



# СЕМИНАРЫ ПОДГОТОВЛЕНЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ АССОЦИАЦИЕЙ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ТОРГОВЛИ

г.Москва  
24 ноября 2010г.



117230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601  
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru



№	ПРОГРАММА СЕМИНАРОВ 24 НОЯБРЯ 2010г.	
1).	<b>5 лет НААТ – перезагрузка. Новый подход к деятельности ассоциации в РФ</b>	11:30 –12:00
2).	<b>Обзор рынков вендинга Европы и России</b>	12:00 –12:30
3).	<b>Зарубежный опыт вендинга, перспективы его применения в РФ</b>	12:30 –13:30
4).	<b>Построение организационно-функциональной структуры вендинговой компании на различных этапах её развития.</b>	13:30 –14:15
	<b>ПЕРЕРЫВ</b>	14:15 –15:00
5).	<b>Правовые вопросы организации и функционирования вендинга в РФ</b>	15:00 –15:45
6).	<b>Правоприменительная практика, плюсы и минусы различных систем налогообложения (ЕНВД, УСН, ОСНО)</b>	15:45 –16:30
7).	<b>Общее собрание НААТ (открыт доступ для всех желающих)</b>	17:00 –18:30



# 5 лет НААТ – перезагрузка. Новый подход к деятельности ассоциации в России

Президент НААТ,  
Белоцерковский Борис Григорьевич



# Обзор рынка вендинга Европы

Руководитель компании "24 Vend Ltd" (Великобритания)

[www.24vend.com](http://www.24vend.com)

Gillian White



## Содержание презентации

- О компании 24vend Ltd
- О Европейской Ассоциации Вендинга (EVA)
- Совместное исследование EVA и Datamonitor
  - Рынок Западной Европы
  - Рынок России
- Резюме

## Компания 24Vend \_ [www.24vend.com](http://www.24vend.com)

- Глобальная консалтинговая компания специализирующаяся на вендинге и не сетевой розничной торговле.
- Компания оказывает услуги по всем направлениям вендинга : автоматы, платёжные системы, технологии, питательная ценность продуктов.
- Г-жа **Gillian White** является членом Правления AVA (Ирландской Ассоциации Вендинга), а также входит в состав комитета по гигиене и комитета по маркетинговым исследованиям Европейской Ассоциации Вендинга.
- Г-н **Neil Harrington** входит в состав комитета по технике и комитета по безналичным системам оплат Европейской Ассоциации Вендинга.





# Европейская Ассоциация Вендинга (EVA)

- Основана в 1994г. с целью лоббирования интересов членов ассоциации, а именно:
  - Производителей вендингового оборудования.
  - Производителей платёжных систем и программных решений для вендинга.
  - Производителей и поставщиков продуктов и напитков.
  - Операторов.
  - Производителей вендинговых стаканчиков.
- Ассоциация является не коммерческой организацией имеющей три типа членства:
  - 21 Ассоциации Европейских стран
  - 66 Компаний
  - EPDWA: Европейскую Ассоциацию Водных Диспенсеров



## Миссия Европейской Ассоциации Вендинга

- Лоббировать интересы вендинга в Европарламенте
- Оказывать влияние на оптимизацию бизнес, административной и законодательной среды функционирования вендинга.
- Представлять интересы и говорить от имени вендинговой индустрии по любым вопросам.





## Угрозы и вызовы с которыми сталкивается европейский вендинг

- Изменения законодательства по охране окружающей среды, торговые автоматы и не только.
- Дебаты по проблемам ожирения (диеты и питательной ценности продуктов).
- Пересмотр директивы касающейся сетей (CE-marking)
- Продукты и упаковка.
- Проблемы поддельных Евро банкнот и монет. Фальшивомонетчики стали более изобретательными.
- Имидж вендинга.
- Брюссельская изобретательность.



# Совместное исследование рынка вендинга и его потребителей Datamonitor/EVA

- Цель:
  - Определение ключевых факторов влияющих на развитие индустрии и барьеров препятствующих развитию.
  - Получение данных для использования в целях PR работы.
  - Обеспечение членов EVA информацией об индустрии.
- Исследование охватывает 21 страну, включая Россию.
- Исследование постоянно обновляется для того, чтобы понимать тренды развития индустрии вендинга.
- Практические рекомендации мер по проблемным вопросам индустрии.



## Методология

- Партнёрство EVA / Datamonitor
  - Объединение практических знаний вендинга (EVA) с исследованием рынка (Datamonitor)
- Вовлечение в исследование большого количества участников
  - Опрос сотен вендинговых операторов
  - Интервьюирование экспертов
  - Сверка данных с данными комитета по маркетинговым исследованиям (EVA)
- Использование других источников информации.



## Масштаб исследования

- Продукты
  - Горячие напитки
  - Холодные напитки (банки и бутылки)
  - Снеки и продукты питания
- Географический охват
  - 20 стран членов EVA + Украина
  - Австрия, Бельгия, Чехия, Дания, Франция, Германия, Греция, Венгрия, Ирландия, Италия, Голландия, Польша, Португалия, Россия, Словакия, Испания, Швеция, Швейцария, Турция, Великобритания и Украина



## Полученные знания о рынке





## Хорошие новости или плохие новости ?



В Европе 295 млн. человек пользуются вендинговыми автоматами не менее 1 раза в неделю (41%) и 161 млн. не менее 1 раза в день (22%)

В Европе 167 млн. человек (23%) не используют вендинговые автоматы потому, что не имеют их по близости от места работы или проживания





## Европейский рынок вендинга

- В 2009г. оборот составил 12 млрд. Евро
- 9,800 компаний и 85,500 рабочих мест
- 3.8 млн. вендинговых автоматов
- Основные места размещения:
  - Работа (81%)
  - Транспорт
  - Больницы и поликлиники
  - Спортивные и учреждения досуга
  - Образование





111230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601  
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru

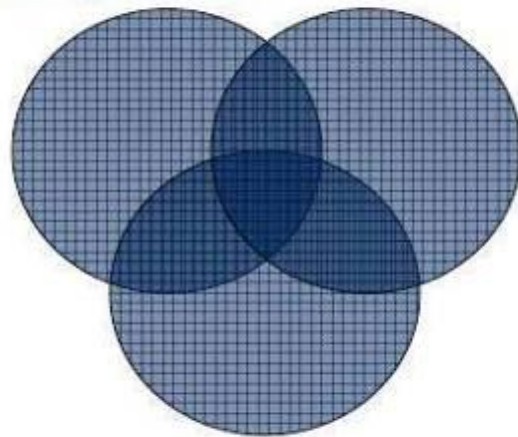


# Почему потребители пользуются вендингом ?

Three key need states drive vending use

Hunger & thirst / meal replacement

Indulgence

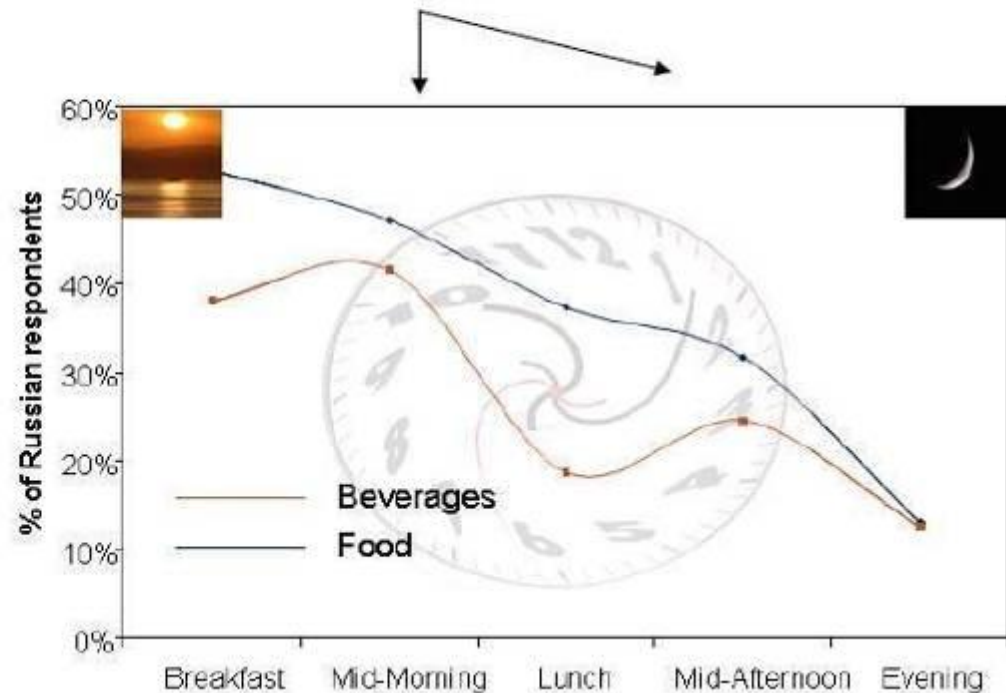


Energy boost

Vending machine use by day part, Russia

Indulgence and energy boost occasions typically occur mid-morning and in the afternoon

Hunger & thirst / meal replacement occasions can occur throughout the day







## Влияние экономических и социальных аспектов

- Экономические аспекты:
  - Растущий уровень безработицы
  - Ограничение доступа к финансовым ресурсам сдерживает рост развития
  - Рецессия также не способствует росту индустрии
- Социальные аспекты:
  - Операторы следуя пожеланиям клиентов обеспечивают более «здоровую» пищу и более широкий выбор
  - Тенденция к изменению характера приёма пищи, увеличение доли снеков в общем потреблении еды



## Ключевые факторы оказывающие положительное влияние на развитие вендинга

- Культура потребления снеков, изменение характера приёма пищи
- Время работы
- Открытость к развитию
- Доступность и технологические преимущества
- Увеличивающаяся продолжительность времени нахождения на работе



## Барьеры препятствующие развитию вендинга

- Законодательные ограничения торговли
- Ограниченные знания потребителей
- Экономический спад
- Возросшая забота потребителей о своём здоровье



## Ключевые факторы оказывающие позитивное воздействие на потребителей

- Удобство, доступность, быстрота
- Изменение характера приёма пищи
- Потребность в поднятии тонуса
- Потребность в пополнении энергии



## Факторы снижающие использование торговых автоматов потребителями

- Ограниченный выбор
- Соответствие цены качеству
- Надёжность
- Качество
- Гигиеничность
- Внешний вид товара



## Рекомендации операторам по увеличению бизнеса

- Предлагайте более широкий выбор товаров
- Отдавайте предпочтение качественным продуктам
- Обращайте внимание на техническое состояние и внешний вид ваших торговых автоматов
- Предоставляйте клиентам больше вариантов оплаты товара
- При выборе автоматов учитывайте фактор дизайна



117230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601  
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru



## Вендинговый рынок России (2008г.)

- 202 млн. Евро оборот (+10.6% vs 2007)
- Более 2 млн. продаж ежедневно
- 405 компаний и 2,700 рабочих мест
- 108,000 торговых автоматов
  - 40% кофейные автоматы
- Основные места размещения:
  - Работа (83%)
  - ВУЗы
  - Магазины / Торговые центры
  - Столовые
  - Больницы и поликлиники



## Влияние кризиса на вендинговый рынок России

- Выручка упала более чем на -22% (В Европе-9.2%)
- Парк автоматов сократился не значительно.
- Продажи в количественном измерении упали на 11%
- Падение продаж затронуло все категории товаров
- Обозначились тенденции консолидации операторов





## Резюме

- Вендинг является единственным каналом продаж работающим 7 дней в неделю, 24 часа в сутки
- Угроза для индустрии исходит, как от экономических (в т.ч. глобальных) кризисов, так и от социальных изменений. К примеру: стиля жизни, работы, времяпрепровождения
- Потребители хотят пользоваться услугами вендинга, если они: надёжны, гигиеничны, доступны, удобны и предоставляют ожидаемый выбор продукции
- Знания о проблемах и возможностях вендинга позволяют эффективно лоббировать его интересы, внедрять инновации и тем самым способствовать росту и доходности индустрии



Данные исследований можно приобрести обратившись в любую из организаций

**24vend Ltd Gillian White, CEO, 24vend Ltd**

**T: +44 (0) 1245 799088 M: +44 (0) 78 02 21 68 77**

**E: [gillian.white@24vend.com](mailto:gillian.white@24vend.com) W: [www.24vend.com](http://www.24vend.com)**

**EVA Catherine Piana, Director General**

**T: +32 (0) 2 512 00 75 M: +32 (0) 475 54 32 98**

**E: [cp@vending-europe.eu](mailto:cp@vending-europe.eu) W: [www.vending-europe.eu](http://www.vending-europe.eu)**

**DATAMONITOR Jessica Reilly**

**119 Farringdon Road, London EC1R 3DA**

**T: +44 (0)20 7551 9290 F: +44 (0)870 136 1073**

**E: [jreilly@datamonitor.com](mailto:jreilly@datamonitor.com)**



Спасибо за внимание

Gillian White  
24vend Ltd



# Обзор рынка вендинга России

Председатель Правления НААТ,  
Иванников Валерий Николаевич



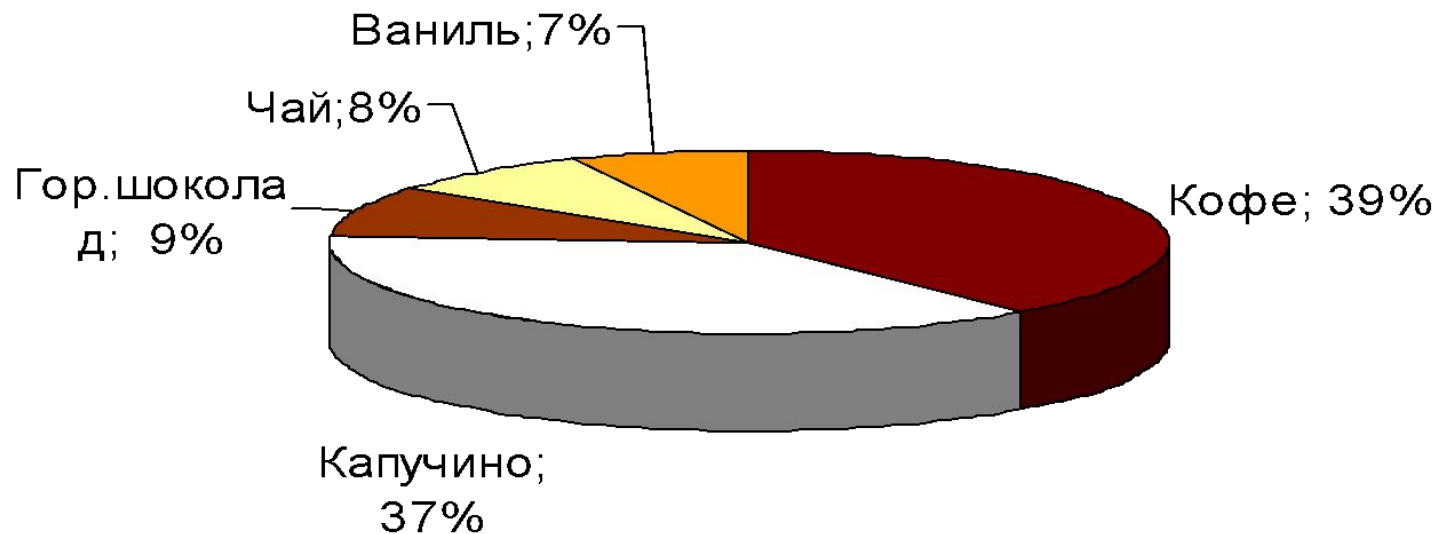
## НААТ оценила рынок вендинга России через продажи ингредиентов

- В 2009г. в России было продано:
- 2,424 тонны вендинговых ингредиентов:
  - Молоко: 622 тонны
  - Горячий шоколад: 549 тонн
  - Зерновой кофе: 477 тонн
  - Капучино миксы: 363 тонны
  - Чай: 289 тонн
  - Растворимый кофе: 124 тонны



## Кофе и капучино наиболее популярные напитки

Доля напитков в общих продажах / кол-во порций  
(2009г., %)





---

... и через продажи вендинговых стаканчиков

---

- 333,2 млн. вендинговых стаканчиков



## Совместив данные EVA и данные НААТ получим средние продажи автомата ок. **30 чашек /день**

- Исходя из данных EVA (43,200 кофейных автоматов) получается, что среднее количество продаж 1 автомат / день :

**– 30 чашек в день**

- 333,2 млн. стаканчиков в год / 43,200 автоматов / 12 мес. / 22 дня





В случае если продажи не 30 чашек, а **25 чашек** /день получим кол-во автоматов в РФ более 50 тыс.

- Исходя из данных НААТ (333,2 млн. вендинговых стаканчиков) получается, что кол-во автоматов в РФ:

**– 50,485 автоматов**

- 333,2 млн. стаканчиков в год / 12 мес. / 22 дня / 25 чашек



## Количество кофейных автоматов в РФ находится в диапазоне 43 - 50 тыс. штук

- 43,200 автоматов по данным EVA
- 50,485 автоматов исходя из предположения, что средние продажи = 25 чашкам в день.



## Какая из оценок более верна решайте сами

- 43,200 автоматов = (ср. продажи 9,641 руб. / месяц)
- 50,485 = (ср. продажи 8,250 руб. / месяц)



## Общее количество «некофейных» автоматов в России около 13 тыс. штук

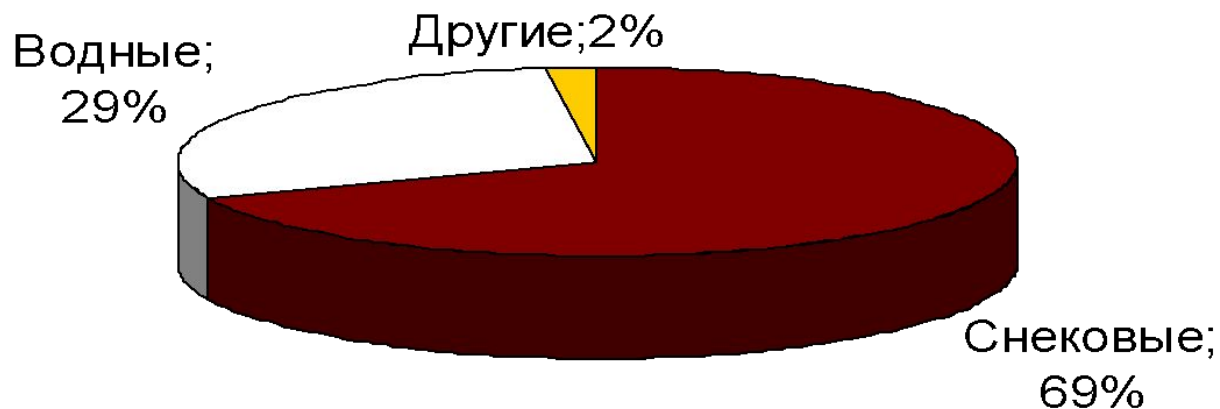
Поставки	Снековые	Водные	Другие	Итого
Импорт до 2005г. *	1,500	1,500	-	3,000
Импорт 2005-2009г.	5,423	2,104	107	7,634
Российские производители	2,000	224	50	2,274
<b>ИТОГО</b>	<b>8,923</b>	<b>3,828</b>	<b>157</b>	<b>12,908</b>

\* Приведены цифры ввезённых автоматов за минусом вышедших из строя или не установленных клиентам.



## Снековые автоматы составляют более 2/3 всего парка «некофейных» автоматов

Доли "некофейных" автоматов  
(2009г., %)





## Вендинговый рынок России (2009г.)

- 193 млн. Евро оборот (- 4,6% vs 2008)
- (Более 2 млн. продаж ежедневно) – нет данных
- (405 компаний и 2,700 рабочих мест) - нет данных
- 60 – 65 тыс. торговых автоматов
  - 70% кофейные автоматы
  - 20% снековые, водяные
  - 10% разные



# Зарубежный опыт вендинга, перспективы его применения в РФ

Генеральный директор ООО «Фирма Валео»,  
Ракитский Валерий Алексеевич

Национальный вендинг менеджер ООО «Марс»  
Леонов Владислав



## Применение Европейского опыта развития канала вендинг в Российской Федерации





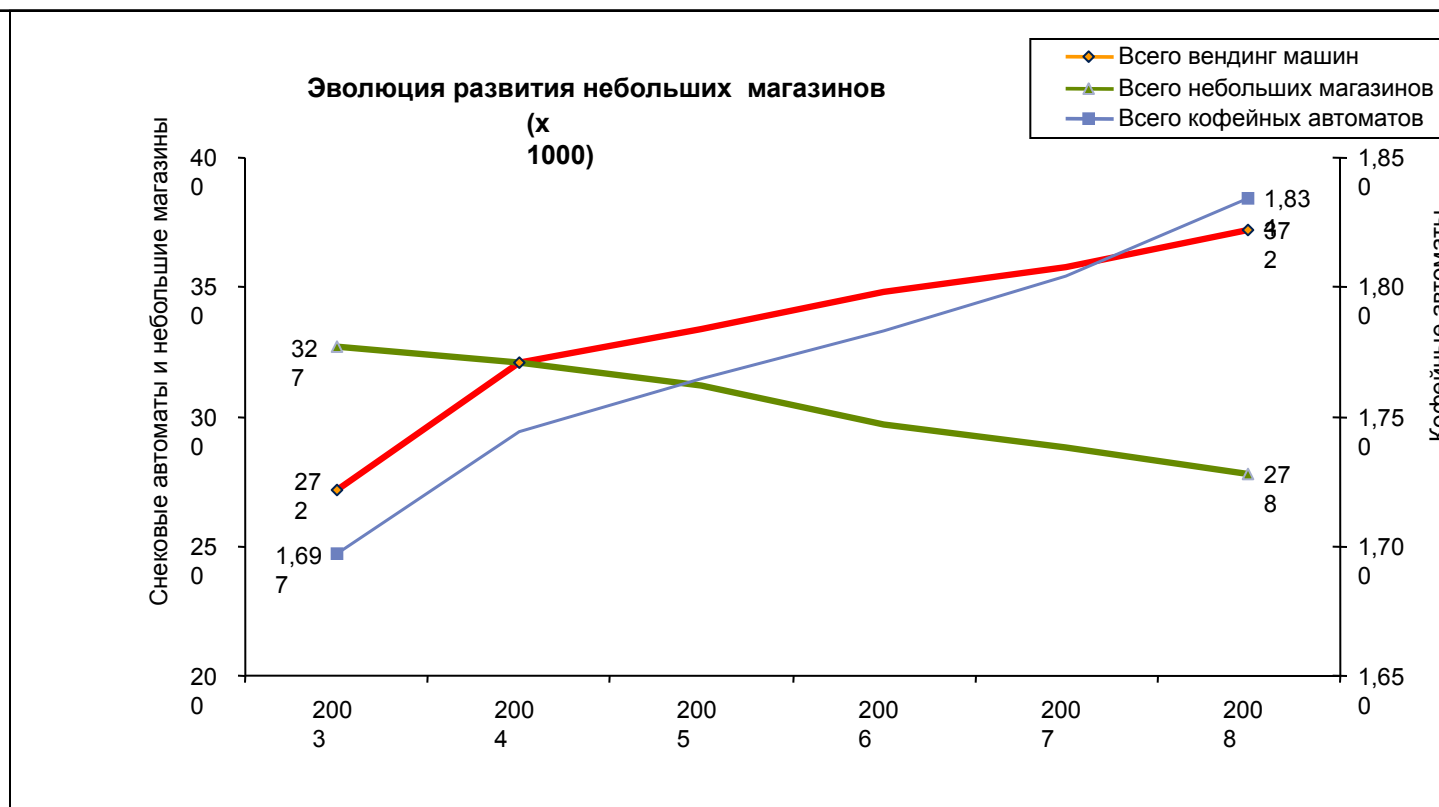


## Содержание

- *Факторы влияющие на развитие канала вендинг,*
- *Ценность для потребителя,*
- *Планограмма в торговом автомате,*
- *Примеры построения «дисплея» и промоакции,*
- *Выводы.*



# Традиционные каналы импульсных покупок сокращаются



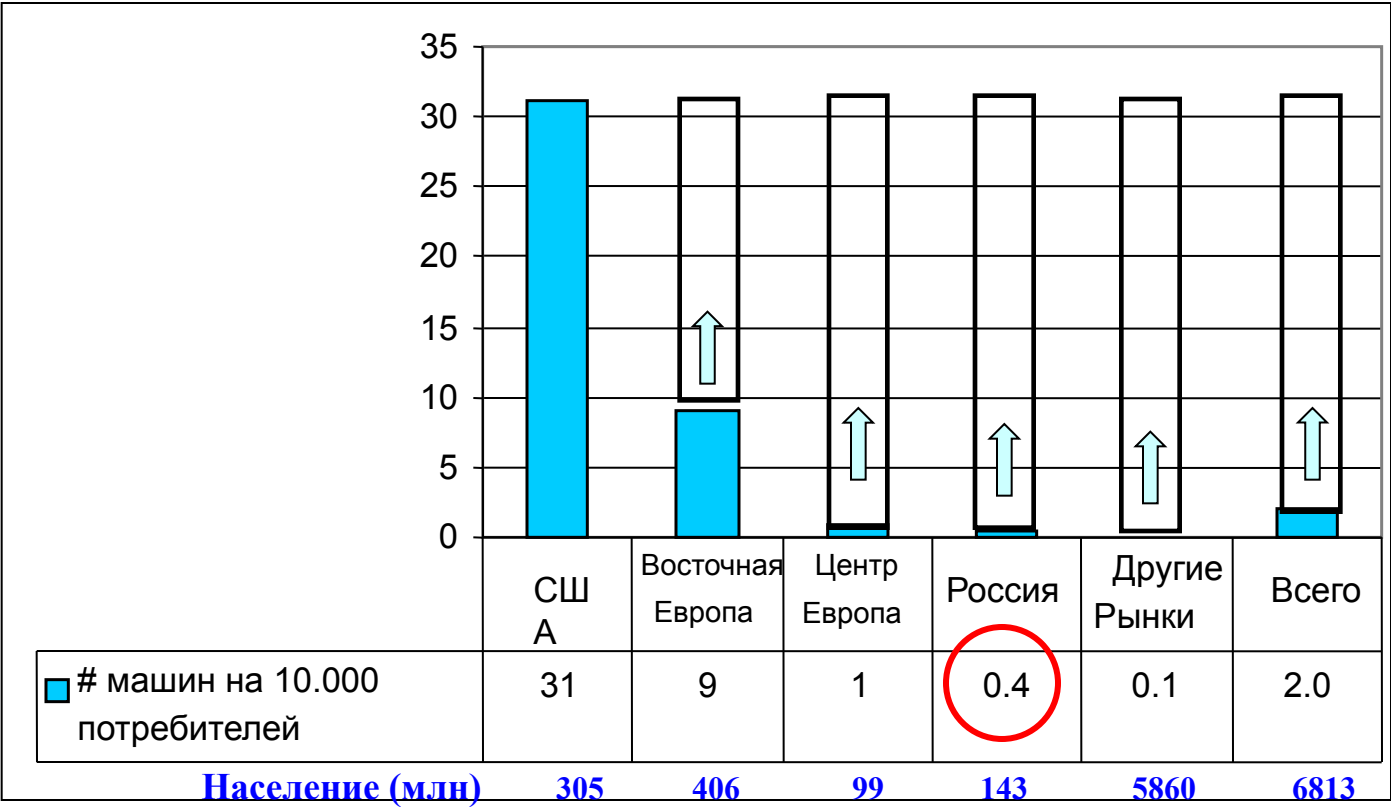
- 40.000 небольших магазинов было закрыто в Европе за последние 5 лет.



111230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601  
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru



# Проникновение снековых торговых автоматов в России остается низким





117230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601  
 Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru



# Ключевые драйверы и барьеры для потребителя в канале вендинг

	Macro Environment	Consumer	Industry
Drivers	<i>Круглосуточная работа</i>	<i>Удобство</i> <input checked="" type="checkbox"/>	<i>Доступность 24/7</i>
	<i>Увеличение спроса</i>	<i>Промоактивности</i> <input checked="" type="checkbox"/>	<i>Низкая стоимость обслуживания</i>
	<i>Культура потребления</i>	<i>Перерывы на еду</i>	<i>Стремление к лучшему</i>
	<i>Прогресс Коммерциализации</i>	<i>Потребность в энергии</i>	
Barriers	<i>Окружающая среда</i>	<i>Доступность в цене</i> <input checked="" type="checkbox"/>	<i>Недостаток удобных систем оплаты</i>
	<i>Ограничения в развитие направления</i>	<i>Выбор в продукте</i> <input checked="" type="checkbox"/>	<i>Ограничение в ассортименте</i>
	<i>Импульс -не здоровая еда</i>	<i>Надежность</i>	<i>Конкуренция с др каналами</i>
	<i>Экономический спад</i>	<i>Качество</i>	<i>Ограниченное знание о потребителе</i>
<i>The Harvey Ball Rating System</i>  <i>Impact on Vending Industry</i>		<i>Гигиен</i>	
		<i>Внешний вид</i>	

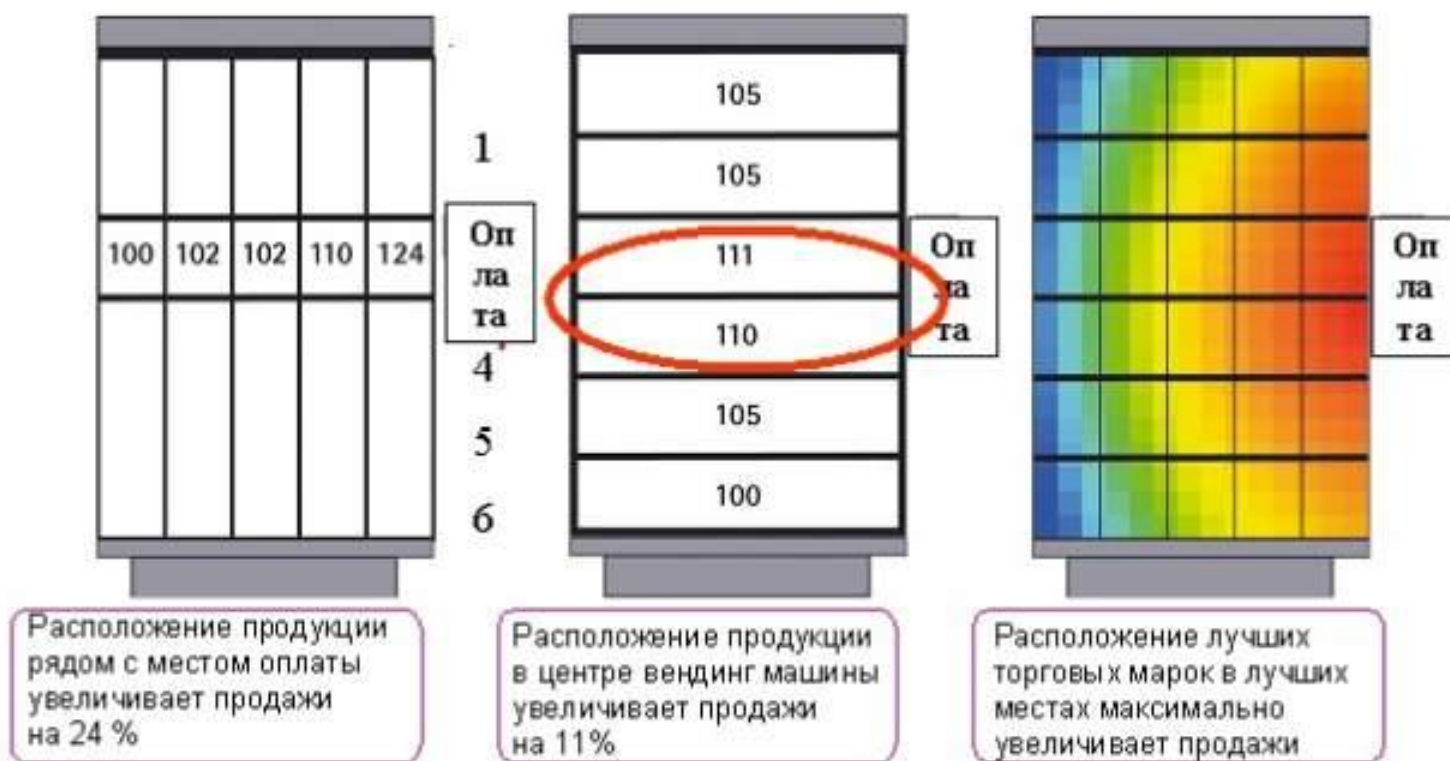


## Потребители воспринимают ...

- 17 % потребителей воспринимают продукт в вендинге как продукт стоящих своих денег или дешевый ,
- 16 % непостоянных потребителей могут быть более лояльными если увеличить разнообразие предлагаемых продуктов в вендинге ,
- 40 % аудитории от 15 до 40 лет ( целевая аудитория ) говорят, что разнообразный ассортимент был бы стимулом для пользования ТА ,



# Планограмма в торговом автомате



Glass front



111230, г. Москва, Красиказарменный пр-д 1, офис 601  
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru



# Примеры построения «дисплея»

## Mars Web-Based Machine Planner

**Modify the Machine Mix**

1. Select a slot on the machine.
2. Chose a **Category** below.
3. From the **Product** list click on a replacement product.

**Choose a Category**

Chocolate Candy

Product	Rank
MAR Snickers 2.0 oz	1
MAR M&M Peanut 1.74 oz	2
MAR Twix Bar 2.0 oz	5
HSY Reeses Peanut Butter Cups	14
MAR Three Musketeers 2.13 oz	15
HSY Reeses Peanut Butter Cups	18
MAR M&M Milk Chocolate 1.69 oz	19
NES Butterfinger 2.1 oz	21

**New Product\***

If you would like to add a custom product. Select a slot on the machine, type the name below, then click "Add New".

Insert New Product Name

*\*Financial information for this product will not be*

**Projected \$ Sales per Machine**

**\$1,699.80**

**Annual Dollar Sales per Product**

**45 Select**



111230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601  
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru



## Примеры промоакций







## Примеры промоакций





## Выводы

- *Важно учитывать факторы которые оказывают существенное влияние на выбор потребителей использующих торговые автоматы,*
- *Для успешного развития в канале вендинг необходимо учитывать западный опыт :*
  - *планограммы ,*
  - *ассортимент ,*
  - *промоактивности,*
  - *адекватная цена продукта .*



# Построение организационно-функциональной структуры вендинговой компании на различных этапах её развития.

Генеральный директор ООО «Город Кофе»  
Ксёنز Татьяна Валериевна





## Этапы развития компании

### A. От 20 до 50 автоматов:

- от 1 года до 2х лет
- мес. оборот от 250 000 до 1 000 000 рублей
- количество сотрудников от 7 до 10 человек

### B. От 50-100 до 150-200\* автоматов:

- от 2х лет до 3-4х лет
- мес. оборот от 600 000 до 2 500 000 рублей
- количество сотрудников от 10 до 25 человек

### C. От 150-200\* до 500\* автоматов:

- от 3х до 7- 8 лет...
- мес. оборот от 1 800 000 до 11 000 000 рублей
- количество сотрудников от 20 до 70 человек  
(зависит от степени автоматизации)

### D. Более 500\* автоматов:

- от 4 х и более...
- мес. оборот на 500 ТА от 6 000 000 до 11 000 000 рублей
- количество сотрудников от 50 до 70 и более человек  
(обязательная автоматизация)



В среднем, ваш  
**1**  
СОТРУДНИК:

- ✓ 10 -12 автоматов
- ✓ оборот от 150 000 до 200 000 руб
- ✓ ФОТ 28 000 рублей





## А

# "СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС" или ЗАРОЖДЕНИЕ БИЗНЕСА

- Энтузиазм лидера
- Отсутствие стратегий
- Нечеткая структура
- Универсальность сотрудников
- Семейные отношения





117230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601  
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru



## В "СЕМЬЯ С ДАЛЬНИМИ РОДСТВЕННИКАМИ" или НАЧАЛО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

- Начало роста и быстрые темпы роста
- Ощущение успешности
- Лидер – тренер и наставник
- Текучесть персонала
- Первые попытки построения системы отчетности и распределения обязанностей





## С

# " НЕ СЕМЬЯ " или РАЗВИТАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

- Формализация организации
- Команда и ответственность группы менеджеров. Делегирование и децентрализация
- Замедление темпов прироста и работа над качеством
- Автоматизация процессов
- Капитализация
- Частичная потеря контроля







## D

# РАСЦВЕТ ОРГАНИЗАЦИИ

- Баланс между самоконтролем и гибкостью
- Процесс роста, увеличение продаж.
- Эффективность в краткосрочной и в долгосрочной перспективе
- Четкая оргструктура и ориентация на результат
- Риск стабилизации и с ней остановка роста





## D СТАБИЛЬНАЯ ЗРЕЛАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ или БЮРОКРАТИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

- Сильная, но не гибкая, хорошо организована
- Потеря духа творчества и новаторства
- Отсутствие конфликтов
- Снижение удовлетворенности клиентов, дистанцирование от клиентов
- Повышаются цены при спаде продаж и снижении качества
- Усиление системы контроля





## Молодые организации

- Гибкие
- Подвижные
- Слабоконтролируемые

## Зрелые организации

- Хорошо контролируемые
- Малоподвижные
- Не предприимчивые





**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**



**ПЕРЕРЫВ**  
**14:15 – 15:00**



# Правовые вопросы организации и функционирования вендинга в РФ

Юрист НААТ,  
Родин Александр Викторович



## Термин «ТОРГОВЫЙ АВТОМАТ»

**В законодательстве определение понятия «торговый автомат» отсутствует**

**"Современный экономический словарь"**  
(Под ред. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б., 2006г.)

**«Торговый автомат» - полуавтоматическое устройство для продажи товаров, выдающее товар при опускании монеты или специального жетона.**



## ТОРГОВЫЙ АВТОМАТ в основных законах

**Статья 498 ГК РФ  
«Продажа товаров с использованием автоматов»**

**Глава 26.3 НК РФ  
«ЕНВД»**

**Статья 8  
Федерального закона от 28.12.2009 № 381-ФЗ  
"Об основах государственного регулирования торговой деятельности в  
Российской Федерации»**

**Постановления Правительств субъектов федерации и местных органов  
управления об организации розничных рынков**





## ГК РФ О ТОРГОВЫХ АВТОМАТАХ

Специфика продажи товаров через торговые автоматы заключается в том, товар вручается не продавцом (физическим лицом) товара, а торговым автоматом, однако для того, чтобы получить товар, покупатель должен совершить определенные действия.

С момента их совершения договор розничной купли-продажи через торговый автомат считается заключенным



## НК РФ О ТОРГОВЫХ АВТОМАТАХ

Реализация через торговые автоматы товаров или продукции общественного питания, изготовленной в этих торговых автоматах, относится к розничной торговле;

В целях уплаты ЕНВД торговые автоматы отнесены к объектам стационарной торговой сети, не имеющей торговых залов.

Передвижные торговые автоматы отнесены к развозной торговле.

При этом передвижными торговыми автоматами являются торговые автоматы, применяемые только с транспортным средством.

(Письма Минфина России от 07.04.2009 N 03-11-09/127, от 23.10.2008 N 03-11-05/254)



## ЗАКОН «О ТОРГОВЛЕ» и ТОРГОВЫЕ АВТОМАТЫ

Хозяйствующие субъекты, осуществляющие торговую деятельность, при организации торговой деятельности и ее осуществлении, за исключением установленных настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами случаев, самостоятельно определяют:

...

форму торговли (в стационарных торговых объектах, вне стационарных торговых объектов, в том числе на ярмарках, выставках, развозная торговля, разносная торговля, дистанционный способ продажи товаров, продажа товаров с использованием автоматов и иные формы торговли)...



## НОРМАТИВНЫЕ АКТЫ СУБЪЕКТОВ ФЕДЕРАЦИИ и органов местной власти

- Пример:

**Постановление Правительства МО от 21.08.2008 N 702/28  
(ред. от 15.01.2009) "Об организации деятельности ярмарок на  
территории Московской области"**

**торговое место - место на ярмарке (в том числе павильон, киоск, палатка, **торговый автомат**, тележка, автолавка, автофургон, лоток, корзина и другое), специально оборудованное и отведенное администратором ярмарки участнику ярмарки для осуществления деятельности по продаже товаров (выполнению работ, оказанию услуг)**



111230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601  
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru



## ПРОБЛЕМНЫЕ ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ВЕНДИНГА

- **ТОРГОВЫЕ АВТОМАТЫ и ККТ (решение о неприменении ККТ на уровне письма Минфина РФ + возможность неприменения ККТ при осуществлении деятельности, подлежащей налогообложению в виде ЕНВД)**
- **ТОРГОВЫЕ АВТОМАТЫ и ЕНВД (исчисление базовой доходности)**
- **ТОРГОВЫЕ АВТОМАТЫ и ДОГОВОРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С КОНТРАГЕНТАМИ в МЕСТАХ УСТАНОВКИ ТА**



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !**

*ОТ ИМЕНИ НААТ  
(НАЦИОНАЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ТОРГОВЛИ)*

***Докладчик – Александр Родин***

**+7-916-147-46-52**

**[rodinav@yandex.ru](mailto:rodinav@yandex.ru)**



# Правоприменительная практика, плюсы и минусы различных систем налогообложения (ЕНВД, УСН, ОСНО)

Генеральный директор ООО «Комм Пасс»,  
Спиваковский Егор Владимирович



## Схемы налогообложения

Вендинг-оператор может выбрать

**ЛИБО**

Основную систему налогообложения (ОСН)

**ЛИБО**

Упрощенную систему налогообложения (УСН)

**ИЛИ**

ЕНВД (единый налог на вмененный доход)  
*(в зависимости о региона применения ЕНВД)*





## Преимущества и недостатки

### • ОСН

Может применяться в тех регионах, в которых к торговым автоматам не применяется ЕНВД.

Может применяться в тех регионах, в которых к торговым автоматам применяется ЕНВД при меняться, если не выбран условия, что в составе участников общества есть юридическое лицо с долей более 25%.

«-» требует значительных расходов на администрирование

«-» значительный период амортизации основных средств (5-7 лет)

«-» высокий уровень налоговых выплат (НДС, НП)

*против*

«+» возможность учета широкого спектра расходов (неограничен)

«+» более привлекательная схема при работе с заимствования



## Преимущества и недостатки

- **УСН**

Может применяться в тех регионах, в которых к торговым автоматам не применяется ЕНВД и при условии, что размер дохода не превышает 60 млн. р. за год, и численность работников не более 100 человек

«-» ограниченный перечень расходов, которые могут учтены при налогообложении

«-» при росте бизнеса возникает необходимость клонировать ООО

*против*

«+» экономична и проста

«+» возможность экономии расходов на бухгалтерии

«+» потенциально ниже налоговая нагрузка

«+» период списания основных средств на расходы короче, чем при ОСН



## Преимущества и недостатки

- **ЕНВД**

Может применяться в тех регионах, в которых для торговым автоматам принято ЕНВД, а также при условии, что ООО не содержит в своем составе юридическое лицо с долей более 25% в регионе применения ЕНВД

«-» несправедливая схема, не отражает фактически предмет налогообложения

«-» противоречива, вызывает много споров между предпринимателями и государством в лице ФНС

«-» понятийная, уровень вмененного дохода определил чиновник

*против*

«+» экономична и проста, если согласована между государством и бизнесом

«+» возможность экономии расходов на бухгалтерии

«+» потенциально ниже налоговая нагрузка, чем при ОСН

«+» не требует повышенного внимания к документообороту

«+» ясность по применению ККТ



№	ПРОГРАММА СЕМИНАРОВ 25 НОЯБРЯ 2010г.	
1).	<b>Источники финансирования развития бизнеса</b>  -АРЕНДА  -БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ  -ЛИЗИНГ	10:30 –12:30
2).	<b>Экономика компании – от стоимости чашки до рентабельности бизнеса.</b>	12:30 –13:20



## **ВЕНДИНГ с компанией «УНИКУМ»** или как построить свою СОБСТВЕННУЮ сеть без значительных первоначальных инвестиций



Финансовый директор ООО «Уникум»,  
Стороженко Олег Сергеевич



## Три всем известных проблемы **российского вендинга**

- Отсутствие контроля и автоматизации бизнес процессов.
- Дороговизна импортного оборудования
- Трудная доступность средств для развития вендингового бизнеса из-за того, что:
  - Банки неохотно кредитуют ИП + кредиты все еще очень дороги.
  - Вендинг непонятен для лизинговых компаний.
  - Рентабельность вендинга не всегда позволяет развиваться на заемные средства.

**Давайте искать выход вместе!**



## Свой бизнес – это когда работаешь на себя

- Аренда торговых автоматов – отличный выход, если Вы хотите начать собственный бизнес без значительных капиталовложений.
- Вместе с тем в этом случае, даже начав собственное дело, Вы продолжаете «работать и на своего арендодателя», ежемесячно перечисляя арендную плату, которая как правило «скрыта» вкупаемых продуктах. При Увеличении минимально требуемых продаж продуктов через автомат, зачастую вы начинаете переплачивать за оборудование.
- Мы предлагаем выгодную альтернативу «схеме аренды», позволяющую Вам быть полноправным владельцем собственного бизнеса.
- Мы предлагаем Вам иметь 100% контроль над бизнесом

**Давайте сравним: в чем Ваша выгода?**



## Сравним две схемы:

	<i>Unicum</i>	<i>Аренда</i>
Право собственности	Автоматы переходят в собственность оператора по окончании лизингового периода	Автоматы всегда остаются в собственности арендодателя
Тип автоматов	Зерновой кофе + растворимые ингредиенты	Большая часть растворимые напитки
Ингредиенты	Зерновой кофе премиум-класса, растворимые ингредиенты	Только растворимые ингредиенты
Оборудование	Новые зерновые кофеавтоматы, новые снековые автоматы	Б/у кофеавтоматы для приготовления растворимых напитков
Обслуживание автомата	Гарантия 12 месяцев (с возможностью продления), низкая стоимость сервиса	Силами самого оператора. Высокая стоимость сервиса
Средняя целевая эффективность	20 чашек в день	30 чашек в день





## Право собственности

- Ваши ежемесячные платежи такие же, как арендная плата, но через три года автоматы переходят в **Вашу собственность.**

Первоначальный платеж	Всего 13% от стоимости оборудования
Ежемесячные платежи	До 4700 - 5000 руб.
Обязательный объем закупок ингредиентов в месяц на 1 автомат	600 чашек
Обязательный объем закупок снековой продукции в месяц на 1 автомат	нет



## Преимущества предложения Unicum:

- Возможность контролировать свой бизнес онлайн с помощью GPRS модема и системы онлайн-мониторинга.
- Возможность записать и сформировать планogramму на компьютере и перенести ее за секунды в автомат с помощью обычного USB флеш-диска.
- С помощью уличных конструкций Вы сможете оперировать прямо на улице круглый год.
- Цены на запчасти и комплектующие значительно ниже, чем цены на комплектующие для автоматов других марок. Сжатые сроки поставки.
- Возможность получения дополнительного дохода от демонстрации рекламы на встроенных в Ваши кофе-автоматы мониторах.
- Интеграция автоматов в различные системы: интеллектуальные здания, бух. Системы, например 1С
- Автоматическая аналитика работы всех уровней оперирования: склад, логистика, закупки, сервис



## Оборудование Зерновой кофе-автомат Unicum Rosso

- 16 видов напитков на основе натурального зернового кофе;
- Удобный в обслуживании за счет продуманной архитектуры и компоновки;
- Большой запас ингредиентов гарантирует продолжительную автономную работу;
- Современный контроллер обеспечивает гибкость настроек и простоту обслуживания;
- Возможность онлайн мониторинга с помощью GPRS-модема;
- Надежная работа на протяжении всего периода эксплуатации за счет использования качественных итальянских комплектующих и надежных платежных систем;
- Программирование и снятие статистики через USB с помощью обычной «флешки».





## Оборудование Снековый автомат Unicum FoodBox

- 6 полок по 8 ячеек (возможно «сдваивание» и разделение ячеек – одинарные, двойные, полуторные);
- Две температурных зоны – температура от 0 градусов;
- Прочный стальной корпус;
- Регулируемая высота полок;
- Большое количество дополнительной фурнитуры, направляющих, держателей;
- Программируемые замки Mizmatic;
- Гибкие настройки;
- Инфракрасные датчики выдачи товара;
- Онлайн мониторинг с помощью GPRS-модема;
- Программирование и снятие статистики через USB с помощью обычной «флешки».





## Ингредиенты Зерновой кофе

- **Кофе Carraro Rosso**— традиционная смесь характерной для северной Италии, с мягким бархатистым вкусом. Немного робусты придает ему крепость. Кофе имеет завершенность, сладковатый вкус с продолжительным послевкусием.
- Специалистами нашей компании специально под этот проект была подобрана эта смесь. Она будет востребована даже самыми требовательными пользователями автоматов.
- Компания **Carraro** работает на Итальянском рынке с 1927 года





## Ингредиенты Растворимые ингредиенты

«Gala» — торговая марка ведущей итальянской компании «Pronto Foods», специализирующейся на производстве и реализации в Италии и других странах мира быстрорастворимых продуктов для приготовления горячих напитков.

Продукты, производимые под маркой Gala подходят для использования в домашних и промышленных условиях, в частности для заправки торговых автоматов для приготовления и продажи горячих напитков.

Продукция компании «Pronto Foods» отличается высочайшим качеством и соответствует всем европейским и мировым стандартам.





- Вас заинтересовало наше предложение?

Вы можете заполнить заявку для получения подробной информации.  
Или отправить запрос куратору проекта:

[vending@unicum.ru](mailto:vending@unicum.ru)

495 933 77 70 доб. 6060

Лопатина Наталья





# БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ

Начальник отдела по работе с малым  
бизнесом ОАО "УРАЛСИБ"

Дремова Анжелика





## БАНК УРАЛСИБ - СЕГОДНЯ

По данным последних публичных рейтингов:

**2**

место по объему  
кредитования малого  
бизнеса

**7**

место по  
корпоративным  
депозитам

**10**

место по объему  
чистых активов

**397**

точек продаж в 51  
регионе РФ





# БАНК ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Работа с предприятиями малого бизнеса –  
приоритетное направление деятельности Банка

## ТОРГОВЛЯ

## ПРОИЗВОДСТВО

ОПТОВАЯ

РОЗНИЧНАЯ



ПРОМЫШЛЕННЫЕ  
ТОВАРЫ

ПРОДУКТЫ  
ПИТАНИЯ



РЕМОНТНЫЕ

ОБЩЕПИТ

УСЛУГИ  
МЕДИЦИНСКИЕ

ПАРИКМАХЕРСКИЕ

АВТОСЕРВИС



Сегмент Малый бизнес – это компании и ИП с годовым оборотом до 400 млн. руб для г. Москвы и 200 млн. руб. для Моск. обл.



117230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601  
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@nara.ru, http://www.nara.ru



# ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К КЛИЕНТУ

**Цель бизнеса**

**Коммерческая деятельность**

**Место регистрации клиента**

**Резидент РФ**

**Возраст собственника**

**18 лет и старше  
(после 60 лет – страхование  
жизни)**

**Срок фактического  
существования бизнеса**

**Не менее 6 мес. с момента регистрации**

**Расчётный счет**

**Обязательно открытие  
расчетного счета в Банке  
(при выдаче кредита)**



# КРЕДИТНЫЕ ПРОДУКТЫ БАНКА

## ДЕНЬГИ НА ОБОРОТ

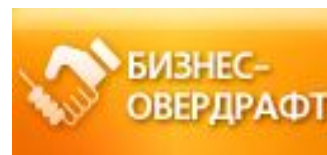
## ОБОРОТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ



БИЗНЕС-  
ЭКСПРЕСС



БИЗНЕС-  
ОБОРОТ



БИЗНЕС-  
ОВЕРДРАФТ



БИЗНЕС-  
ГАРАНТИЯ

## ДЕНЬГИ ДЛЯ РОСТА

## ИНВЕСТИЦИОННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ



БИЗНЕС-  
ИНВЕСТ



БИЗНЕС-  
АВТО



БИЗНЕС-  
ИПОТЕКА



# БИЗНЕС-ЭКСПРЕСС



**Кредит на любые цели, связанные с бизнесом**

## **Преимущества продукта «Бизнес-Экспресс»:**

- короткие сроки рассмотрения и принятия решения
- ✓ гибкий подход к обеспечению
- ✓ возможность предоставления под обеспечение 100% товара в обороте
- ✓ возможность предоставления без имущественного обеспечения

**Сумма от 100 000 до 1 000 000 рублей**

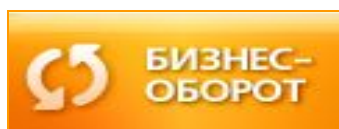
**Срок кредитования – до 2-х лет**

**Форма предоставления – единовременный кредит**

**Процентная ставка – от 17% годовых; от 19% годовых (без залога)**



# БИЗНЕС-ОБОРОТ



## Кредит на финансирование оборотного капитала или осуществление текущих расходов

### Цели кредитования

- ✓ оплата услуг и товарно-материальных ценностей с целью их дальнейшей реализации и/или для использования в собственной производственной деятельности
- ✓ осуществление текущих расходов, связанных с бизнесом (выплата заработной платы, налоговые платежи и т.п.).

**Сумма от 500 000 до 100 000 000 рублей**

**Срок кредита - до 24 месяцев** (срок генерального соглашения в рамках ВКЛ до 36 мес.)

**Форма предоставления:**

- единовременный кредит,
- возобновляемая и невозобновляемая кредитная линия.

**Процентная ставка – от 12,25% годовых**



# БИЗНЕС-ГАРАНТИЯ



**Финансирование оборотного капитала компании посредством предоставления Банком обеспечения выполнения компанией своих обязательств перед третьими лицами**

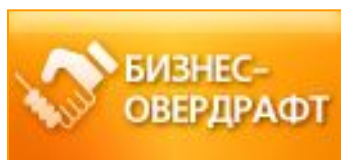
**Виды Гарантий Банка:**

- ✓ Платежная Гарантия
- ✓ Гарантия исполнения обязательств по договору
- ✓ Конкурсная (тендерная) Гарантия
- ✓ Гарантия в пользу таможенных органов
- ✓ Гарантия по возврату авансового платежа

	<b>БЕЗ ЗАЛОГА</b>	<b>С ЗАЛОГОМ</b>	
<b>Форма предоставления</b>	единовременно	единовременно	неоднократно (в рамках соглашения)
<b>Сумма кредита</b>	от 100 000 до 1 000 000 рублей	от 100 000 до 100 000 000 рублей	
<b>Срок кредита</b>	до 18 месяцев	гарантия до 18 месяцев / срок соглашения до 36 месяцев	



# БИЗНЕС-ОВЕРДРАФТ



**Краткосрочный кредитный продукт для покрытия кассовых разрывов и оперативного управления ликвидностью при временном отсутствии денежных средств.**

**Продукт позволяет Клиенту:**

- ✓ одновременно покрывать несколько кассовых разрывов
- ✓ вовремя и в полном объеме исполнять свои обязательства перед поставщиками, бюджетом, сотрудниками и т.п.

**Сумма от 100 000 до 10 000 000 рублей**

**Сроки кредита: 6 месяцев – для новых клиентов  
12 месяцев – в остальных случаях**

**Порядок погашения: безакцептное списание со счета Клиента**

**Процентная ставка: 10% годовых**





# БИЗНЕС-ИПОТЕКА



**Кредит на приобретение недвижимости с целью использования в бизнесе под залог приобретаемой недвижимости**

## **Виды недвижимости:**

- ✓ коммерческая недвижимость: офисные, торговые, производственные и складские помещения
- ✓ жилая недвижимость с целью последующего переоформления в коммерческую
- ✓ земельные участки (приобретаются только совместно с расположенным на нем объектом недвижимости, являющимся основным объектом инвестиций)

**Сумма от 500 000 до 150 000 000 рублей**

**Сроки кредита - от 12 до 120 месяцев**

## **Форма предоставления:**

- единовременный кредит,
- невозобновляемая кредитная линия

**Процентная ставка: от 11,5% годовых**



**Необходим вклад  
собственных  
средств Клиента в  
проект**



# БИЗНЕС-АВТО



**Кредит на приобретение транспортных средств с целью использования в бизнесе под залог приобретаемых транспортных средств**

## Виды транспортных средств

- ✓ легковые и грузовые автомобили
- ✓ автобусы и микроавтобусы
- ✓ трактора и другая сельскохозяйственная техника
- ✓ специальная техника (автокраны и автовышки, самосвалы рефрижераторы, экскаваторы, манипуляторы, погрузчики)

**Сумма от 300 000 до 150 000 000 рублей**

**Сроки кредита - от 6 до 60 месяцев**

## Форма предоставления:

- единовременный кредит
- невозобновляемая кредитная линия

**Процентная ставка: от 11,75% годовых**



**Необходим вклад собственных средств Клиента в проект**



# БИЗНЕС-ИНВЕСТ



**Универсальный кредит на инвестиционные цели под залог имеющегося в собственности имущества.**

- ✓ При кредитовании в рамках продукта «Бизнес-Инвест» наиболее привлекательными для Банка являются Проекты, связанные с расширением или развитием действующего направления Бизнеса Клиента.

**Сумма от 500 000 до 150 000 000\* рублей**

**Сроки кредита: от 6 до 84 месяцев\***

**Форма предоставления:**

- единовременный кредит,
- невозобновляемая кредитная линия

**Процентная ставка: от 12% годовых**



**Необходим вклад  
собственных  
средств Клиента в  
проект**

\*до 60 месяцев – при условии оформления в залог не менее 25% недвижимого имущества

\*до 84 месяцев – при условии оформления в залог не менее 50% недвижимого имущества



# ТРЕБОВАНИЯ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ

## В качестве обеспечения по кредитам Банк рассматривает:

- ✓ товары в обороте (до 100% в структуре залога);
- ✓ машины и оборудование;
- ✓ животные (сельхоз);
- ✓ автотранспорт и технические средства;
- ✓ речной и морской транспорт;
- ✓ недвижимое имущество (здания, сооружения, помещения, земельные участки), в том числе объекты незавершенного строительства, на которые оформлено право собственности;
- ✓ долговые обязательства Банка.

## Поручительство:



- физ.лиц – учредителей Заемщика, в совокупности владеющих контрольным пакетом (>50% капитала);
- ✓ фактических собственников Бизнеса Клиента;
- ✓ залогодателей (на сумму не ниже рыночной стоимости предмета залога с учетом залогового дисконта).



## ПРЕИМУЩЕСТВА КРЕДИТНЫХ ПРОГРАММ БАНКА

- ✓ Конкурентная процентная ставка,
- ✓ Отсутствие скрытых комиссий;
- ✓ Удобные схемы погашения кредита, учет сезонности бизнеса;
- ✓ Кредит под залог приобретаемого имущества – автотранспорта, недвижимости и т.д.;
- ✓ Предоставление кредита с неполным обеспечением - до 20% от суммы кредита, но не более 1 млн. руб.;
- ✓ Возможность предоставления кредита наличными до 3,5 млн. рублей;
- ✓ Рассмотрение кредитной заявки и принятие решения о кредитовании до момента открытия расчетного счета.





111230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601  
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru



# КАК ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ В БАНКЕ УРАЛСИБ?

## 5 ШАГОВ К ДЕНЬГАМ

### ШАГ 1

Заполните **анкету-заявку**

В любом офисе Банка или на сайте [www.bankuralsib.ru](http://www.bankuralsib.ru)

### ШАГ 2

Предоставьте Банку **документы**:

- ✓ учредительные и регистрационные
- ✓ финансовые

- ✓ по залоговому обеспечению
- ✓ прочие документы

### ШАГ 3

**Покажите** Банку Ваш бизнес:

- ✓ Офисы, склады, цеха, пункты продаж, магазины, и т.д.
- ✓ Залоговое обеспечение

### ШАГ 4

**Ожидайте** решения Банка:

При положительном решении Вас пригласят в Банк для подписания договора

### ШАГ 5

**ПОЗДРАВЛЯЕМ!** Банк готов выдать Вам кредит!

Откройте **расчетный счет** в Банке



## ОБСЛУЖИВАНИЕ КРЕДИТА

**Аккуратное и своевременное погашение кредита — залог дальнейшего сотрудничества с Банком**

**Гасить задолженность можно:**

- ✓ с расчетных счетов
- ✓ со счетов «до востребования»
- ✓ через систему Клиент-Банк
- ✓ наличными в кассу Банка

**Другие продукты Банка:**

- ✓ расчетно-кассовое обслуживание
- ✓ размещение денежных средств
- ✓ эквайринг
- ✓ зарплатный проект
- ✓ система Клиент-Банк



## Спасибо за внимание!

✓ Интернет: [www.pora-rasti.ru](http://www.pora-rasti.ru) , [www.bankuralsib.ru](http://www.bankuralsib.ru)

✓ Контакт-центр: 723-77-77

✓ Отдел организации продаж малому бизнесу:  
тел.: 785-12-12 (общий)

Дремова Анжелика (доб. 18-10) – начальник отдела

Пригарина Елена (доб. 18-14) – менеджер

Полушина Екатерина – 723-76-87 (доб. 19-88) -  
гл. клиентский менеджер ДО «Химкинское»





## Лизинг, как инструмент развития вендингового бизнеса.

Председатель совета директоров  
компании «Лизинг проджект»  
Гуц Владимир Алексеевич  
[Vag\\_67@mail.ru](mailto:Vag_67@mail.ru); +7(915)167-35-52



## Партнеры компании

- Компанией установлены партнерские отношения с рядом крупнейших иностранных и отечественных поставщиков оборудования и автотранспорта.
- Универсальность лизинговой компании, позволяет работать со всем спектром технологического оборудования и техники.
- Реализация лизинговых проектов возможна фактически в любом регионе РФ.



## Возможности и преимущества

- *Реализация лизинговых проектов с предприятиями малого и среднего бизнеса различных форм собственности.*
- *Профессионализм и многолетний опыт реализации лизинговых проектов в различных отраслях промышленности.*
- *Возможность использования финансовых возможностей целого ряда ведущих лизинговых компаний РФ.*
- *Привлечение финансирования различных финансовых институтов*
- *Гибкость и индивидуальный подход к каждому клиенту и проекту позволяющий сформулировать не стандартные условия реализации проектов.*

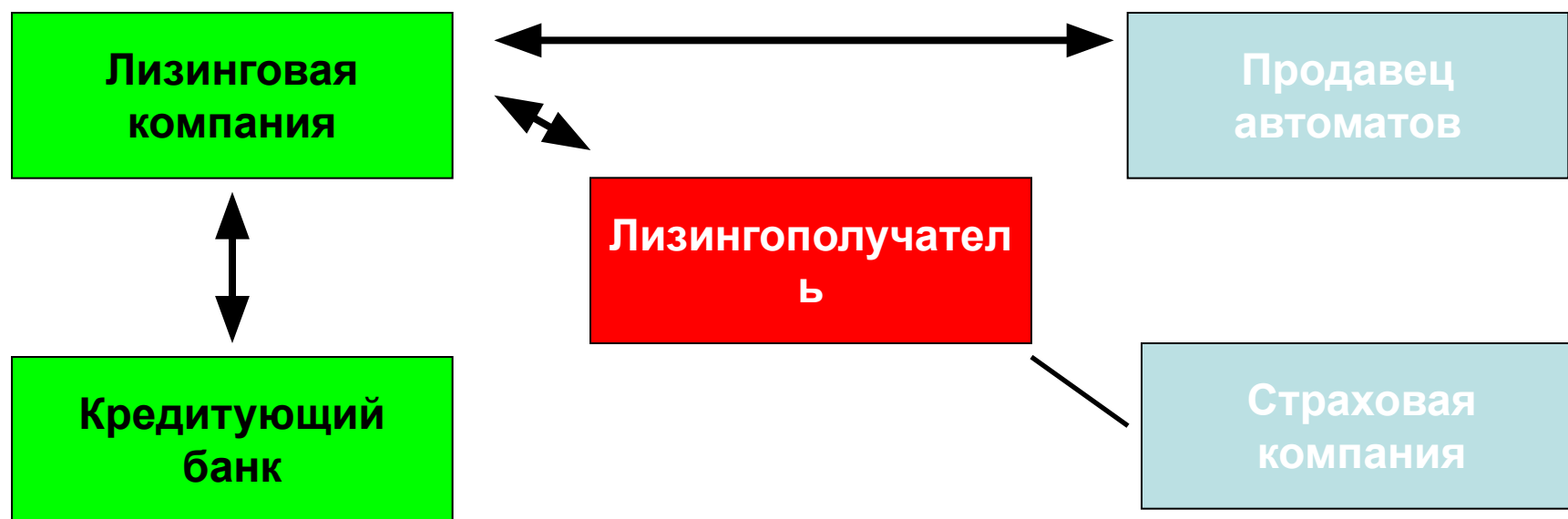


## Лизинг регламентируется положениями ФЗ №184 от 29.10.98 г. "О финансовой аренде(лизинге)"

**ЛИЗИНГ** – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, с правом выкупа имущества лизингополучателем.



## Схема сделки с торговыми автоматами





## Механизм лизинговой сделки

### Заказчик (Лизингополучатель):

- Выбирает необходимое оборудование и поставщика;
- Осуществляет предоплату по лизинговому соглашению в согласованном размере. Оставшаяся сумма расходов, связанных с приобретением имущества, передаваемого в лизинг, оплачивается Лизинговой компанией;
- Получает в пользование имущество на предусмотренный соглашением срок, в течение которого, выплачивает лизинговые платежи;
- По окончании срока лизингового соглашения и выполнения сторонами всех условий соглашения, право собственности на имущество, переходит к Лизингополучателю.



117230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601  
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru



## Преимущества лизинга перед другими формами финансирования

- Применение ускоренной амортизации с коэффициентом до 3, а также отнесение лизинговых платежей на себестоимость в полном объеме, что позволяет значительно сократить реальные затраты предприятия на финансирование капитальных вложений, прежде всего за счет существенного сокращения выплат по налогу на прибыль.
- Гибкость управления финансовыми потоками предприятия связана с возможностью влиять на размер прибыли предприятия за счет построения индивидуального графика лизинговых платежей, в т.ч. индивидуального графика учета предоплаты.



117230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601  
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru



# Условия предоставления услуг лизинга

- **Срочность**

Срок финансирования до 5 лет

- **Возвратность**

ежемесячные, ежеквартальные лизинговые платежи

- **Обеспеченность**

собственные средства, залоги, гарантии, поручительства по исполнению обязательств

- **Законность**

соответствие действующему законодательству

- **Достаточность**

собственные средства клиента  
+привлечённые средства по лизингу  
= обеспечение потребностей клиента для развития бизнеса

- **Системность**

комплексный анализ развития бизнеса клиента





117230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601  
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru



# Финансирование лизинговых сделок – возможности и преимущества

- Реализация инвестиционных проектов по всей территории Российской Федерации
- Невысокий уровень собственных вложений на первоначальном этапе
- Залог предмета лизинга – обеспечение по привлечённому финансированию
- Рублёвое и валютное финансирование на срок до 5 лет
- Ускоренная амортизация с коэффициентом до трёх
- Обязательства по лизингу отражаются на забалансовых счетах клиента
- Отсутствие влияния на показатели текущей ликвидности клиента и улучшение структуры финансовой отчётности
- Сохранение текущих кредитных линий клиента
- Формирование позитивной кредитной истории клиента в системообразующем отечественном банке
- Имущество может находиться на балансе компании или клиента
- Оптимизация налогообложения - все расходы относятся на себестоимость
- Клиент выбирает поставщика и условия поставки
- Включение в стоимость оборудования всего комплекса работ и услуг по производству, доставке, установке, шеф-монтажу оборудования и обучению персонала



## Базовые условия приобретения оборудования в ЛИЗИНГ

- **Объем сделки** - от 3 000 000 рублей.
- **Срок лизинга** - до 5 лет
- **Авансовый платеж** - 10-30 % от стоимости оборудования
- **Увеличение стоимости оборудования за время действия договора лизинга**  
в рублях - от 8,5 до 13,5 % за год от стоимости оборудования
- **Страхование оборудования на срок лизинга**  
в страховых ведущих страховых компаниях России.
- **Дополнительное обеспечение сделки**  
Размер и форма подлежат согласованию в зависимости от величины авансового платежа и финансового состояния предприятия - лизингополучателя.

\* *Условия лизинга, являются базовыми и могут быть изменены в ходе подготовки лизингового проекта между лизинговой компанией, лизингополучателем и финансирующим банком.*



## **Экономика компании – от стоимости чашки до рентабельности бизнеса.**

ООО «Сибя Вендинг»

- Директор Загороднев Андрей Вячеславович
- Исполнительный директор Султанович Игорь Борисович