



*Общество с ограниченной ответственностью «Технопланет»*

*www.tehno-planet.ru*

*ИНН: 7813439566 КПП: 781101001*

*Юридический адрес: 192148, г. Санкт - Петербург, пр. Елизарова, д.38, лит. А, офис 213А.*

*Почтовый адрес: 192148, г. Санкт - Петербург, пр. Елизарова, 38*

*ОКПО 60949845 ОКАТО 40288564000 ОКТМО 40392000 ОКФС 16 ОГРН 1097847066492 ОКОПФ 65 ОКВЭД 71.32, 50.1*

29.01.2026 № 29012026/01

## **Пояснительная записка к бухгалтерской отчётности ООО «ТЕХНОПЛАНЕТ» за 2025 год (с дополнением п о виду деятельности и анализу рынка)**

### **1. Общие сведения**

**Организация:** ООО «ТЕХНОПЛАНЕТ».

**ИНН:** 7813439566.

**Основной вид деятельности:** торговля прочими автотранспортными средствами (ОКВЭД 45.19).

**Отчётный период:** 2025 год (01.01.2025–31.12.2025).

**Единица измерения:** тыс. руб. (ОКЕИ 384).

**Формы отчётности:**

- бухгалтерский баланс (ОКУД 0710001);
- отчёт о финансовых результатах (ОКУД 0710002).

### **2. Характеристика вида деятельности (ОКВЭД 45.19)**

**ОКВЭД 45.19** охватывает:

- реализацию *специализированных машин* (коммунальных, строительных, сельскохозяйственных и т. п.);
- продажу *запасных частей и аксессуаров* к указанной технике .

**Особенности сегмента:**

- высокая зависимость от конъюнктуры промышленного и транспортного секторов;

- длительные циклы сделки (подбор, тестирование, финансирование);
- значительная доля корпоративных клиентов (предприятия, муниципалитеты);
- влияние госпрограмм субсидирования закупки спецтехники.

### 3. Анализ рынка торговли прочими АТ в Санкт-Петербурге (2025 г.)

#### 3.1. Объём и динамика рынка

По данным Петростата и аналитических агентств, в 2025 году:

- **объём рынка** торговли прочими АТ в СПб составил **≈ 120–140 млрд руб.** (оценка на основе данных по ОКВЭД 45.19 и сопутствующим кодам);
- **динамика:** рост на **5–7 %** к 2024 году, что ниже общероссийского показателя (8–10 %) из-за локальных факторов.

#### Драйверы роста:

- реализация городских программ модернизации ЖКХ (закупка снегоуборочной техники);

#### Сдерживающие факторы:

- высокая стоимость логистики;
- дефицит квалифицированных водителей/операторов, ограничивающий спрос;

#### 3.2. Структура спроса по сегментам

- **Спецтехника** (коммунальная, строительная, сельскохозяйственная) — **~ 30 %**.

#### Ключевые клиенты:

- транспортные и логистические компании;
- муниципальные предприятия (ЖКХ, дорожники);

- строительные холдинги;
- агропромышленные комплексы (в пригородных районах)

### 3.3. Конкурентная среда

В СПб действует ~ 80–

**100 компаний**, специализирующихся на ОКВЭД 45.19.

**Типы игроков:**

1. **Независимые дистрибьюторы** (поставка техники из Китая, Турции, Белоруссии) — ~ **35 %**.
2. **Компании с узкой специализацией** (например, только автобусы или только коммунальная техника) — ~ **25 %**.

**Конкурентные преимущества лидеров:**

- наличие сервисных центров и гарантийного обслуживания;
- программы лизинга и trade-in;
- партнёрские соглашения с банками (кредитование клиентов).

### 3.4. Ценовые тренды

- **Импортная техника** (Европа, Китай): рост цен на **8–12 %** из-за курсовых колебаний и логистических издержек.
- **Отечественная техника** (КАМАЗ, ГАЗ): повышение на **5–7 %** (индексация себестоимости).
- **Подержанная техника**: спрос растёт (+15 % к 2024 г.) на фоне дефицита новых машин.

### 3.5. Регулирование и господдержка

- **Льготный лизинг** для малого и среднего бизнеса (ставка **5–7 %**).
- **Требования к экологичности** (переход на класс Евро-5 и выше), что стимулирует обновление парка.

## 4. Позиция ООО «ТЕХНОПЛАНЕТ» на рынке

### 4.1. Соответствие рыночным трендам

- **Рост выручки** компании (+18,6 % в 2025 г.) опережает среднерыночный показатель (5–7 %), что говорит о завоевании доли рынка.
- **Увеличение чистой прибыли** (в 30 раз) связано с:
  - оптимизацией закупочных цен;
  - расширением клиентской базы среди корпоративных заказчиков;
  - участием в госпрограммах субсидирования.

### 4.2. Риски и вызовы

- **Зависимость от поставщиков:** рост цен на импортную технику может снизить маржинальность.
- **Конкуренция с дилерами:** необходимость предлагать дополнительные услуги (сервис, лизинг).
- **Дебиторская задолженность:** рост на 30,9 % требует контроля за платежами клиентов.

## 5. Рекомендации по развитию

### 1. Укрепление партнёрских сетей:

- заключение договоров с локальными сервисными центрами для расширения постпродажного обслуживания.
- сотрудничество с лизинговыми компаниями для предложения клиентам гибких условий оплаты.

### 2. Фокус на высокомаржинальные сегменты:

- продвижение спецтехники для ЖКХ и строительства (спрос поддерживается городскими программами).

- развитие направления подержанной техники (спрос растёт).

### 3. Оптимизация логистики:

- поиск альтернативных поставщиков из стран ЕАЭС для снижения зависимости от импорта.
- использование складских площадей в пригородах СПб для сокращения издержек.

### 4. Цифровизация продаж:

- внедрение онлайн-платформы для демонстрации техники и расчёта лизинга.
- использование CRM для управления дебиторской задолженностью.

### 5. Участие в госпрограммах:

- подача заявок на субсидии для клиентов, закупающих экологичный транспорт.
- участие в тендерах муниципальных предприятий.

## 6. Заключение

ООО «ТЕХНОПЛАНЕТ» демонстрирует **устойчивый рост** на фоне умеренно растущего рынка торговли прочими АТ в СПб.

Для сохранения динамики планируется:

- усилить фокус на корпоративных клиентов;
- диверсифицировать ассортимент за счёт востребованной спецтехники;
- минимизировать риски, связанные с ростом цен и дебиторской задолженностью.



/ С.В. Шушунова