

# Когда потребует бизнес

15 июня в пресс-центре Дворца «Украина» ЗАО «Лизинг информационных технологий» представило инновационный продукт — технологию финансирования LeaseIT, которая дает возможность ИТ-компаниям предоставлять покупателям возможность оплачивать оборудование, уже используя его в своей деятельности. В первую очередь данная технология лизингового финансирования ориентирована на удовлетворение потребностей малого и среднего бизнеса.

LeaseIT — это новый для украинского рынка финансовый продукт, предназначенный для предприятий, которые испытывают потребность в ИТ-оборудовании, но не могут позволить себе сразу заплатить за него. В отличие от банковского кредитования, данный проект узко специализирован исключительно на лизинговом финансировании покупателей ИТ-оборудования, что позволяет максимально упростить процесс получения кредита. Кроме того, ЗАО «Лизинг информационных технологий» работает не самостоятельно, а через сеть компаний-продавцов — участников системы LeaseIT, предоставляя им возможность построения индивидуальной программы продажи оборудования на условиях финансового лизинга и единых стандартов оформления документов.

В отличие от украинского рынка данный продукт не является новинкой для мирового, в том числе российского рынка, где подобные технологии с успехом применяются не первый год. Так, по данным, представленным на конференции, в развитых странах с использованием технологии рассрочки платежа продается от 30 до 60% компьютерной техники. Во многом благодаря этому сейчас в США на 1000 жителей приходится более 700 компьютеров, в Европе — более 500. В Украине этот показатель составляет всего 60, что, скажем, даже по сравнению с Россией (около 100 компьютеров) выглядит весьма скромно.

Пресс-конференция началась с того, что Дмитрий Богодухов, генеральный директор ЗАО «Лизинг информационных технологий», объявил о начале финансирования предприятий малого и среднего бизнеса на приобретение ИТ-оборудования. По его словам, в течение первого года работы проекта LeaseIT будет инвестировано \$10 млн. — в основном это кредиты, полученные от украинских банков. На старте проекта

будет доступен только один пакет: первый взнос 30%, срок выплаты 1 год, стоимость пакета, включая страхование оборудования, составляет 15% от стоимости приобретаемого оборудования, минимальная сумма кредита —



Дмитрий Богодухов: «LeaseIT предоставляет возможность приобретения ИТ-оборудования не тогда, когда будут деньги, а когда потребует бизнес»

1000 грн., максимальная — ограничена только финансовыми возможностями покупателя. Кредит на покупку компьютерной техники предоставляется в течение суток на основании четырех документов: квартальных отчетов с отметкой Госкомстата, свидетельства о регистрации, приказа о назначении руководителя предприятия и паспорта руководителя предприятия. В результате сделки компания-продавец получает всю сумму сразу, а компания-покупатель — возможность отсрочки платежа и страховку приобретенного ИТ-оборудования.

Пока переговоры на внедрение технологии ведутся только с 200 киевскими продавцами ИТ, но, по словам Дмитрия Богодухова, уже в ближайшее время планируется интеграция проекта по всей территории Украины. Также предполагается значительное расширение числа оказываемых услуг (комби-

нирование размера авансового платежа, срока финансирования, вида договора, возможность получения расширенной гарантии, апгрейда или замены оборудования после окончания срока эксплуатации и т.д.) путем дифференциации предлагаемых пакетов. Кроме того, в обозримом будущем планируется привлечение более дешевых зарубежных кредитов, что позволит значительно снизить стоимость пакета.

Дмитрий Фридман, директор по маркетингу и продажам ЗАО «Лизинг информационных технологий», рассказал о программе поддержки LeaseIT. Так, по его словам, технология полностью интегрируется в продавца, фактически предоставляя тому возможность предложения услуги рассрочки платежа (на это будет указывать логотип финансовой технологии LeaseIT). Покупатель (а это в первую очередь компании малого и среднего бизнеса) имеет возможность получения кредита как на приобретение единичного компьютера, принтера, мини-АТС, так и на комплексное оснащение офисов компьютерной техникой. Кроме того, кредит оформляется в течение одного дня при предоставлении минимального набора документов, что значительно легче и быстрее банковского кредитования, ввиду от-

сутствия неизбежных при этом бюрократических процедур. Покупателю будет регулярно приходиться чек, из которого можно увидеть, сколько в этом месяце стоило то или иное ИТ-оборудование. Если покупатель не сможет выполнить своих обязательств, то он рискует только взятым в лизинг оборудованием, которое будет продано на вторичном рынке. ЗАО «Лизинг информационных



Дмитрий Фридман: «Прежде чем купить компьютер, нужно сразу получить с него деньги»

технологий» будет исполнять роль так называемого back-офиса. В его функции входит: финансирование, поддержка процессинг- и контакт-центров, а также реализация программ, направленная на осуществление маркетинговой и технической поддержки продавцов-партнеров.

О предоставлении кредита физическим лицам и крупным компаниям речь пока не идет, хотя в планах компании данные сегменты присутствуют.

— Ярослав Кучеренко

## АКЦІЯ

Купуй сервер HP ProLiant та отримай телефон у подарунок!



При покупці стримера HP - 10 картриджів у подарунок



деталі на сайті [www.muk.com.ua](http://www.muk.com.ua)

(044) 490-51-71  
[lease@muk.com.ua](mailto:lease@muk.com.ua)