

Лизинг IT — удобно всем

Известно, что кредиты на небольшие суммы банковские структуры дают юридическим лицам весьма неохотно, поскольку относительные затраты на их оформление и обслуживание довольно высоки. С другой стороны, и сами условия, выдвигаемые банками, оказываются сложными для компаний, особенно в сегменте малого и среднего бизнеса. В такой ситуации открывается широкое поле деятельности для посреднических фирм, стремящихся облегчить финансовые взаимоотношения между продавцом и покупателем, в данном случае в области информационных технологий. Эту нишу сегодня активно осваивает молодая украинская компания ЗАО «Лизинг информационных технологий» («ЛИТ»), которая специализируется на предоставлении рассрочки платежей на компьютерную технику и объявила о начале реализации пилотного проекта в данной сфере в июне нынешнего года (its.ua/20977).

21 декабря в Киеве состоялась пресс-конференция, посвященная промежуточным итогам этого проекта, продвигаемого под торговой маркой LeaseIT. Используемая технология обеспечивает компаниям-продавцам возможность построения индивидуальной программы продаж компьютерного оборудования.

Генеральный директор компании Дмитрий Богодухов рас-

сказал о ходе запуска LeaseIT и достижениях 2005 г. Он отметил, что и продавцы, и покупатели положительно восприняли новую услугу. Средняя сумма заказов растет, время между ними сокращается, а отменяли их клиенты менее чем в 3% случаев. Объемы сделок при этом самые разные — от 4 до 82 тыс. грн. Максимальный объем финансирования одного клиента составил 443 тыс. грн, а наиболь-



Анатолий Балюк: «До сих пор ни один из клиентов, желавших купить у нас товары в рассрочку, не воспользовался услугами банков, поскольку для него оказывается слишком сложным выполнение всех требуемых условий»

шее число сделок на одного клиента — 21 на протяжении 4,5 месяцев.

Всего за первые 6 месяцев реализации проекта компания

предоставила 4 финансовых пакета и 5 программ, отработала технологии взаимодействия (процессинг сделок). Г-н Богодухов подчеркнул, что, по мнению «ЛИТ», проект, несомненно, удался и готов к широкому внедрению.

Участовавший в пресс-конференции старший советник проекта USAID «Инициатива содействия кредитованию» Ричард Капрони (Richard Carponi) отметил в своем выступлении, что технология приобретения IT-оборудования с различными механизмами рассрочки платежа широко известна в западных странах, где таким образом продается от 30 до 60% компьютерной техники. В Европе и особенно в США много подобных структур, и проект LeaseIT является на рынке Украины примером такого подхода.

Дмитрий Фридман, директор «ЛИТ» по маркетингу и продажам, пообещал, что технология LeaseIT станет еще более совершенной и привлекательной для клиентов. Появятся дополнительные услуги, а также комплексные пакеты, включающие, например, оплату сервисных расходов на IT. Будет обеспечена и возможность равномерного погашения общей стоимости комплекса оборудования, приобретенного у различных поставщиков.



Ричард Капрони: «Сейчас интерес к Украине зарубежных инвесторов достаточно высок, но им нужен понятный и перспективный проект. В данном случае LeaseIT является хорошим примером для возможного инвестирования»

Г-н Фридман рассказал также о задачах, которые компания ставит перед собой на следующий год. Среди них — охват клиентов из других регионов Украины, расширение круга поставщиков, использующих технологию LeaseIT. Для последних это достаточно актуально, поскольку сегодня конкуренция смещается в область финансовых предложений, т. е. становится важным, каковы будут условия платежа для того или иного клиента. LeaseIT планируется распространить так же на приобретение ПО.

Появится финансовый продукт LeaseIT Corporate, предназначенный для интеграторов. С его помощью они смогут не продавать инфраструктурные решения, а передавать их с равномерной рассрочкой выплаты.

Еще одна ожидаемая новинка — Web-интерфейс LeaseIT Asset-Management, который позволит корпоративным клиентам учитывать все оборудование, находящееся у них на балансе (его перемещения, ремонты, замены и т. д.). Дмитрий Фридман также отметил, что в настоящее время компания использует собственные финансовые ресурсы для обеспечения сделок, а в следующем году возможно привлечение средств банков и иностранных инвесторов.

Анатолий Балюк, председатель правления ЗАО «Диавест», поделился первым опытом внедрения финансовых продуктов «ЛИТ». «Диавест» одной из первых в Украине построила собственную программу LeaseIT. Ее сеть сегодня насчитывает 40 магазинов по всей территории Украины, а в 2006 г. планируется



Дмитрий Фридман: «Технология LeaseIT предоставила украинским предприятиям новую степень свободы в выборе оборудования для построения наиболее эффективной IT-инфраструктуры»

открыть их в большинстве городов с населением не менее 50 тыс. человек.

Программа LeaseIT, по словам г-на Балюка, существенно помогает компании в увеличении количества клиентов и продаж. Сейчас число желающих воспользоваться ею постоянно растет, а средняя стоимость покупок в «Диавест» по этой программе составляет 14 тыс. грн. Очень важно, что LeaseIT предоставляет в целом гораздо более выгодные финансовые условия, чем банки.

Об этом же говорил и Евгений Целовальниченко, директор ООО «Тенери», работающего в Луганской области и использующего LeaseIT с августа текущего года. Например, благодаря этой программе компания за прошедшие полгода поставила компьютерные классы в 21 школу области, причем это количество могло быть и большим, спрос есть, но внедренцы попросту не справляются с такой нагрузкой. Имеется заинтересованность и у корпоративных клиентов, а также у тех, кто занимается построением сетей Интернет. Потребность в оборудовании очень велика, но не все могут одновременно оплачивать дорогостоящие покупки.

В этом плане, безусловно, LeaseIT является эффективным инструментом для ускорения построения корпоративных информационных систем в компаниях малого и среднего масштаба. А это означает и более быстрое развитие их основного бизнеса.

➔ Новости

ным и раздвинул свои рамки. Об этом было объявлено на пресс-конференции, которую провело представительство компании 21 декабря в ресторане «Асахи». Анна Караулова, главный координатор конкурса из московского офиса Epson, рассказала о его новых условиях.

На этот раз фотоработы будут приниматься как в электронной форме, так и в виде отпечатков формата А4 от любителей и профессионалов из четырех стран: Беларуси, Казахстана, России и Украины. Период его проведения — с 1 января по 1 марта 2006 г. Победители будут определяться в восьми номина-

циях: «Портрет», «Город», «Гламур», «Животные», «Жанр», «Пейзаж», «Дети», «Макро». Их ждут призы, которые предоставит не только Epson, но и такие партнеры компании, как Casio, Pentax, iRiver, Wacom, Sony Ericsson. Подведение итогов в Украине состоится в апреле на одной из фотовыставок.

• Мировой рынок

Компания Seagate купила Maxtor за 1,9 млрд долл.

Seagate и Maxtor 21 декабря официально сообщили о заключении сделки, в соответствии с которой

первая компания приобрела вторую.

Согласно условиям поглощения, одобренным обоими советами директоров, оно произойдет путем обмена акциями, в результате чего акционеры Seagate получат 84% акций объединенной компании, а пайщикам Maxtor будут принадлежать оставшиеся 16%.

В целом сделка оценивается почти в 1,9 млрд долл.

Образующий в результате крупнейший в мире производитель жестких дисков сохранит имя Seagate, ее высший управленческий состав на прежних должностях и штаб-квартиру в Скоттс-Уэли (штат Калифорния).

Ожидается, что объединенная компания сможет