

ЛИЗИНГ – ОСНОВНОЙ СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ БЕЛОРУССКИХ ТОВАРОВ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

*О.Ф. Завадский, А.С. Хитри, 2 курс
Научный руководитель – О.В. Володько, к.э.н., доцент
Полесский государственный университет*

Последний десяток лет лизинговая отрасль в Беларуси развивалась достаточно стабильно, и сегодня уровень проникновения лизинга в экономику находится на достаточно хорошем уровне по отношению к европейскому.

Актуальность развития лизинга в Беларуси обусловлена неблагоприятным состоянием парка оборудования (значительный удельный вес морально устаревшего оборудования, низкая эффективность его использования, необеспеченность запасными частями и т. д.).

Предметом лизинга могут быть любые не потребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и иное движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности [1, с. 48].

Расширение географии продаж и увеличение ассортиментного ряда товаров, представленных на внешних рынках, остается приоритетной задачей внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования Беларуси в текущем году. Одним из способов продвижения интересов компаний-производителей на внешние рынки является международный лизинг, который за последние два года после вступления в силу Указа Президента Беларуси № 465 «О некоторых вопросах совершенствования лизинговой деятельности в Республике Беларусь» получил заметное развитие в нашей стране.

В последние 3 года высокими темпами рос объем международного лизинга. В 2014 году объем заключенных за год договоров международного лизинга вырос по сравнению с 2013 годом на 66%. Причем 55,7% договоров заключено с резидентами СНГ и 44,3% - с резидентами дальнего зарубежья.

В 2012 году международным лизингом занимались только 5 лизингодателей. На данный момент в Республике Беларусь существует около 33 компаний, которые занимаются лизингом. Во главе стоит «АСБ Лизинг», объем полученных за год лизинговых платежей - 637599 млн. руб.

В качестве приоритетных направлений развития лизинга в Беларуси на 2015 г. рассматривается расширение деятельности некоторых лизинговых компаний на рынках стран Северной и Южной Америки, Африки и Юго-Восточной Азии. Каждый из этих регионов имеет свои потребности и свою специфику. В основном востребована продукция белорусского машиностроения, включая сельскохозяйственную, дорожно-строительную, горнодобывающую технику и т. д. В соответствии с интересами и потребностями того или

иногo региона осуществляется продвижение и реализация указанной техники с использованием механизмов международного лизинга. Предметом лизинга также может быть и сопутствующее оборудование отечественных предприятий.

Рынок лизинга стран данных регионов очень насыщен, присутствуют практически все известные мировые бренды. Как правило, для продвижения своей продукции на внешних рынках иностранные производители создают свои структуры непосредственно в каждом регионе, через которые наравне с прямыми продажами предлагают лизинг своей техники. К примеру, основная масса техники для горнодобывающей промышленности сегодня приобретается на условиях лизинга из-за ее очень высокой стоимости больших сроков окупаемости. Поэтому лизинг очень хорошо развит на рынках Северной и Южной Америки, в ряде африканских государств. Выгоды от реализации такой стратегии очевидны и для белорусских лизингодателей. У нас есть конкретные предложения от партнеров из этих регионов по вопросам создания совместных предприятий. Это достаточно мощные структуры и компании, которые готовы заниматься продвижением белорусской техники. Они хорошо знают местные рынки и обладают необходимыми ресурсами [2, с. 164].

Опытom ОАО «Промагролизинг» в продвижении высокотехнологичной продукции путем финансового лизинга заинтересовались и другие страны — партнеры Беларуси по Единому экономическому пространству. Данная компания первой в СНГ освоила международный лизинг. Подобной структуры, выполняющей те же функции и задачи, в странах постсоветского пространства пока нет. ОАО «Промагролизинг» своего рода первопроходец в этом направлении. Российские и украинские компании видят результаты работы компании и заинтересованы во взаимовыгодном сотрудничестве. В свою очередь, реализация совместных проектов также представляет определенный интерес. Ведь кооперация возможностей при совместном продвижении продукции на внешних рынках ведет к координации финансовых потоков и стимулирует увеличение объемов экспортных поставок.

Лизинг - выгодный инструмент реализации продукции. Кроме того, в целом ряде государств для его развития применяется льготное налогообложение, действуют рассрочки по таможенным и иным платежам в случае приобретения оборудования и техники на условиях лизинга. В совокупности с достаточно комфортными условиями лизинга, приемлемой ценой товара это дает нужный эффект.

При продвижении белорусской продукции на условиях лизинга возникают некоторые сложности. В том числе в сфере международной договорной базы. К примеру, нередко мешает отсутствие подписанных соглашений между государствами об избежании двойного налогообложения. При подготовке проектов необходимо оперативно оценивать ситуацию на рынках интересующих стран на предмет наличия подобных соглашений. После чего компания обращается к белорусским ведомствам, в том числе в Министерство экономики и Министерство иностранных дел Республики Беларусь с просьбой оказать содействие в решении этих вопросов. Кроме того, как правило, при выходе на новый рынок сбыта необходимо решать вопрос об обеспечении сервисного обслуживания приобретаемой в лизинг белорусской техники. Для его решения некоторые компании проводят переговоры с дилерами отечественных заводов-изготовителей и другими предприятиями, которые могли бы осуществлять подобный комплекс услуг и выступать техническими партнерами компаний при реализации сделок международного лизинга белорусской техники в странах дальнего зарубежья.

Важным моментом, который заслуживает особого внимания при выходе на рынки дальнего зарубежья, является знание культурных и социально-экономических особенностей стран. Необходимо знание практики ведения бизнеса и осуществления лизинга в этих государствах, а также потребностей рынков [3, с. 75].

Перспективы развития лизинга отечественных товаров на рассмотренных рынках очевидны, белорусская техника востребована. Она надежна и проста в эксплуатации, что позволяет клиентам-лизингополучателям использовать и обслуживать ее без привлечения большого количества сервисных специалистов с дорогостоящим компьютерным оборудованием. При соблюдении всех перечисленных условий, в том числе ведении активной маркетинговой политики, экспортный лизинг в нашей стране будет эффективно развиваться.

Список использованных источников

1. Беженцев, А.А. Правовое регулирование лизинговой деятельности / А.А. Беженцев. - М.: ИВЭСЭП, 2008.
2. Киркоров, А.Н. Управление финансами лизинговой компании / А.Н. Киркоров. - М.: Альфа-Пресс, 2006.
3. Левкович, А.О. Тенденции развития белорусского рынка лизинговых услуг / А.О. Левкович // *Налоги Беларуси*. - № 27(123). - 2010.