

# Все складывает

Высокая ликвидность и небольшая стоимость складской техники делают ее приобретение в лизинг еще более выгодным.

**П**родажи складской техники в лизинг стремительно растут. По данным агентства «Эксперт РА», объем нового бизнеса в сегменте погрузчиков и складского оборудования в России в первом полугодии 2013 года составил 5332,1 млн рублей, что оказалось на 62,3% больше показателей аналогичного периода прошлого года.

В Петербурге лизинговые компании также наращивают свои портфели благодаря сделкам со складской техникой. Так, доля погрузчиков в общем объеме лизинговых сделок компании «CARCADE Лизинг» в Петербурге за год увеличилась на 1% и на начало октября 2013 года составила 1,6%. «Росту этого сегмента способствует уникальное географическое положение города, который является крупнейшим транзитным пунктом на Северо-Западе страны. Петербург — город-порт, который к тому же находится недалеко от государственной границы. Все это способствует развитию логистической ин-

фраструктуры», — считает Алексей Смирнов, генеральный директор компании «CARCADE Лизинг».

Кроме того, спрос на финансовую аренду погрузочной техники сегодня обеспечивают ретейлеры и дилеры коммерческой недвижимости.

#### Постепенное обновление

Лидером по объему новых сделок в этом сегменте является компания «Европлан», заключившая с начала 2013 года более 1 тыс. договоров лизинга складской техники. На Петербург и Ленобласть приходится около 5% общего количества заключенных договоров компании. Средняя сумма лизинговой сделки здесь

составляет 1,5–2 млн рублей, в рамках таких договоров финансовой аренды приобретается обычно два-три погрузчика.

«Складскую технику далеко не всегда приобретают большими партиями, поскольку часто компаниям просто требуется обновление нескольких единиц своего парка. В последнее время мы заключали сделки на небольшие суммы — 1–5 млн рублей на несколько единиц техники», — подтверждает Ксения Щекотова, начальник отдела лизинга оборудования и спецтехники ГК «Балтийский лизинг». По ее словам, высоким спросом пользуются складские погрузчики (как электро-, так и ди-



**Средняя сумма сделки по договорам аренды складской техники в среднем составляет 1,5–2 млн рублей. Средний размер аванса — 10%, срок действия договора — 3 года.**

ФОТО ИТАР-ТАСС

зельные) и штабелеры иностранных производителей: Jungheinrich, Heli, Mustang, Hyundai, Hyster, Rocla.

В компании «Европлан» отмечают также высокий спрос на лизинг складской техники корейских и китайских производителей.

«Техника этих марок наиболее рентабельна в силу своей цены и возросшего

качества агрегатных узлов и их сборки. Самыми популярными в 2013 году стали марки Doosan, Maximal, Heli, а также японская Komatsu», — говорит Александр Михайлов, вице-президент «Европлана» по развитию бизнеса.



Существуют компании, чья деятельность не вызывает ни громкого общественного резонанса, ни острых конкурентных столкновений. Потому что профессионалам, работающим в своей области вот уже почти 20 лет и занимающим устойчивую позицию на рынке, нет нужды публично доказывать свои конкурентные преимущества. Однако без их работы становится проблематичным функционирование целой отрасли, причем в государственных масштабах.

## ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ БИЗНЕС ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗНАЧЕНИЯ

**К**омпания «СТМ» основана в 1995 году в Санкт-Петербурге и занимается разработкой, внедрением и сопровождением специализированного программного обеспечения в сфере внешнеэкономической деятельности, таможенного дела и железнодорожных перевозок. Больше десяти лет «СТМ» является официальным разработчиком программного обеспечения для Федеральной таможенной службы России (ранее — Государственный таможенный комитет) и ОАО «РЖД». Многие разработки известны далеко за пределами России, а электронный справочник ВЭД-Инфо установлен даже в штаб-квартире Всемирной таможенной организации в Брюсселе. Клиенты компании — это грузовые терминалы и экспедиторские компании, таможенные представители, крупные коммерческие организации и государственные учреждения.

#### «Дабы казну зряшню не разорять»

Еще Петр Великий говорил, что «торговля — дело воровское». В середине 90-х, когда компания «СТМ» только создавалась, таможенное оформление грузов зачастую приносило государству колоссальные убытки. существовало множество «серых» и «черных» схем, которыми пользова-

лись мошенники, чтобы провезти товар в обход таможи. Крупные партии грузов ввозились по поддельным бумажным документам без оплаты пошлин и налогов, быстро разгружались и исчезали в неизвестном направлении.

«Когда импортные грузы стали тонуть в море бумаг, — рассказывает генеральный директор компании «СТМ» Огнян Андреев, — в таможенном комитете назрела необходимость систематизировать и автоматизировать взаимодействие таможи и крупных перевозчиков. Начать было решено с Санкт-Петербургской таможи и Октябрьской железной дороги (ОЖД), которая на тот момент еще была самостоятельным юридическим лицом. Мы предложили красивое решение, которое позволяло на железнодорожной станции круглосуточно в реальном времени получать информацию о грузе и таможенных платежах, заполняя в электронном виде основные документы и, как следствие, свести к минимуму возможность мошенничества с бумагами».

Параллельно с осуществлением проекта для ОЖД велась работа над электронным справочником ВЭД-Инфо, содержащим нормативно-правовую базу в сфере ВЭД. Сегодня ВЭД-Инфо является официальной информационно-справочной системой ФТС России и

таможенных органов стран Таможенного союза.

#### «За исправление дел благодарству»

Основной капитал «СТМ» — это сотрудники, многие из которых работают в компании со дня ее основания. Именно интеллектуальный потенциал специалистов позволяет компании вот уже почти 20 лет расти, развиваться и занимать лидирующую позицию среди разработчиков программного обеспечения для железнодорожной логистики и ВЭД. Программные продукты «СТМ» используются специалистами в России, Беларуси, Казахстане, Украине, Литве, Латвии, Эстонии и Финляндии.

Достижения «СТМ» отмечены премией Правительства Российской Федерации и Академии наук «Российский национальный Олимп» в номинации «Выдающиеся предприятия малого и среднего бизнеса» и дипломом участника Всероссийской конференции «Транспортная стратегия России». Технологи, разработанные специалистами компании, позволяют существенно ускорить процессы подготовки документов, необходимых для международной перевозки грузов и обмена информацией между участниками ВЭД и таможенными органами.

#### «Выше всех добродетелей — рассуждение»

Сейчас по всей России успешно работает созданная компанией система Fill-Bill, которая обеспечивает подачу предварительной информации от участника ВЭД в таможенные органы и позволяет значительно сократить время оформления грузов в пунктах пропуска на границе. Система предварительного информирования применяется при перевозке товаров автомобильным, морским и железнодорожным транспортом.

«Стратегия развития таможенной службы России предусматривает практически полный отказ от «бумаги» и переход на электронный документооборот. Поэтому система Fill-Bill, как и другие наши проекты по автоматизации взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД (электронное декларирование, обмен данными между СВХ/ЗТК и таможенной пр.), будет развиваться и дальше».

На очереди — внедрение по всей стране системы контроля удаленного выпуска товаров, которая сейчас работает в тестовом режиме на базе Северо-Западного таможенного управления и Октябрьской железной дороги.

«Не стоит забывать, что через пограничные пункты пропуска товары не только ввозятся, но и

вывозятся с территории Таможенного союза. Пропуск выезжающего транспорта можно и нужно автоматизировать, — убежден Огнян Андреев. — Мы гордимся тем, что разработали систему, которая позволяет решить проблему очереди. Представьте себе, что груз находится на границе с Эстонией, декларант — в Петербурге, а таможня, оформляющая экспорт, — на Урале. Декларант передает все сведения о грузе, заверенные электронной подписью, в Центр электронного декларирования (ЦЭД), таможенник отправляет запрос на границу — и готово! — можно двигать составы дальше в нужном направлении, а не расцеплять вагоны и не инспектировать их каждый в отдельности. Экономия времени колоссальная!»

Над реализацией уникальных проектов в «СТМ» работает дружный коллектив, состоящий из специалистов в самых разных областях знаний: программистов, аналитиков в сфере железнодорожных перевозок, консультантов по ВЭД и др. Компания имеет головной офис в Санкт-Петербурге, филиалы в Москве, Калининграде, Пскове и широкую дилерскую сеть по всей России и за рубежом. Все это позволяет компании «СТМ» занимать лидирующую позицию в своей отрасли.

РЕКЛАМА

# 'СЯ С ЛИЗИНГОМ



ку составляет от 6% в год от стоимости техники. Нулевое удорожание сегодня доступно при авансе от 49%. По спецпредложениям складскую технику в лизинг можно приобрести без переплаты при авансе 25%.

«Выгодными являются эксклюзивные лизинговые программы, когда производитель предоставляет максимальные скидки лизинговой компании, которая, в свою очередь, обладает наибольшими объемами продаж продукции этого производителя», — рассказывает Александр Михайлов. В частности, такие программы у «Европлана» действуют совместно с марками Doosan, Komatsu и SDLG. Минимальный аванс в рамках этих предложений составляет 5%, а удорожание — 0%.

Складская техника является высоколиквидным предметом лизинга, обеспечивающий возвратность инвестиций тем, что она может быть реализована на вторичном рынке в слу-

чае неплатежеспособности клиента. «Поэтому лизинговые компании имеют возможность упростить требования к лизингополучателям, приобретающим складскую технику (как по их финансовому состоянию, так и по пакету предоставляемых документов). Небольшая стоимость складской техники также является фактором, снижающим риск финансирования для лизинговой компании», — отмечает Ксения Щекотова.

В настоящее время компании готовы передавать в лизинг наиболее востребованную складскую технику по скоринговой процедуре, запрашивая минимальный пакет документов. Также компании берутся финансировать начинающие предприятия, не требуя от них предоставления финансовой отчетности.

Участники рынка рассчитывают на продолжение роста продаж складской техники в лизинг. Так, в «CARCADE Лизинг» прогнозируют, что в 2013 году в Петербурге объем нового бизнеса компании в сегменте складских погрузчиков увеличится в 2,5–3 раза, по сравнению с 2012 годом.

В компании «Рокла РУС» говорят о возможном росте до 5–7% по итогам года, несмотря на низкие показатели первого полугодия, связанные с депрессивными ожиданиями рынка и заморозкой ряда инвестиционных проектов.

ДМИТРИЙ БАРДАЧЕВ  
news@dp.ru

## КОММЕНТАРИЙ

### Ликвидную технику приобрести проще

КОНСТАНТИН СУПОНЦКИЙ,  
директор отдела продаж ООО «Рокла РУС»  
(складская техника Rocla)

**Если еще 5–7 лет назад** в лизинг приобреталось либо дорогостоящее оборудование и спецтехника, либо, наоборот, недорогие высоколиквидные предметы лизинга (такие как автомобили), то сегодня лизинговые компании накопили достаточно опыта в финансировании складской техники, могут оценить ее ликвидность, а значит, видят меньше рисков в лизинге такой техники.

**Для покупателя складской техники** это означает не только большое количество предложений на рынке лизинга, но и снижение первоначального взноса по договору, а также увеличение срока, на который можно заключить договор лизинга.

**Конечно, смягчение условий** для лизингополучателя и возможность выбора удобных параметров заключаемого договора лизинга относится к европейским и японским брендам складской техники. Не секрет, что, например, техника китайских марок зачастую не только практически не может быть отремонтирована в силу отсутствия и долгих сроков поставки запчастей, но и не имеет вторичного рынка, а значит, лизинговые компании по-прежнему не могут финансировать ее на выгодных для лизингополучателя условиях.

**Поскольку лизинговая компания** для поставщика складской техники является своего рода ключевым клиентом, выступающим гарантом финансирования покупки техники конечным заказчиком-лизингополучателем, поставщик может на свое усмотрение предоставить дополнительную скидку лизинговой компании, которая будет транслирована заказчику для достижения уникальных параметров предложения по лизингу. В том числе за счет такой дополнительной скидки возможно получение так называемого «нулевого удорожания» по договору лизинга, когда сумма договора лизинга равна рекомендованной розничной цене техники.

#### Партнерская скидка

Средний размер аванса по договорам финансовой аренды складской техники сегодня составляет 10%, срок — до 3 лет. В рамках партнерских программ лизинговых компаний с производителями по ряду ма-

рок погрузчиков ставка аванса снижена до 5%. Некоторых лизингополучателей компании берутся финансировать и вовсе без аванса.

Удорожание по стандартным программам лизингополучателей в среднем по рын-



ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ  
в Индустриальный Парк Greenstate



Industrial Park  
Greenstate

yit-greenstate.com

- Участки с коммуникациями и подключениями для размещения производств и логистических комплексов в Индустриальном парке Greenstate.
- Резиденты Индустриального парка представляют различные области производственной деятельности:
  - Пищевое производство,
  - Логистика,
  - Машиностроение,
  - Технический сервис,
  - Упаковка и хранение.

#### Транспортная доступность:

- ▶ КАД — 1 км
- ▶ Таллинское шоссе — 1 км
- ▶ Киевское шоссе — 9 км
- ▶ Порт С-Петербург — 15 км
- ▶ Аэропорт Пулково — 16 км

Мария Кравцова  
моб.: +7 921 855-33-61  
Maria.Kravtsova@yit.ru

Людмила Красова  
моб.: +7 921 889-16-73  
Ludmila.Krasova@yit.ru

«УткинаЗаводь»

ПРОДАЖА 170 ГА  
логистика  
легкая индустрия  
пищевые производства  
ритейл

(812) 438-26-66

www.utca-z.ru