

РИНОК ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Є.В.Фоменко

Національний університет харчових технологій

Після відчутного просідання обсягу продажів лізингових послуг за попередні два роки в 2016 році ринок відновлювався і становив приріст в 70%.

У розвинених країнах за допомогою лізингових операцій здійснюється майже третина інвестицій в основні засоби підприємств. У кризовому 2015 році частка інвестицій в Україні, здійснених через лізинг, за оцінками експертів, впала нижче 3%.

За даними дослідження USAID "Лідерство в економічному управлінні", в країнах ЄС-28 для представників малого та середнього бізнесу лізинг - друге за поширеністю джерело фінансування після кредитних ліній.

В Європі 24% лізингодержувачів є ФОП (фізична особа підприємець) або підприємцями, початківцями у власному мікропідприємстві [1, с. 98].

Так, наприклад, за підсумком 2016 року лізингові компанії України профінансували 5805 одиниць транспорту, що вище показника 2014 року та 2015 року на 33% і 70% відповідно. Рівень проникнення лізингу в автопродаж показав рекордні 9% при середньому показнику останніх років на рівні 6-7%.

Лізинг — це підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні лізингодавцем, у виключне користування на визначений строк лізингоотримувачу майна, що є власністю лізингодавця, або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоотримувачем, у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоотримувачем періодичних лізингових платежів.

Вибираючи дану послугу, можна отримати цілий ряд переваг, які сприяють збереженню грошових коштів і розвитку підприємницької діяльності, серед яких:

- доступне фінансування в гривнях, доларах та євро;
- економія часу та зусиль на пошук і утримання основного засобу, підбору оптимальних й вигідних споживачеві умов його страхування;
- можливість виділення залишкової вартості з метою зменшення місячний платежів.

Основними тенденціями розвитку ринку лізингу в Україні у 2017 році можна вважати:

- зниження кількості лізингових компаній, які активно фінансують угоди;
- зосередження на ефективному адмініструванні існуючого портфелю та максимізації повернення раніше інвестованих фінансових ресурсів;
- аграрний сектор як основний споживач лізингових підприємств;
- укладання угод на високоліквідні предмети (сільськогосподарська техніка, легкові автомобілі);
- співпраця виключно зі стабільними компаніями, що не менше 3-х років успішно функціонують на ринку;
- активна реалізація вилучених предметів у повторний лізинг чи продаж [2, с. 421].

Література

1. Лизинг в инновационном развитии строительного комплекса / Монография // Алексеева Т.Р., - М., 2016.- С. 98
2. Предпринимательская деятельность на автомобильном транспорте [Текст] : учебное пособие / В. П. Бычков // М-во образования и науки РФ, ГОУ ВПО «ВГЛТА». – Изд-е 2, перераб. – Воронеж, 2014. – 421 с.

Науковий керівник — к.е.н., доц. Труш Ю.Л.

Підпис