостью логистики, основанной на использовании обрешетки, объема груза и других факторов, увеличивающих стоимость логистики. Поэтому это обязательно следует учитывать, когда вы транспортируете груз, вне зависимости от того, является ли он смешанным или специализированным для конкретного товара.

Чем мы можем помочь?

Наша команда закрывает весь спектр вопросов и задач по работе и продвижению бизнеса на крупнейших торговых площадках. Помимо полного сопровождения при заходе на онлайн-площадку, мы оказываем точечные услуги такие как: анализ, проведение переговоров с партнерами и поставщиками, закупка и доставка товаров из других стран и др. В портфеле компании «Профинвест» есть много успешно реализованных кейсов. Мы работаем по системе теста каждой ниши. Сотрудничая с нами, вы сводите риски по работе с маркетплейсами к минимуму. Пишите мне в личные сообщения в Telegram @AnZapols и записывайтесь на консультацию. Застрахуем вас от возможных ошибок на старте и при ведении бизнеса!👉



Фотограф: Елена Пожарова



Подписывайся
на мой
телеграм-канал
@AnastasiaProMP



profinvst.ru/prof

**ПРОФ
ИНВЕСТ**

8-909-720-00-74 profinvst.ru/prof

nastiya_wb

@AnZapols

Минфин планирует увеличить в 100 раз план по поступлениям в бюджет от приватизации

Об этом на расширенном заседании коллегии Росимущества заявил глава Минфина РФ Антон Силуанов. Ведомство предлагает скорректировать плановый объем поступлений в бюджет в 2024 году от сделок приватизации, он должен составить не менее 100 млрд рублей

— Поступление дополнительных доходов и средств от приватизации у нас в этом году в бюджете — чуть больше 1 млрд рублей. Мы считаем, что цифра должна быть скорректирована — не менее 100 млрд рублей мы ставим задачу сформировать, — цитирует «Интерфакс» Антона Силуанова.

Напомним, что Минфин внес в правительство предложение о снижении доли государства в ряде крупных компаний, анонсировал господин Силуанов в декабре 2023 года. По его словам, речь идет примерно о 30 компаниях, где доля государства превышает 50%. Минфин предложил сократить долю участия до контрольного пакета. — Это могут быть десятки, сотни миллиардов. Перечень находится в правительстве, мы еще должны обсудить его, — прокомментировал изданию министр финансов.

Он отметил, что существует много компаний, в которых государство имеет долю участия под 100%, при этом как собственник государство оказывается менее эффективным, чем частные инвесторы.

Добавим, что по итогам 2023 года в бюджет от приватизации поступило 29 млрд рублей. ▲ (0+)



Антон Силуанов,
министр финансов РФ

— Поступление дополнительных доходов и средств от приватизации у нас в этом году в бюджете — чуть больше 1 млрд рублей. Мы считаем, что цифра должна быть скорректирована — не менее 100 млрд рублей мы ставим задачу ее сформировать

БИЗНЕСКЛАСС

БИЗНЕСКЛУБ

КАК ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ МОЖЕТ ПОМОЧЬ БИЗНЕСУ?



Очевидные (и не очень) кейсы, где ИИ может помочь бизнесу

Иван Самсонов,
руководитель
прикладных исследований
искусственного интеллекта
VK, г. Москва



Регистрация
на семинар



Внедрение существующих цифровых инструментов в современную компанию

Сергей Курьян,
СЕО АО «Нейросети», г. Москва
(разработка готовых решений
с ИИ и нейросетями для бизнеса).
Резидент Клуба Первых

28 марта. 10:00 — 16:00
1 зал кинотеатра «Колизей»

Стоимость: 2000 Р
Подробнее по телефону:
+7 (922) 936-89-57

16+



Тел.: 8 (8332) 760-761 www.kolizeyfoto.ru

ФОТОКНИГИ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

- 📖 ПРЕЗЕНТАЦИИ
- 📖 ПРОДВИЖЕНИЕ
- 📖 ПОРТФОЛИО



Мы работаем с самыми успешными предприятиями по всей России

Изготовление фотокниг от 1 штуки



Примеры готовых книг можно посмотреть по QR-коду



БИЗНЕС НАВИГАТОР LIVE

Возобновляет проведение серии круглых столов по актуальным для бизнеса проблемам с участием первых лиц компаний.

28 марта состоится круглый стол в офлайн-формате на тему «Как решить проблему кадрового дефицита»



Следите за анонсами в  @navigator_kirov_group

По вопросам участия в качестве эксперта:
8 (922) 903-23-12

Как с помощью мебели полностью изменить пространство?

— Мебель — ключевой элемент, позволяющий нам полностью трансформировать пространство и создавать уникальные интерьеры. С помощью правильно подобранной мебели можно визуально увеличить или уменьшить комнату, скрыть недостатки строительных решений и добавить в интерьер свежие акценты, — Павел Шихалеев, руководитель компании «Мебель на заказ»

Используйте вертикальное пространство

Одно из самых важных средств изменения пространства с помощью мебели — это выбор правильной композиции. Комбинируя различные элементы мебели и располагая их в определенном порядке, мы можем создать впечатление просторности или, наоборот, уютной, замкнутой обстановки. Например, выбор шкафа с зеркальными дверцами может визуально расширить помещение и добавить в него света.

Кроме того, мебель может использоваться для оптимизации использования доступной площади. Высокие полки и встроенные стеллажи могут стать настоящим спасением для маленьких квартир или офисных помещений, а узкие полки на стенах или выдвижные ящики под кроватью позволяют хранить предметы и сохранять порядок, при этом не занимая много места. Многофункциональная мебель также является отличным способом сэкономить пространство, чтобы сделать помещение более функциональным.

Трансформация через зонирование

Можно использовать мебель как разделительное пространство. Размещение книжных полок или шкафов-купе между комнатами создает ощущение отделенных зон, что особенно актуально для студийных квартир или небольших офисов. Таким образом, можно создать чувство приватности, не прибегая к масштабным строительным изменениям.

Свет и цвет в мебели

Игра текстурами и оттенками также неотъемлемая часть использования мебели для изменения пространства. Комбинируя мебель с различными материалами и цветами, мы можем создать уникальное визуальное впечатление. Например, мебель с глянцевой поверхностью добавит современности и элегантности в пространство, в то время как натуральные и теплые оттенки дерева создадут атмосферу уюта и комфорта. Правильный выбор цвета и материала мебели может радикально изменить восприятие пространства. Светлые тона расширяют пространство, в то время как яркие акценты добавляют динамики и энергии. Игра со светом также важна — направленное освещение может выделить определенные зоны или создать уютную атмосферу для отдыха.

10 лет в мебельном бизнесе

Я и моя команда делаем корпусную мебель на заказ уже более 10 лет, учитывая предпочтения и потребности каждого клиента. Мое строительное образование позволяет мне учесть все технические



и конструктивные аспекты при производстве мебели. Вместе с моей командой мы создаем уникальные и функциональные кухни и корпусную мебель для дома и офиса! Я горжусь своей работой и всегда готов вложить все свои знания и опыт в создание идеальной мебели для каждого клиента! 🇷🇺



Каталог работ

8 (912) 372-91-51

Я придерживаюсь принципа честности и всегда готов проконсультировать клиента и предложить наилучшие варианты. В конечном счете, стремлюсь к тому, чтобы каждый наш заказчик остался доволен результатом

Рынок лизинга по итогам 2023 года: время ренессанса

В первом полугодии 2023 года российский лизинговый рынок увеличил свою долю с 6 до 9% среди европейских рынков, показав самые высокие темпы роста нового бизнеса. В итоге, по итогам 2023 года новый бизнес в РФ достиг рекордного объема в 3,59 трлн рублей вследствие роста цен на имущество и восстановления экономической активности бизнеса. Согласно базовому прогнозу аналитиков агентства «Эксперт РА», в 2024 году рост объема нового бизнеса составит около 18% преимущественно за счет автолизинга, а также лизинга строительной и железнодорожной техники



Анатолий Перфильев,
младший директор по
банковским рейтингам
агентства «Эксперт РА»

На европейской арене

Российский лизинговый рынок по сравнению с рынками европейских стран за 1-е полугодие 2023 года показал самый высокий темп роста объема нового бизнеса. Низкая база 1-го полугодия 2022 года, на который пришелся пик геополитического кризиса, и рост стоимости предметов лизинга обусловили увеличение нового бизнеса в рублевом эквиваленте на 94%. При этом, несмотря на ослабление рубля (средний курс рубля к евро за 1-е полугодие 2023 года составил 85,84 против 69,36 рубля за аналогичный период 2022-го), динамика нового бизнеса в евровом эквиваленте была также внушительной (+56% за 1-е полугодие 2023-го к 1-му полугодию 2022-го). В результате Россия по объему нового бизнеса за 1-е полугодие 2023-го, как и годом ранее, занимает 5-е место. Как следствие, доля российского лизинга среди европейских стран выросла с 6 до 9% общего объема нового бизнеса, а доля лизингового портфеля при этом увеличилась с 9 до 13%.



Зоя Советкина,
директор по банковским
рейтингам «Эксперт РА»

Восстановление российского лизинга

Для российского рынка лизинга 2023 год прошел в условиях высокой инфляции (7,42%) и ослабления курса рубля (курс доллара к рублю вырос с 70,34 до 89,69). Вкупе с реализацией значительного отложенного спроса на фоне восстановления экономической активности бизнеса указанное привело к рекордному росту лизинга: объем нового бизнеса по итогам 2023 года составил 3,59 трлн рублей, что на 81% превышает уровень 2022-го и на 57% – уровень докризисного 2021-го. Количество заключенных сделок за 2023 год увеличилось с 340 до 484 тыс. (+42%), что также превысило значение 2021-го на 14%.

На фоне низкой базы 2022 года новый бизнес как в корпоративных, так и розничных сегментах показал существенный рост (+119 и +73% соответственно). Пять лет подряд доля розничных сегментов показывает рост и за 2018–2023 годы увеличилась с 56 до 78% объема нового бизнеса. При этом порядка 66% от розничных сегментов занимает автолизинг, среди которого грузовой



Руслан Коршунов,
управляющий директор
по рейтингам кредитных
институтов «Эксперт РА»

транспорт показал двукратный рост нового бизнеса к 2022 году, а легковые автомобили и автобусы – немногим менее 80%. Активное развитие восточного направления грузоперевозок обуславливает необходимость обновления дорожной инфраструктуры, что вместе с крупными жилищными проектами привело к росту потребности в строительной технике, объем нового бизнеса с которой повысился на 64% относительно 2022 года.

Корпоративные сегменты по динамике опередили розничные на фоне более сильного сокращения в 2022 году (рост за 2023-й составил 119%), чему способствовало увеличение нового бизнеса с железнодорожной техникой на 63%. Значительный прирост нового бизнеса (+126%) отмечается по водному транспорту за счет сделок крупных лизингодателей в рамках государственных программ поддержки. В поисках альтернативных рынков сбыта экспорт нефти и газа переориентирован на азиатские страны, что удлинило судоходные маршруты и увеличило потребности в судах. Также росту корпоративных сегментов способствовало заключение разовых крупных сделок с недвижимостью: объем нового бизнеса с недвижимым имуществом в 2023 году увеличился более чем в 8 раз. Из-за существенного размера сделок, которые характерны для клиентов из крупного корпоративного бизнеса, в конце 2023 года агентством произведена реклассификация сегмента недвижимости из розничных в корпоративные.

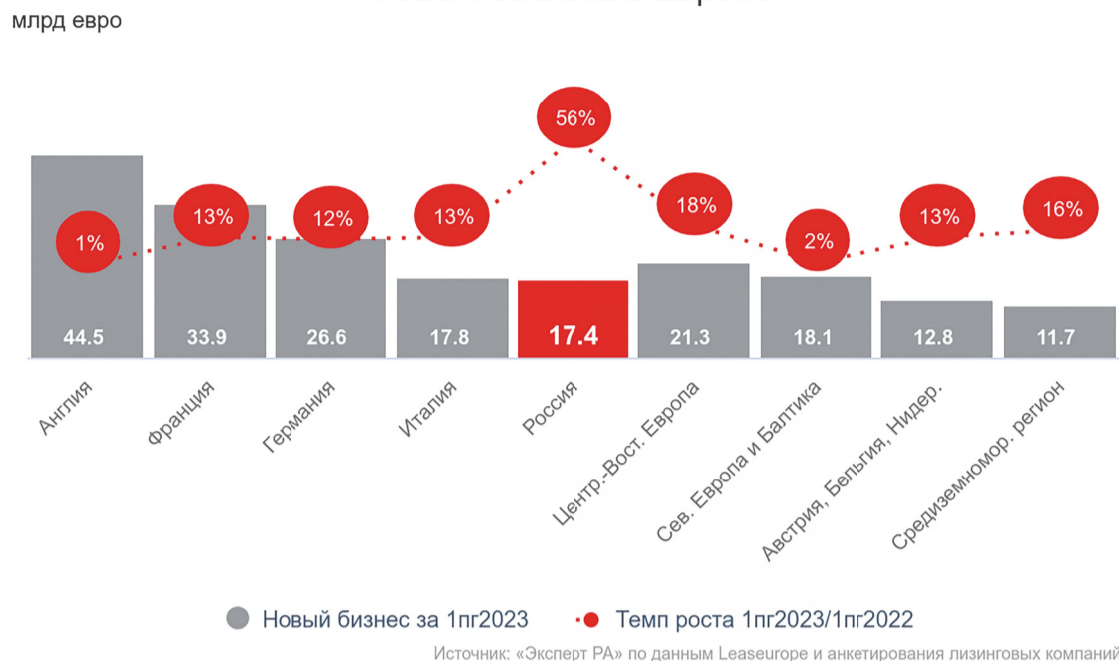
По итогам 2023 года максимальный объем нового бизнеса сохраняется за ГК «Газпромбанк Лизинг», показавшей рост на 105%. На второе место поднялась ГК «Сбербанк Лизинг», увеличив объем нового бизнеса за 2023 год на 147%, «ВТБ Лизинг» занял третью позицию (+104%). Второй год подряд отмечается рост концентрации лизингового бизнеса на игроках топ-10 – 78% нового бизнеса по итогам 2023-го против 75% за 2022-й и 63% за 2021-й. Продолжающаяся экспансия банковских «дочек» на лизинговом рынке обусловила рост их доли в совокупном объеме нового бизнеса с 61 до 64%. В 2023-м продолжился уход иностранных лизингодателей с российского рынка, в результате доля компаний, принадлежащих нерезидентам, за 2023 год уменьшилась с 1,5 до 0,1% объема нового бизнеса.

Ожидания на 2024 год

Аналитики агентства РА «Эксперт» в базовом сценарии на 2024 год не ожидает столь бурного роста лизингового бизнеса, как по итогам 2023-го, поскольку отложенный спрос во многом реализовался. Сдерживающим фактором выступит ужесточившаяся денежно-кредитная политика Банка России, которая приводит к росту стоимости лизинга. Как следствие, рост нового бизнеса в 2024 году может составить порядка 18% относительно взрывного 2023-го. Драйверами останутся розничные сегменты, в частности, автолизинг и строительная техника, в которых отмечается рост активности бизнеса.

В корпоративных сегментах в 2024 году также ожидается рост нового бизнеса, но менее выраженный за счет более трудоемких и длительных процессов импортозамещения. Несмотря на поддержку правительством судостроения и авиастроительства для выхода на стабильное производство требуется существенная модернизация промышленной инфраструктуры и развитие наукоемкого производства. Как следствие, высоких темпов роста лизинга кораблей и самолетов не ожидается. Продвижение e-commerce (в пер. с англ. электронная коммерция) и необходимость организации импортозамещающей промышленности требуют увеличения количества складских и производственных помещений, что может способствовать развитию лизинга недвижимости. На железнодорожный транспорт повышается спрос за счет активного развития восточного направления, роста оборачиваемости вагонов и необходимости обновления подвижных составов. ▲ (0+)

Россия показала самый высокий темп роста нового бизнеса в Европе



Источник: «Эксперт РА» по данным Leaseurope и анкетирования лизинговых компаний

Средняя сумма лизинговой сделки показала значительный рост в 2023 году



Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

Сегменты показали в прошлом году рост выше докризисного 2021 года



Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

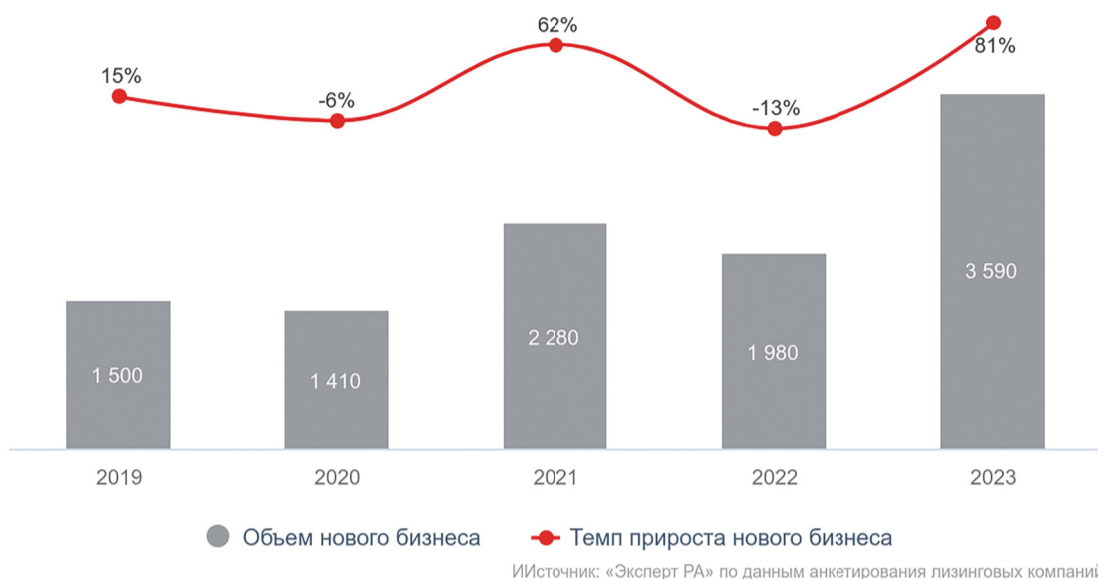
* Рэнкинг лизинговых компаний России по итогам 2023 года: <https://raexpert.ru/rankings/leasing/2023/>

Топ-20 лизинговых компаний России по объему нового бизнеса по итогам 2023 года

Место по НБ		Наименование компании	ИНН	Кредитный рейтинг «Эксперт РА» на 15.02.24	НБ за 2023г., млн руб.	Прирост НБ за 2023 г. к 2022 г., %	Новые договоры за 2023 г., млн руб.	Лизинговый портфель на 01.01.24, млн руб.
01.01.24	01.01.23							
1	1	<u>Газпромбанк Лизинг (ГК)</u>	7728294503		853 554	105	1 522 900	1 821 850
2	3	<u>Сбербанк Лизинг (ГК)</u>	7707009586		441 330	147	1 214 807	1 790 672
3	4	<u>ВТБ Лизинг</u>	7709378229	ruAA	355 485	104	638 663	953 141
4	2	<u>Альфа-Лизинг (ГК)</u>	7728169439		305 159	65	582 294	711 475
5	7	<u>Государственная транспортная лизинговая компания</u>	7720261827		203 062	125	506 496	1 557 734
6	5	<u>ЛК «Европлан»</u>	9705101614	ruAA	200 376	49	н. д.	385 443
7	6	<u>Балтийский лизинг (ГК)</u>	7826705374	ruAA-	144 493	35	223 870	238 038
8	8	<u>РЕСО-Лизинг</u>	7709431786	ruA+	97 519	37	166 385	196 756
9	10	<u>Росагролизинг</u>	7704221591	ruAA-	85 584	27	143 749	263 856
10	14	<u>Совкомбанк Лизинг</u>	7709780434	ruAA-	65 454	126	103 692	100 045
11	18	<u>ДельтаЛизинг</u>	2536247123	ruA+	56 180	265	77 636	119 004
12	12	<u>Интерлизинг</u>	7802131219	ruA-	54 150	71	83 924	82 982
13	9	<u>ПСБ Лизинг (ГК)</u>	7722581759		49 978	-27	115 486	349 954
14	11	<u>ЛК Эволюция</u>	9724016636	ruBBB+	44 294	36	69 101	60 369
15	13	<u>Универсальная лизинговая компания</u>	2721084628		40 574	29	65 729	67 736
16	15	<u>Восток-Лизинг</u>	1644031715		34 648	74	52 574	48 129
17	17	<u>Мэйджор Лизинг</u>	5024093363		31 467	87	51 126	62 832
18	25	<u>КОНТРОЛ лизинг</u>	7805485840	ruBB+	24 201	192	50 777	68 276
19	23	<u>КАМАЗ-ЛИЗИНГ (ГК)</u>	1650130591		23 527	105	37 884	69 791
20	16	<u>УралБизнесЛизинг</u>	1835061171	ruBB+	21 078	20	33 975	42 404

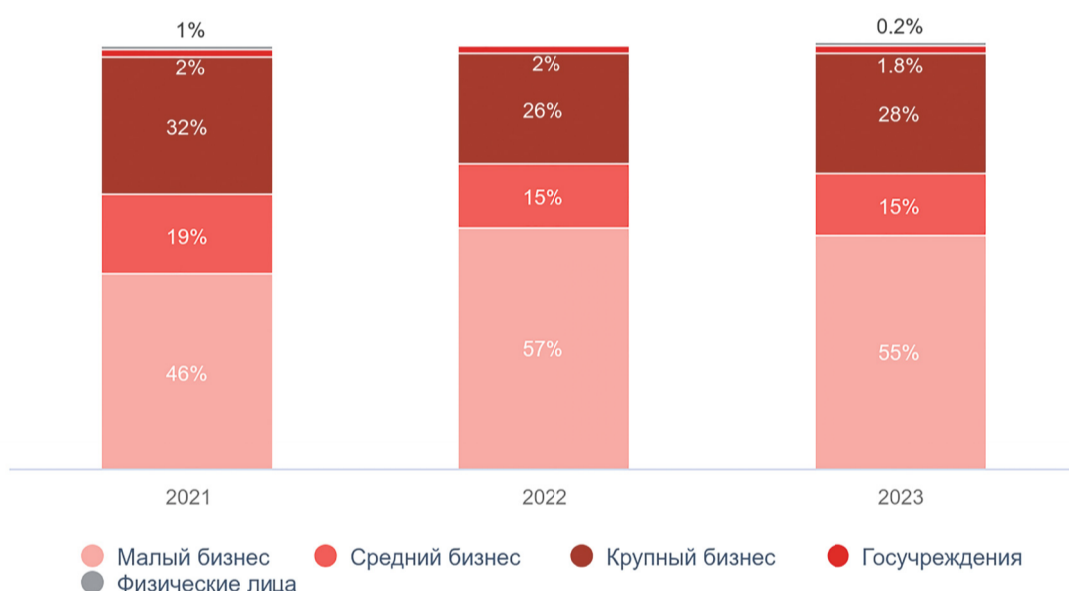
Динамика нового бизнеса

млрд руб.



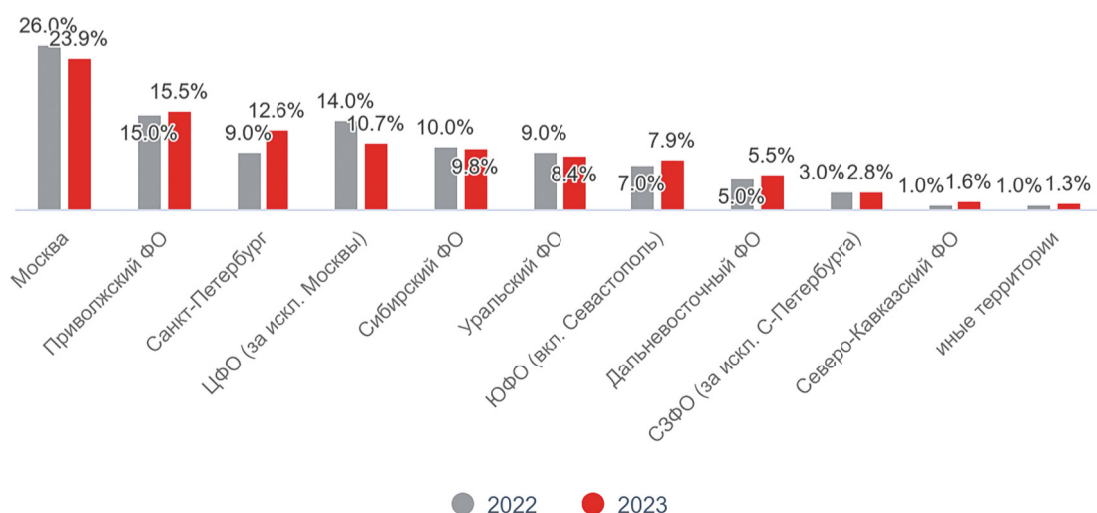
ИИсточник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

Структура нового бизнеса по клиентам



Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

Структура нового бизнеса по регионам



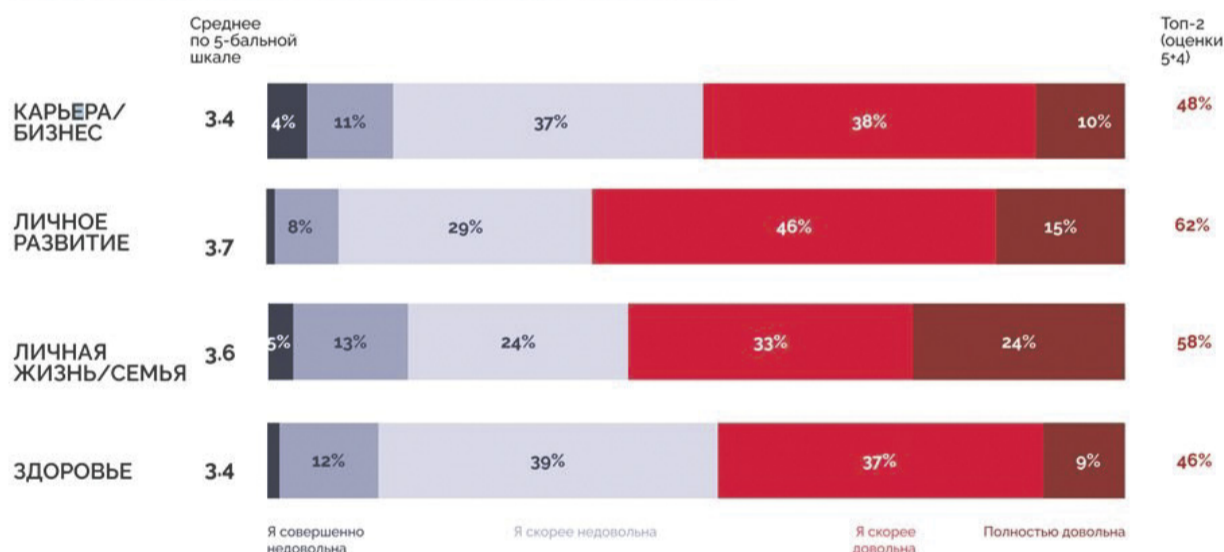
Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

Аналитики агентства РА «Эксперт» в базовом сценарии на 2024 год не ожидает столь бурного роста лизингового бизнеса, как по итогам 2023-го, поскольку отложенный спрос во многом реализовался. Сдерживающим фактором выступит ужесточившаяся денежно-кредитная политика Банка России, которая приводит к росту стоимости лизинга. Как следствие, рост нового бизнеса в 2024 году может составить порядка 18% относительно взрывного 2023 года

Женское лидерство: как найти и проявить собственный голос

Вопросы женского и мужского лидерства, препятствия и стимулы в карьере женщин-руководителей – эти темы рассматривались во время конференции Leadership day. Управление непредвиденным в Школе управления «Сколково»

Удовлетворенность разными сторонами жизни среди женщин-руководителей и предпринимателей



Планы по следующим шагам в карьере/бизнесе: различия по уровню позиции

Карьера /бизнес и личное развитие



77% /10% — статистически значимо больше/меньше, чем в целом по выборке (чем ВСЕ)

Конференция была организована Центром развития лидерства. На сессии, посвященной трендам лидерства, Проректор по образовательным программам. Академический директор программ «Лидеры как преподаватели» и FLOW Марина Карбан представила результаты исследования «Женщины-руководители и предприниматели: барьеры и мотиваторы в карьере и бизнесе».

Школа управления «Сколково» проводит регулярные масштабные опросы, которые показывают актуальную ситуацию с соотношением мужчин и женщин как в бизнесе, так и на образовательных программах. В исследованиях приняли участие 4 тысячи человек. Кроме того, удалось провести опрос в Казахстане, и во время сессии впервые были представлены данные и по ситуации в этой стране. Поскольку речь идет о другом менталитете и других культурных традициях, важно отметить, что ситуации схожи, то есть можно говорить об общих тенденциях в том, что касается положения женщин-лидеров.

В исследованиях принимают участие в основном предприниматели, топ-менеджеры и руководители среднего звена. Однако в этот раз в выборке были и руководители проектов, которых очень много, однако об этой группе часто забывают, отметила Марина Карбан. Главный упор был сделан на вопросы о том, с какими барьерами приходится сталкиваться в своем развитии, какие мотиваторы помогают двигаться вперед, какую поддержку хотелось бы получить.

Довольны ли вы своей жизнью?

Как отметила Марина Карбан, людям не свойственно делить жизнь на карьеру и семью. И на вопрос «Насколько вы удовлетворены вообще разными сторонами вашей жизни?» в большей степени женщины отвечали, что вполне всем довольны. Больше всего (51%) не удовлетворены своим состоянием здоровья.

Но самое интересное, по словам Марины, – это не общие ответы, а то, как они распределяются внутри групп. Так, личным развитием больше всего довольны предпринимательницы и женщины – топ-менеджеры, здоровьем – предпринимательницы. Также стоит обратить внимание на новую группу – руководителей проектов. Как отметила Марина Карбан, это самая расстроенная группа женщин, что весьма показательна. Те, кто работает в корпорациях, хорошо знают, что есть такое понятие, как «пробка среднего»: женщины из сегмента среднего менеджмента не хотят и не могут идти в развитии дальше. Исследование демонстрирует, что именно среди этой категории больше всего неудовлетворенности своей жизнью. И

В основном сделать следующий шаг в карьере мешают одни и те же сложности: «психологические барьеры, установки», «нехватка навыков и компетенций», «гендерные и возрастные ограничения и стереотипы». Одно из исследований Школы управления «Сколково» показывает, что подчас эйджизм влияет гораздо сильнее, чем гендерный вопрос

напротив, больше всего удовлетворены карьерой и развитием бизнеса женщины – топ-менеджеры Куда идти дальше?

Куда идти дальше?

Как показало исследование, достаточно высок пока процент тех, кто не понимает, куда двигаться дальше (18%), хотя в целом примерное понимание есть. В том, каким может стать следующий шаг, было единодушие – большинство считает, что необходимо перейти на следующую позицию. Но в формулировках есть существенная разница между «мужскими» и «женскими» ответами. Мужчины чуть чаще отвечают: «перейти на следующую позицию или повыситься в должности», а женщины отвечают – «расшириться в своих полномочиях». Кроме того, есть небольшая разница в том, что касается смены деятельности – женщины предпочли бы заниматься фрилансом, мужчины – начать свой бизнес. При этом и те, и другие хотели бы пойти учиться.

Стоит обратить внимание и на результаты на предпринимателей и топ-менеджеров. Ответ «расширить бизнес» у предпринимателей стоит на первом. Но женщины – топ-менеджеры, которые, казалось бы, находятся на очень высокой позиции, все же отвечают, что хотели бы расширить полномочия. Это говорит о том, что в сознании все-таки ограничения. При этом руководители среднего звена отвечали по-разному, от «расширить полномочия» до «повышения в должности и смены места работы». То есть это однозначно сигнал, что те, кто находится на среднем уровне, готовы менять место работы, если не обратить внимание и не оказать поддержку. Такая же картина наблюдается у руководителей групп или проектов.

Как показывают данные опросов, и в Москве, и в регионах около 37% менеджеров отказываются предпринимать следующий шаг. Возник закономерный вопрос о причинах. Большинство отвечало примерно так: «Отказался, потому что даже таких возможностей не было; не то, чтобы я был готов совсем отказаться, но раз не было, то я и не делал этот шаг». В топе причин отказа у женщин – приоритет семьи и личного времени или неуверенность в собственных силах, для мужчин первые два пункта – не устроила зарплата и не подходил график работы. Это серьезный знак, который говорит о том, что есть разница даже в ограничениях, когда нужно делать следующий шаг – женщина всегда думает о семье, когда необходим качественный рывок в карьере и в развитии. В такой момент проявляется неуверенность, комплекс самозванца, и это то, с чем надо работать.

Какие барьеры и ограничения тормозят развитие?

Есть несколько типичных препятствий, с которыми сталкивается современная женщина при развитии своей карьеры. Очень часто гендерные стереотипы усложняют карьерный путь, особенно когда речь идет о регионах, отметила Марина Карбан – 52% сталкивались с ними, но при этом наличие внутренней уверенности и работа с собой всегда стоят на первом месте. Эксперты полагают, что для того, чтобы выровнять разницу в оплате труда, например, понадобится еще несколько десятков лет, и существенный разрыв наблюдается во всем мире. Также очевидно, что женщины сталкиваются с большим количеством сложностей, и одна из основных – совмещение заботы о детях и семье с работой и карьерой, а еще нехватка собственных навыков и компетенций и неуверенность в себе и собственных силах.

К гендерным ограничениям относится еще одна особенность – препятствие со стороны

Опыт отказа от карьерного роста или развития бизнеса по собственной инициативе за 2 года



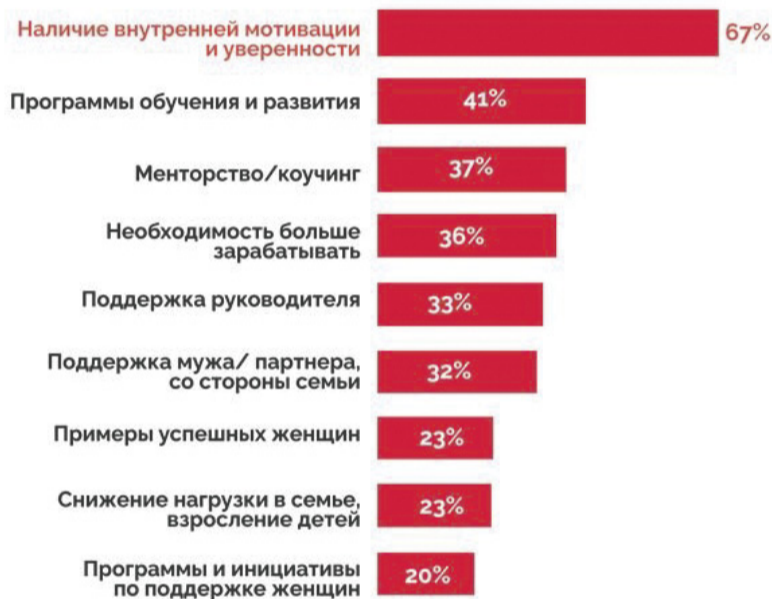
Топ причин отказа от развития у женщин:

ПРИОРИТЕТ СЕМЬИ/ЛИЧНОГО ВРЕМЕНИ	32%
НЕ БЫЛА УВЕРЕНА В СВОИХ СИЛАХ, СТРАХ НЕ СПРАВИТЬСЯ	26%
НЕ ПОДХОДИЛА ДОЛЖНОСТЬ/ КОМПАНИЯ	26%
НЕХВАТКА КОМПЕТЕНЦИЙ	14%
НЕДОСТАТОК ПОДДЕРЖКИ МУЖА/ СЕМЬИ	8%

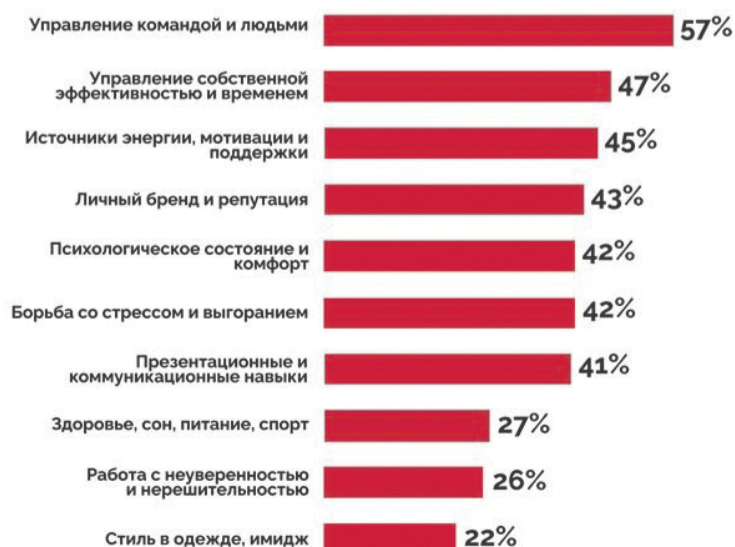
Топ причин отказа от развития у мужчин:

НЕ УСТРОИЛА ЗАРПЛАТА	28%
НЕ ПОДХОДИЛ ГРАФИК РАБОТЫ	25%

Мотиваторы и поддержка в развитии карьеры или своего бизнеса



Интерес к темам обучения и развития среди женщин-руководителей и предпринимателей



Другие интересные темы: (открытые ответы)

- IT/программирование
- Изучение языков
- Личные финансы
- Профессиональные темы

женщины-руководителя, отметила Марина Карбан. В России этот процент снижается, хотя он был довольно высоким. Причем в основном с таким барьером сталкиваются женщины из группы среднего менеджмента. Исследование показало, что в Казахстане сложилась похожая ситуация. Марина Карбан считает, что это связано с достижением определенных позиций, когда у женщины возникает мысль: если я набила коленки, то пусть остальные их тоже набьют и посмотрим, как выживут.

В основном сделать следующий шаг в карьере мешают одни и те же сложности: «психологические барьеры, установки», «нехватка навыков и компетенций», «гендерные и возрастные ограничения и стереотипы». Одно из исследований Школы управления «Сколково» показывает, что подчас эйджизм влияет гораздо сильнее, чем гендерный вопрос. Участвующие в исследовании были нейтральны, отвечая на вопрос «Все ли вам равно, кто является руководителем – мужчина или женщина?» Но вопрос про возраст стал триггером, люди чувствительны к тому, старше или младше их начальник. Когда восприятие возраста соединяется с гендерными вопросами, в это необходимо вникнуть и обязательно разбираться.

Где искать ресурсы на развитие?

Типичный ответ женщин при вопросе о стимулах и мотиваторах: «Только работа с собственной мотивацией, работа с собственной уверенностью может меня двинуть вперед». Как подчеркнула Марина Карбан, это не отменяет ни программ обучения, ни менторства, ни коучинга, что показало исследование – образование на втором месте.

Кроме того, за последние полтора года появились варианты ответов, которых раньше не было: поддержка со стороны мужа и со стороны семьи. Есть разница в ответах разных групп, для женщин – топ-менеджеров очень важны поддержка руководителя и поддержка семьи, для женщин предпринимателей самое важное – это поддержка мужа. Для уровня женщин, которые дошли до достаточно высоких позиций, важны поддержка близкого человека, поддержка партнера. Для руководителей среднего звена, как и для руководителей групп и проектов, самой важно является поддержка руководителя. Только благодаря ей они делают следующий шаг.

Также характерно, что наличие внутренней мотивации и поддержка руководителя для женщин важнее. У мужчин главный мотиватор – необходимость больше зарабатывать. Он есть и у предпринимательниц.

Среди новых поддерживающих инструментов Марина Карбан выделила еще одну категорию, это программы поддержки женщин. При опросе внутри корпораций в 2021 году имеющих такие программы было 8%, в 2022-м – уже 25%. То есть в целом эта категория является зоной развития.

При опросе о том, какой вы видите корпоративную поддержку, многие отмечали программы обучения, менторинг и коучинг, затем все то, что относится к условиям труда: гибкий график, детский сад, отгулы и отпуск. Впервые в ответах прозвучало слово «психолог», это означает, что не так давно о психологической поддержке достаточно открыто начали говорить и женщины, и мужчины.

Что касается тем для программ развития, то участвующие в исследовании дали практически один и тот же ответ. На первом месте «управление командой», «управление людьми», «управление собственным временем». Мужчины в большей степени выбирали «управление собственным временем и собственной эффективностью», для женщин очень важны личный бренд и репутация.

При опросе также выяснилось, что и среди тем одной из последних тоже стоит здоровье.

Типичный ответ женщин при вопросе о стимулах и мотиваторах: «Только работа с собственной мотивацией, работа с собственной уверенностью может меня двинуть вперед». Как подчеркнула Марина Карбан, это не отменяет ни программ обучения, ни менторства, ни коучинга, что показало исследование – образование на втором месте.

Кроме того, за последние полтора года появились варианты ответов, которых раньше не было: поддержка со стороны мужа и со стороны семьи. Есть разница в ответах разных групп, для женщин – топ-менеджеров очень важны поддержка руководителя и поддержка семьи, для женщин предпринимателей самое важное – это поддержка мужа. Для уровня женщин, которые дошли до достаточно высоких позиций, важны поддержка близкого человека, поддержка партнера. Для руководителей среднего звена, как и для руководителей групп и проектов, самой важно является поддержка руководителя. Только благодаря ей они делают следующий шаг

С одной стороны, менеджеры им недовольны, с другой – это не та тема, которая интересует больше всего. Топ-менеджеры в большей степени интересуются управлением командой и источниками энергии, для предпринимателей важен «личный бренд». Для топ-менеджеров в большей степени интересна «борьба со стрессом». Очень симптоматично, что для топ-менеджеров важны темы, связанные с имиджем и стилем одежды. Можно предположить, что в корпоративном мире люди часто думают о том, как окружающие воспринимают нас, считывая наш внешний вид и одежду.

При опросе 56% женщин и 38% мужчин сказали, что используют кого-либо из внешних специалистов практик и поддержки, 19% мужчин считают менторство и коучинг основным инструментом, 58% мужчин из наших опросов не используют никакие инструменты поддержки. В целом вопросы поддержки касаются не только женщин или мужчин, они касаются всех, кому она нужна. И признать, что это так – это большой шаг, уверена Марина Карбан.

Все эти группы ответов очень интересны с точки зрения формирования женских ролевых моделей. Любая женщина, обладающая голосом, по определению сильна, но поиск этого голоса крайне сложный, отметила Марина. По ее словам, по итогам программы развития лидерского потенциала Нилимы Бхат определяющими можно назвать два определяющих слова – «достаточность» и «присутствие». Именно эти два понятия позволяют голос не просто находить, но и проявлять. «Мы с вами уже ролевые модели, хотим мы этого или не хотим. Но выбор того, какая это ролевая модель и что ты делаешь, оказывается очень важным», – сказала в завершение Марина Карбан.

Чем больше женщин – ролевых моделей будет, тем больше будет тех изменений, которые помогают находить себя в карьере и развитии. ▲ (0+)

Материал и фото предоставлены бизнес-школой «Сколково»

** Метод исследования – опрос посредством телефонии и e-mail-рассылки по базе бизнес-школы «Сколково». Опрошено 4000 респондентов в 2024 г.*

Вязка собак: как получить здоровых щенков

Вязка животных — важная и ответственная задача, требующая тщательной подготовки. Каждая ситуация уникальна, и необходимо учитывать особенности каждой породы и каждого животного. Правильно проведенная вязка собак может привести к рождению здоровых и крепких щенков, которые станут радостью для своих владельцев. Чем может помочь современная ветеринария в этом вопросе, разбирались с врачом-репродуктологом сети ветклиник «Биосфера»

Потомство от семени

— Я специализируюсь на репродуктологии, патологиях беременности и репродуктивного тракта. В своей работе я помогаю собакам и кошкам забеременеть и поэтому всегда стремлюсь получать новые профессиональные знания. Недавно решила освоить направление лечения заболеваний репродуктивных органов кобелей и искусственного осеменения животных. Благодаря этому в сети клиник «Биосфера» появилась услуга искусственного осеменения, которая стала очень востребованной среди заводчиков домашних животных! Это стало хорошим бонусом к такой услуге как спермограмма, которую мы уже выполняем. Спермограмма помогает определить фертильность спермы и способность кобеля дать потомство, — рассказывает Ксения Лисова-Новгородцева, репродуктолог сети клиник «Биосфера». — Это особенно актуально для крупного и мелкого рогатого скота, где при воспроизводстве потомства важны определенные качества, например, его молочная продуктивность. В собаководстве и кинологии также очень важно сохранять племенное качество потомства породы, чтобы она не исчезла. Что касается искусственного оплодотворения кошек, то этот процесс сложнее в разы из-за трудностей забора спермы у котят.

По словам Ксении Игоревны, основными клиентами в вопросах воспроизведения здорового потомства являются заводчики, которые занимаются разведением породистых животных и очень заинтересованы в их продуктивной вязке. Владельцы собак, не занимающиеся разведением, обращаются в основном с проблемами заболеваний органов малого таза (матки и яичников).



Ксения Лисова-Новгородцева,
репродуктолог сети клиник «Биосфера»

— Если вы все-таки приняли решение о вязке, то нужно определить оптимальный для этого день. Это можно сделать в нашей клинике: сдать кровь на гормоны, сделать мазок. Не помешает проверить животное на инфекционные заболевания, вызывающие аборт, бесплодие и т.д. Такую услугу мы тоже предоставляем. Партнера желательно также обследовать на наличие инфекций. Ведь если он заражен, это может привести к заболеванию другой собаки и опять же к аборту и последующим заболеваниям, — добавляет Ксения Игоревна.

Здоровье будущих мам — залог здорового потомства

Причин репродуктивных заболеваний бывает много. Если завести потомство не получается, то лучше как можно быстрее начать диагностику и лечение. Поэтому важно обратиться на консультацию к специалисту-репродуктологу. На первичной консультации врач выяснит все репродуктивные особенности пациента и соберет анамнез. Например, как часто идет течка у сук, как она проходит, есть ли хронические проблемы с репродуктивной системой. У владельцев кобелей уточняют, когда последний раз была вязка и какова наследственность патологий по родословной. Исходя из этого назначаются необходимые

диагностические процедуры, которые обычно включают ультразвуковое исследование, цитологию мазка и анализы крови на гормоны и инфекции. Если речь идет о кобелях, то их всегда рекомендуется проверять перед вязкой, особенно если они долго не были задействованы в разведении (больше года) или перенесли заболевания, либо принимали лекарственные препараты.

— На данный момент у меня есть пациентка — корги по кличке Аля, у которой после течек наблюдалась пиометра (гнойное воспаление матки). Мы провели лечение, сдали мазок, определили вызывающую воспаление бактерию и назначили соответствующую антибиотико- и гормонотерапию. У нее прошла течка, пиометры не возникло, результаты спермограммы кобеля оказались фертильными и соответствовали норме. Мы провели искусственное осеменение, и ждем положительного результата — беременности здоровым потомством, — добавляет Ксения Игоревна.

Если собака не может забеременеть или родить щенков, придется набраться терпения, так как процесс диагностики может занять значительное время. Главное как можно скорее обратиться к специалисту. Современная ветеринария предлагает целый комплекс решения проблем с репродуктивными органами у животных. ♣

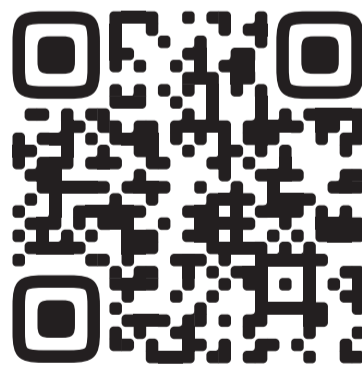


БИОСФЕРА
ветеринарная клиника

На консультацию и/или лечение можно записаться по телефонам клиник «Биосфера»:

- ул. Солнечная, 19 б. Тел. 44-97-97
- ул. Московская, 4. Тел. 38-39-40
- ул. Чернышевского, 7. Тел. 44-27-97
- ул. М. Гвардии, 2 д, Нововятский р-н. Тел. 44-67-97

• или по телефону круглосуточного филиала на пр. Строителей, 9/1. Тел. 44-37-97.



Navigator-kirov.ru

О бизнесе по делу

Читайте или смотрите. Как вам удобно.



БИЗНЕС
НАВИГАТОР LIVE



Судебный процесс как инвестиция

Новый инструмент для инвестиций — финансирование судебных процессов — набирает популярность в России. Юристы убеждены, что этот институт будет развиваться и дальше, как это уже произошло в США и Великобритании. Там объемы инвестиций, по разным оценкам, исчисляются миллиардами долларов, а число участников рынка — десятками. О том, как в ситуации кризиса малому и среднему бизнесу может помочь судебное инвестирование, рассказывает управляющий партнер NLF Group, выпускник Сколково EMBA Максим Карпов.



Что такое судебное финансирование

Рынок судебного финансирования уже почти 20 лет существует на Западе, а несколько лет назад начал формироваться в России. Только за прошлый год он вырос на 30% и имеет все шансы на кратное увеличение в этом году. Чем так привлекательны судебные инвестиции для бизнеса?

1. Это безвозвратное финансирование: судебный инвестор берет на себя риски, связанные с неблагоприятным исходом разбирательства. В случае проигрыша он теряет свои вложения, в случае выигрыша — зарабатывает.

2. Это не займ. А значит, компании не нужно платить проценты и опасаться просрочки оплаты. Вместе с деньгами судебного инвестора заявитель получает бесплатную экспертизу, которая по уровню сопоставима с лучшими юридическими фирмами.

3. Высокая заинтересованность в выигрыше и вовлеченность в процесс. Инвестор сделает все, чтобы максимизировать выигрыш. Ведь вернуть свои деньги он сможет только в случае победы.

Для простых однобитных запросов выгоднее и проще нанять юриста. Если же предстоит сложный процесс с большим объемом работы с доказательственной базой, где много параллельных судебных

линий, где задействованы разные международные юрисдикции — тогда требуется судебный инвестор с релевантным опытом.

Экономика судебного финансирования

Для инвестора

Доля инвестора зависит от рисков, которые он на себя принимает. С учетом конкретных рисков пропорции могут быть скорректированы в любую сторону. Простой с точки зрения судебного инвестора кейс: ответчик — крупная компания, правовая позиция однозначная (есть договор займа, займ был получен и не возвращен), сумма иска большая. За участие в процессе инвестор попросит 10-20% от суммы взыскания.

Иначе оцениваются риски, когда правовая позиция такая же, но ответчик — ООО с имуществом стоимостью 10 млн рублей. Если, например, иск на 100 млн., то инвестор должен решить: сможет ли он в случае выигрыша найти другие активы у ответчика и дотянуться до них. Также инвестор учитывает временную стоимость денег. Если он видит, что процесс будет длиться больше года, то прибавляет на свое усмотрение еще процент к своей доле.

Для заявителя

Истец в случае работы с судебным инвестором возвращает как минимум

фактические издержки. Например, предприниматель подает в суд на компанию, которая не оплатила поставку товара на 40 млн рублей. Цена иска состоит из: суммы основного требования, которая указана в договоре — 30 млн рублей, а также санкций за просрочку и за пользование чужими деньгами — 10 млн рублей. При этом прямые затраты истца на производство и логистику составили 20 млн рублей.

Если инвестор запросит 25%, то через год-полтора предприниматель получит свои 30 млн, а инвестор — 10 млн. Но даже при доле инвестора 40% истец не понесет прямых убытков от сотрудничества. Скорее, инвестор откажется от кейса, где издержки окажутся слишком высокими.

Причины обращения за финансированием

1. Отсутствие собственных средств на дорогое сопровождение процесса. То есть у заявителя нет ресурсов, чтобы самостоятельно финансировать сложный правовой спор.

2. Нужны не только деньги, но и экспертиза. Заявителю не хватает опыта или возможностей, чтобы самостоятельно сформировать команду юристов, экспертов и форенсиков — специалистов, которые умеют находить активы и судебные доказательства, или он не

хочет этим заниматься. Например, у производственной компании есть деньги на финансирование дорогого процесса, но его сопровождение выходит за рамки компетенций штатных юристов. Следовательно, придется привлекать внешних специалистов, формировать отдельную проектную группу и координировать ее деятельность. Это создаст непрофильные организационные затруднения. Проще отдать дело инвестору, который за свои деньги создаст команду и станет заниматься всем.

3. Необходимость разделить риски и получить дополнительную экспертизу. У заявителя есть и деньги, и собственная экспертиза, но хочет найти партнера, который будет также заинтересован в успехе дела, как и он сам. Напомню, в отличие от консультантов, которые зарабатывают на процессе, инвесторы получают вознаграждение только в случае победы. Пример: заявитель хочет убедиться, что все делает правильно, и привлекает судебного инвестора на небольшую долю.

Участие судебного инвестора в процессе — это знак качества для рынка. Оно показывает, что эксперт верит в процесс и готов вкладываться в него своими деньгами.

Проверка заявки

Стороны подписывают NDA, инвестор запрашивает и рассматривает ключевые

документы. Инвестор оценивает шансы на успех дела, вероятность исполнения судебного решения (есть ли у ответчика имущество, которое можно взыскать), а также экономику процесса — покроет ли сумма взыскания прогнозируемые издержки. Иногда бывают хорошие кейсы, когда есть и активы, и правовая позиция, но издержки могут оказаться слишком высокими. По статистике инвесторы одобряют только 1-2% заявок. Среди основных причин отказа:

- Требования не защищаются российским (и иным) правом. То есть заявитель опирается на такие доводы, которые не могут быть положены в основу судебного обращения.

- Отсутствуют документы, подтверждающие право требования. Например, нет актов приема выполненных работ, нет оригиналов документов, подпись отличается от образца и т.д.

- Заявитель не вызывает доверия. Например, ранее привлекался к ответственности за систематическое неисполнение принятых на себя обязательств, введение контрагентов в заблуждение, извлечение преимущества из владения инсайдерской информацией.

- У должника (лиц, контролирующих должника) отсутствует имущество для погашения требований заявителя. А также в случаях, когда затраты на розыск и арест имущества делают экономически бессмысленными требования кредитора.

- Срок на взыскание, розыск и истребование с должника слишком велик, что делает инвестиции нерентабельными.

Юристы могут по-разному оценивать один и тот же кейс. Один говорит: мы никогда этого не докажем, нам эту сумму завернут. Другой скажет: у нас уже была такая практика, есть шанс успеха на таких-то условиях. Одна из задач инвестора при подготовке сделки — выявление такой правовой позиции, которая максимизирует общие шансы на успех.

После того, как фаза сбора документов и оценки правовой позиции пройдена, инвестор организует инвестиционный комитет. Акционеры и управляющие партнеры фонда голосуют за принципиальное одобрение сделки. После чего отправляется оффер (который предварительно уже обсуждался с истцом). Оффер — это полужуримализованное письмо на бланке, в котором инвестор сообщает, что он готов финансировать кейс при условии, что верны такие-то обстоятельства, в обмен на такую-то долю в будущей прибыли. После этого подписывается договор.

Истец может отказаться от сделки на любом этапе, пока не подписано юридически обязывающее соглашение для двух сторон. Нужно подумать: а не проще ли выйти на мировое соглашение с ответчиком и самостоятельно договориться, снизив в полтора раза сумму исковых требований. Или попробовать договориться с юристами, сопровождающими дело, на гонорар успеха. Правда, если инвестор финансирует все под ключ и привлекает необходимых специалистов за свои деньги, то юристы, как правило, не возьмут свой гонорар сразу, но будут просить деньги на оплату пошлин и экспертов.

Как только соглашение подписано, истец не сможет без согласования с инвестором заключать какие-либо соглашения, связанные с изменением исковых требований, отказом от иска и так далее. Заявитель и судебный инвестор становятся партнерами, одинаково заинтересованными в благоприятном исходе дела. ▲(0+)

“

Для простых однобитных запросов выгоднее и проще нанять юриста. Если же предстоит сложный процесс с большим объемом работы с доказательственной базой, где много параллельных судебных линий, где задействованы разные международные юрисдикции — тогда требуется судебный инвестор с релевантным опытом.

Критерии

Выбора судебного инвестора

В России пока еще не такой большой выбор — фонды и компании, занимающиеся судебным инвестированием, можно пересчитать по пальцам одной руки. Западный рынок куда разнообразнее. На что ориентироваться:

• Репутация и опыт

Чем больше у инвестора практики и связей на рынке юридических услуг, розыска активов и т.д., тем больше ценности он привнесет в процесс. У начинающего инвестора могут быть деньги, но может не хватить навыков, чтобы правильно оценить риски и структурировать проектный менеджмент вокруг кейса.

• Скорость работы

На Западе есть инвесторы, которые оценивают наиболее сложные кейсы по полгоду. Это может создать для заказчика сложности, связанные, например, с истечением сроков исковой давности. Стандартный срок рассмотрения заявки — 1-3 месяца. В России решения обычно принимаются быстрее — в течение нескольких недель.

• Гибкость подхода

Этот критерий актуален, если у заявителя не совсем стандартное дело, или дело, связанное с экзотическими для Запада юрисдикциями. Гибкие инвесторы просят больший процент в выигрыше, но другие игроки такие дела в принципе не финансируют.

Лучше получить предложения о финансировании от разных инвесторов, чтобы выбрать наиболее подходящее. И обязательно обратить внимание на комфорт в работе: скорость реакции, открытость к обратной связи, понятность процедур, позиции и плана действий. И просто психологический комфорт в общении.

Успешной заявки

- Исковые требования не менее 10-15 млн рублей. Ниже этого уровня российскому инвестору неинтересно участвовать, издержки будут выше. Порядок в цифр в регионах может быть гораздо ниже. Кстати, минимальный размер исковых требований на Западе обычно начинается от 10 млн долларов.

• Исходные данные о том, как можно получить возмещение

Как минимум необходимо предоставить имеющуюся у заявителя информацию об активах должника, желательно из официальных источников. При этом речь необязательно идет о наличии денег на счетах или недвижимого имущества в собственности. Это могут быть долгосрочные и крупные госконтракты или действующие лицензии и патенты. Варианты остаются даже при объявлении банкротства. Если были допущены злоупотребления — вывод активов или сокрытие информации об активах, то к субсидиарной ответственности можно привлечь лиц, контролирующих компанию-должника. Например, ответчик — явно небедный человек и ведет крайне вольготный образ жизни. При этом он является контролирующим акционером компании, которая уже объявлена банкротом. И кредиторы были оставлены ни с чем, несмотря на явные признаки вывода активов перед процедурой банкротства. В случае необходимости поиск имущества проведут специалисты в сфере розыска активов.

• Сформулированная правовая позиция

Это юридическая справка, в которой описывается суть дела и мнение истца. Желательно, чтобы правовая позиция соответствовала доминирующей судебной практике той судебной системы, куда планируется обращаться (российские или зарубежные суды).

Дополнительно в заявке можно указать размер запрашиваемого финансирования или названия юридических компаний, которые должны сопровождать процесс.

МЫ С ВАМИ В КОНТАКТЕ!



Онлайн-запись
на консультацию



Мария Городилова
бизнес-юрист

Сила в правде. Юридическая помощь для бизнеса

“ Непрерывно занимаюсь юридической и правозащитной деятельностью более 7 лет. Каждое новое дело для меня — это новые знания и огромный опыт. Я не боюсь браться за сложные задачи и всегда стараюсь справиться с ними на «пятерку». Вы можете не сомневаться, что в общении с вами я буду честна и порядочна. И отзывы моих доверителей это подтверждают!

- Договорное право
- Арбитраж
- Защита интеллектуальной собственности
- Решение сложных вопросов с работниками
- Реклама, маркировка и персональные данные

ул. Карла Маркса, 21
офис 534 («БЦ Премиум»)
8 (919) 522-47-32

Правовой анализ вашей ситуации на встрече — бесплатно



Больше примеров наших работ по благоустройству захоронений, достойных памятников, оградок, цветников и всего для ритуала прощания



Сканируйте QR-код и пишите мне лично, помогу решить вопросы



Сергей Вершинин

Учредитель компании по благоустройству захоронений «ГРАНИТ GROUP»®

Комбинированные памятники из гранита



Исетский гранит + габбро

Размер:
100 x 50 x 5(6) см
36 900 ₽



Южно-Султаевский гранит + габбро

Размер:
100 x 50 x 5(6) см
36 900 ₽



Ладожский гранит + габбро

Размер:
100 x 50 x 5(6) см
37 900 ₽



ГРАНИТ GROUP
СОХРАНИМ ПАМЯТЬ О ВАШИХ БЛИЗКИХ

ул. Профсоюзная, 29
8 (8332) 22-30-08
granitgroup43

КОМФОРТ. КАЧЕСТВО. ДОСТУПНАЯ ЦЕНА



Еще больше образов на любой случай представлено в каталоге



Женская одежда собственного производства Фабрики «8 Марта» это:

- Женственность и легкость с разнообразием коллекций и стилей
- Вы сможете создать образ практически на каждый случай — для повседневной носки, офиса или праздника



ул. Заводская, 47 Б (2 этаж)
77-19-14
fabrica8marta
id155087369

ТОТАЛЬНАЯ ЗИМНЯЯ РАСПРОДАЖА!

До 30.04.2024



Больше работ:
zona_komforta_kondicionery



Корзина для кондиционера на фасаде. От производителя!

“ А вы знали, что внешний блок кондиционера можно спрятать в красивую корзину? Для наших клиентов мы изготавливаем и устанавливаем корзины для внешних блоков сплит-систем в цвет фасада. Важный момент — мы знаем требования застройщиков и все этапы согласования установки фасадных корзин, поэтому делаем все по регламенту.

- Работаем по договору — все честно и прозрачно
- У нас заключены дилерские договоры со многими производителями кондиционеров, в т.ч. с Panasonic, Hitachi и Haier, поэтому можем подобрать нужную вам модель по оптимальной цене
- Замер бесплатно! После него называем точную стоимость монтажа



ул. Власовская, 2/4
8 (922) 668-68-56
комфортнодома.рф

По промокоду НАВИГАТОР скидка 5%

До 30.04.2024

МЫ С ВАМИ В КОНТАКТЕ!



Онлайн-запись
на консультацию



Ольга Швецова

Инвестиционный брокер, инвестор, участник PRO.INVEST — сообщество инвесторов

От одной сделки к другой — по инвестиционному плану

“ Узнайте секреты успешного создания и умножения капитала, чтобы ваши деньги начали зарабатывать другие деньги! На своих консультациях рассказываю, что жить в том месте, где всегда мечтали — это цель, которая осуществима. Удивлю, что стоимость зарубежной недвижимости сопоставима с ценой на «однушку» в мегаполисе. Помогу с подбором недвижимости за границей и в России, и расскажу, как мечту сделать целью!

☎ 8 (922) 992-02-11
✉ shvetsovaestate
🌐 shvetsova-estate.ru

**Консультация —
бесплатно!**



Каталог работ



Наталья Шулятева

Директор «Арт-Строй_43»

Свой дом, наполненный теплом от «Арт-строй_43»

Строительство каркасных домов под ключ.

- Строительство домов, коттеджей, бань, коммерческих объектов по панельно-каркасной технологии на территории РФ
- Собственное производство СИП-панелей
- Строим круглогодично. В межсезонье дешевле
- Система трейд-ин, возможен обмен вашей недвижимостью на строительство дома



☑ ул. Герцена, 56
☎ 8 (922) 989-54-41
✉ artstroy43

**Строительство от 21 000 руб./кв.м
Монтаж от 10 дней**



Онлайн-запись
на консультацию



Анна Зорина

Семейный психолог, социальный педагог, психолог федерального проекта «Наставничество»

Помогаю обрести гармонию с собой

“ Помогаю обрести гармонию с собой, отношениями, финансами. Перепрошью ваши старые и неэффективные установки. Работаю в авторской методике, которая точно поможет вам разобраться со всеми вопросами: я, самооценка, деньги, отношение, бизнес, дети, уверенность, страхи, родители.

☎ 8 (912) 724-18-52
✉ as_zorina_psixolog

**По промокоду НАВИГАТОР —
тест об уровне выгорания**



Онлайн-запись



Гульнара Солоницына

Основатель Центра подологии и ногтевого сервиса «Гранат», подолог

Какие проблемы помогает решить подолог?

“ Грибок, вросшие ногти, трещины на пятках, потливость ног, неприятный запах — проблемы достаточно деликатные. Помочь с ними может подолог. Не стоит путать подологический педикюр с обычным. Задачи мастера ногтевого сервиса исключительно эстетические — привести ногти в идеальное состояние, покрыть их лаком, сделать пяточки гладкими. Подолог же работает с проблемами стоп и ногтей.

Я работаю на профессиональном оборудовании и материалах премиум-класса, соблюдая все требования санитарных норм. И сделаю все, чтобы подарить вам комфортную жизнь на ногах!



☑ ул. Мопра, 111А
☎ 8 (912) 372-55-55
✉ podolog_kirov

**Скидка на первое
посещение 15%
по промокоду НАВИГАТОР**



Каталог работ



Евгений Котельников

Индивидуальный предприниматель

Строим комфортные дома для жизни

“ Строительство каркасных домов под ключ. Кроме высокого качества нашей продукции, еще одним главным преимуществом наших каркасных домов является их цена. За счет сотрудничества с оптовыми поставщиками сырья, мы удерживаем выгодные цены на наши каркасы, при неизменном качестве. Весь процесс создания каркаса налажен и, после утверждения проекта, занимает до нескольких недель. Цена фиксированна и прописывается в договоре!

☎ 8 (922) 933-00-29
✉ evgenii_karkasnik

**Бесплатный расчет
стоимости дома!**



Navigator_kirov_group
О бизнесе по делу



БИЗНЕС LIVE