

О. Буз,

*студентка 5 курсу факультету Економіки і менеджменту,
Міжнародний гуманітарний університет;
керівник – канд. екон. наук, доцент Р. І. Вішліна*

РОЗВИТОК ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Оцінка застосування лізингових операцій в українській практиці і сьогоднішнього стану лізингового сектора української економіки потребує ретельної оцінки проведення лізингових операцій та більш ліцензованих розрахунків лізингових платежів та інших відносин зорієнтованих на лізингоотримувача. На сучасному етапі більшість українських підприємств не володіють достатньою сумою власних грошових коштів для придбання сучасного виробничого обладнання поставляемого по лізингу. У зв'язку з цим виникає необхідність залучення додаткових коштів, найпоширенішим способом якого є отримання банківських кредитів. Однак банківські кредити мають високу ціну або відсоток, що є не завжди вигідним лізингоотримувачу. Одним з альтернативних видів організації фінансування являється лізинг.

Фінансовий лізинг – це довгострокова оренда майна для господарських цілей з подальшим правом його викупу [1, с. 13].

У лізинговій схемі можна виділити наступних гравців: лізингоодержувач, лізингодавець, постачальник і предмет лізингу.

Переваги лізингу в порівнянні з кредитом:

- фінансування в іноземній валюті без обмежень;
- гнучкий графік оплати ануїтетними платежами;
- довгострокове фінансування;
- необхідні документи для реєстрації і страхування готує сам лізингодавець;
- лізингоодержувачу автомобіль передається в користування відразу після внесення лише частини (звичайно це 20-30 %) її вартості;
- для лізингоодержувача доступний податковий кредит на повну суму вартість продукту;
- не вимагається оформлення додаткової застави.

А також крім нової техніки лізингоодержувачу надається можливість придбати в лізинг і вживану техніку, яка буде коштувати значно дешевше.

У 2012 році в Україні різко зросла кількість автомобілів, переданих в лізинг, – на 24 %, до 27,34 тис., про це свідчать дані Асоціації лізингодавців України. Такого значного зростання не було з кінця 1990-х років – у попередні два роки ринок зростав на 7–8 % на рік.

На тлі падіння автопродажів у країні частка лізингу в загальному обсязі ринку досягла майже 6 %. Як зазначалося ще 3–4 роки тому послугою оперативного лізингу (при якому лізинг не зобов'язує клієнта викуповувати автомобіль в кінці лізингового терміну) користувалися в основному представництва західних компаній, а частка українських клієнтів становила 10–15 %, то в минулому році ситуація значно змінилася і склала 40–45 %. Зросло і число фізичних осіб, що оформляють автомобілі в лізинг: їх частка збільшилася в загальному обсязі продажів з 22 % до 26 %. Основними напрямками лізингу в Україні є: транспорт, сільськогосподарська техніка та обладнання. Потенційними поставщиками на теренах України являються такі країни як Канада, Німеччина, Франція, Польща та інші.

Причин для зростання популярності лізингу кілька. У минулому році були внесені значні зміни в Податковий кодекс. Якщо раніше компанії могли відносити на валові витрати тільки 50 % платежів по лізингу легкових автомобілів, то тепер 100 %. За останній час інтерес до лізингу проявили також аграрії, продавці товарів повсякденного попиту, невеликі торгові представництва та інші. У розвитку лізингових послуг виявилися зацікавлені і банки, у яких з початком кризи зросли показники безповоротності виданих кредитів. Тому деякі банківські структури почали переводити активні операції з кредитних в лізингові. Прикладом таких операцій в кінці 2011 року став Райффайзен Банк Аваль. За даними Асоціації лізингодавців України, найбільші компанії за обсягом лізингових операцій за підсумками минулого року – ВіДі Лізинг, VAB Лізинг, Avis Rent a Car & Leasing Ukraine, Porsche Finance Group, RCI Financial Services Ukraine (програми RenaultLeasing, NissanFinance), група компаній AIC. Нових операторів на ринку фактично не з'явилося – активно працюють 20–30 компаній, з яких найбільшими є підрозділи банків, компанії, які здають автомобілі в оренду, і підрозділи автомобільних компаній, додають в асоціації. Показовими також є кількість укладених угод, середня вартість діючих угод і термін фінансування клієнта. Одночасно з відчутним збільшенням кількості договорів, з 16490 до 19573 штук (+18,7 %), середня вартість діючих угод на кінець 2012 р. зменшилася на 0,091 млн. грн. (5,5 %) і складає приблизно 1,56 млн. грн. Протягом 2012 року на українському ринку лізингу спостерігалось зростання обсягів нового бізнесу, а загальний портфель існуючих угод продемонстрував стійке зростання. Загальна вартість діючих угод станом на кінець 2012 р. (у порівнянні з 27,2 млрд. грн в 2011 році) збільшилася на 3,3 млрд. грн. (12,1 %) і склала 30,5 млрд. грн. На відміну від критичного зменшення обсягів нових угод в 2011 р., яке становило 75 % і було одним з найгірших показників у Європі, у звітному періоді обсяг нових договорів збільшився більш ніж удвічі. Загальна вартість укладених за рік угод складає 4970000000 грн, що майже вдвічі перевищує показник 2011 року (2,47 млрд. грн.) [2, с. 3].

На сучасному етапі лізингові послуги можна розділити на два рівнозначних за обсягами сегменти. До першого відносяться лізингові компанії, які власне і формують ринок в традиційному його розумінні, тобто конкурують за клієнтуру і обсяги бізнесу. До другого відносяться лізингові компанії, що обслуговують суто державні програми з лізингу обладнання обраним секторам економіки і кептивні компанії, що обслуговують промислові групи, до яких вони належать.

Таким чином, лізингові відносини вигідні як для лізингодавця так і для лізингоотримувача, вони надають оптимальний рівень платежів (розстрочку), відразу включають обладнання в виробничу діяльність. При цьому лізингоотримувач має право викупити об'єкт по закінченню лізингу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Богуславская С. Б. Финансовый лизинг, УМП / С. Б. Богуславская. – СПб. : ГУ ВШЭ, 2005.
2. Офіційна сторінка Райффайзен Лізинг Аваль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rla.com.ua>