

## **Европейский уровень информатизации в Украине – реальная задача к 2020 году с помощью доступных программ финансирования**

**Такого мнения придерживается генеральный директор компании «Лизинг ИТ» Дмитрий Богодухов. По словам эксперта рынка финансирования ИТ-оборудования, сегодня более 95 % сделок в этой сфере приходится именно на частных потребителей.**

Активность производителей и поставщиков ИТ-техники, которые внедряют финансовые программы для своих покупателей в Украине, в последнее время стремительно растет. Такие программы становятся ключевым элементом торговых стратегий для многих поставщиков, позволяя продать больше в расчете на одного клиента и расширяя круг потенциальных потребителей за счет снижения входного барьера для покупки.

*«ИТ-вендоры в последнее время все больше фокусируются на сотрудничестве с интернет-магазинами. Доля интернет-торговли и, соответственно, объем финансирования покупок в интернет-магазинах постоянно растут, хотя работа идет и по торговым сетям, и по небольшим локальным сборщикам ПК»,* – комментирует тенденцию генеральный директор компании «Лизинг ИТ» **Дмитрий Богодухов**. Эксперт единственного в Украине оператора рынка ИТ-финансирования также отмечает повышение интереса со стороны самих интернет-ритейлеров. Так, услугу «Рассрочка с доставкой», которую обслуживает «Лизинг ИТ» по разработанной компанией технологии финансирования LeaseIT, для своих покупателей уже запустили sokol.ua, mobiliti.ua, bt.kiev.ua и еще порядка 40 интернет-магазинов. При этом их количество ежемесячно увеличивается на 5-10. *«Если раньше нам приходилось предлагать магазинам внедрить финансовую программу для увеличения объемов продаж, то сейчас они уже сами обращаются к нам, видя на рынке усиливающуюся тенденцию внедрения финансовых программ для покупателей»,* – говорит г-н Богодухов.

На Западе финансирование приобретения техники уже давно стало стандартной схемой работы. Финансирование ИТ-оборудования в США и Европе занимает самую большую долю в общем объеме финансирования покупок всех видов оборудования. Как правило, на Западе все ИТ-вендоры имеют свои собственные финансовые программы – Dell Financial Services, IBM Global Financing, HP Financial Services и под. Они предусматривают покупку компьютерной техники с одновременным финансированием от производителя без необходимости посещать банк или лизинговую компанию и действуют как для малого и среднего бизнеса, так и для частных лиц. Стандартный срок финансирования – 24-36 месяцев, но в некоторых случаях, при покупке дорогостоящего оборудования (серверы, системы хранения данных), срок может быть увеличен до 48-60 месяцев. Западные интернет-ритейлеры, начиная от таких гигантов, как Amazon.com, и заканчивая небольшими специализированными интернет-магазинами, также в обязательном порядке предлагают купить ПК, периферию и другую технику с одновременным финансированием покупки в онлайн-режиме.

В Украине основной целевой аудиторией программ финансирования покупки ИТ-оборудования пока являются рядовые потребители. *«Украинцы, особенно в регионах, испытывают острую потребность в персональных компьютерах. В то же время финансовые возможности большинства покупателей не позволяют им приобрести компьютер сразу за полную стоимость. Возможность выплачивать за компьютер частями, даже с небольшим удорожанием, – единственно приемлемый для них вариант приобщиться к миру информационных технологий»,* – говорит эксперт «Лизинг ИТ». Именно поэтому оператор сегодня делает фокус на целевой программе «Компьютер – в каждый дом» и работает в основном с домохозяйствами. На их долю приходится более 95 % сделок по финансированию покупки техники.

При этом процедура получения финансирования для рядового покупателя максимально упрощена: ему достаточно заполнить анкету на сайте поставщика ИТ-техники, и после проверки данных покупка будет доставлена ему вместе со всеми документами по сделке. Такая же схема предусмотрена и при работе с юридическими лицами. Однако, по словам эксперта, активность в сегменте малого и среднего бизнеса пока еще мала, а сделки носят тестовый характер. *«Нам*

*необходимо оценить готовность и возможность предприятий выплачивать за оборудование, приобретаемое на условиях лизинга. Срок, на который сегодня предоставляется финансирование (до 1 года), и его стоимость являются приемлемыми для домохозяйств, однако не совсем соответствуют текущим возможностям бизнес-покупателей», – комментирует Дмитрий Богодухов.*

Эксперт «Лизинг ИТ» прогнозирует, что при условии столь же динамичного развития рынка ИТ-финансирования полная компьютеризация домохозяйств в Украине на уровне европейских стран – 80-85% по сравнению с сегодняшними 20% - возможна уже к 2020 г. *«Наша задача – сделать компьютер доступным в любом населенном пункте страны», –* отмечают в компании. С этой целью оператор планирует продолжать расширять региональное присутствие во всех регионах Украины. В первую очередь этому будет способствовать тенденция «глобализации» интернет-торговли, а также развитие собственной франчайзинговой сети целевой программы «Компьютер – в каждый дом».

#### **О ЧАО «Лизинг ИТ»**

**ЧАО «Лизинг ИТ»** — финансовая компания, специализирующаяся в сфере информационных технологий с 2005 года. Является оператором технологии финансирования LeaseIT и целевой программы «Компьютер в каждый дом», а также обслуживает программы рассрочки для интернет-магазинов.

За более чем 5-летний срок работы финансированием на покупку компьютерной техники воспользовались сотни представителей малого и среднего бизнеса и тысячи домохозяйств, а объемы проданного поставщиками по программам LeaseIT оборудования превысили 70 млн грн. Компания впервые в Украине осуществила выпуск облигаций секьюритизированного лизингового портфеля, которые сегодня являются одними из наиболее ликвидных на Украинской бирже.

Для более полной информации о возможностях, которые предоставляет технология финансирования LeaseIT для инвесторов и финансовых партнеров, посетите сайт LeaseIT Investor Center [ic.leaseit.com.ua](http://ic.leaseit.com.ua) или звоните по тел. (044) 413-33-58.