

Экономические науки/2. Финансовые отношения
Медетова Л., Кожахметова М.К.
Университет Нархоз, Казахстан

Необходимость расширения развития лизинговых услуг в Республике Казахстан

Пандемия коронавируса дала сильный удар по малому, среднему и крупному бизнесам. Основным показателем влияния пандемии является ВВП страны. Согласно данным заседания об итогах социально-экономического развития РК, ВВП Республики Казахстан снизился на 2,9% [1]. Также, на фоне нынешних событий, заметно сократилась деятельность производства, но увеличился спектр деятельности услуг. Это произошло из-за сокращения сотрудников по всей стране, а также и по всему миру. Однако, помимо внешних факторов, стоит обратить внимание и на внутренние проблемы предприятий. Оборудование, здания и сооружения, транспорт – все эти объекты предназначены на долгосрочную перспективу. Не все имеют возможность приобрести всё это сразу, а приобретение в кредит может выйти слишком дорого. В Казахстане, на данный момент, лизинговые услуги предоставляю 9 компаний, куда входят как местные, так и несколько зарубежных компаний. Само понятие «лизинг» (англ. leasing) подразумевается, как «аренда», «сдача в аренду». Только лизинг отличается от обычной аренды тем, что есть возможность последующего выкупа приобретенного товара. Инвестиционная деятельность в лизинговый портфель в Казахстане особо не занимает много места в государственном бюджете, поскольку нет ни спроса, ни предложения.

Развитие лизинга может позволить «спасти» экономическую ситуацию страны. В западных странах хорошо развито лизинговое кредитование, в особенности с Соединённых Штатах Америки, где государством поддерживается и по сей день малый и средний бизнес. А также, это наилучший выход для стартап проектов, которые не могут себе позволить все необходимые

товары для начала ведения своей деятельности. Между лизингом и кредитом существует разница в том, что товар, который был передан лизингодателем в аренду, остаётся в его владении, то есть лизингополучатель имеет полное право вернуть товар обратно при необходимости. Соответственно, расширенное внедрение лизинговых услуг будет стимулировать деятельность любой сферы бизнеса.

Проблема исследования заключается в слабой развитости в сфере лизинговых услуг. В Казахстане необходимо развить данную сферу на примере стран Евросоюза [2]. Также, решение данной проблемы может значительно увеличить объём ВВП нашей страны. Также, это может являться значительной проблемой. Внедрение расширения лизинговых услуг значительно может помочь ведению начала бизнеса, например, в области стартап проектов. Лизинговые услуги могут значительно улучшить экономическую ситуацию, но на их развитие уделяют мало внимания.

Сравнительный анализ. Для проведения сравнительного анализа были выбраны казахстанская и американская компания, которые предоставляют лизинговые услуги (ForteLeasing и United Rentals Inc). В основном эти компании предоставляют услуги аренды с последующим возможным выкупом. Компании предлагают своим клиентам приобретения транспортных средств, различного рода оборудования, спецтехники и другую не потребляемую технику, которая нацелена на увеличение предпринимательского дохода. Обе данные компании являются лидерами в сфере предложения лизинговых услуг в своих странах среди предпринимателей малого, среднего и крупного бизнеса. Однако, деятельность этих двух лизинговых компаний будет сильно отличаться по их доходу.

На рисунке 1 мы наблюдаем, что с 2015 по 2017 год доход компании был нестабилен и на конец 2017 года вовсе уменьшился на 149 млн тенге. Но с 2018 по 2019 годы компания смогла покрыть свои потери, достигнув доход на конец 2019 года 973 млн тенге.

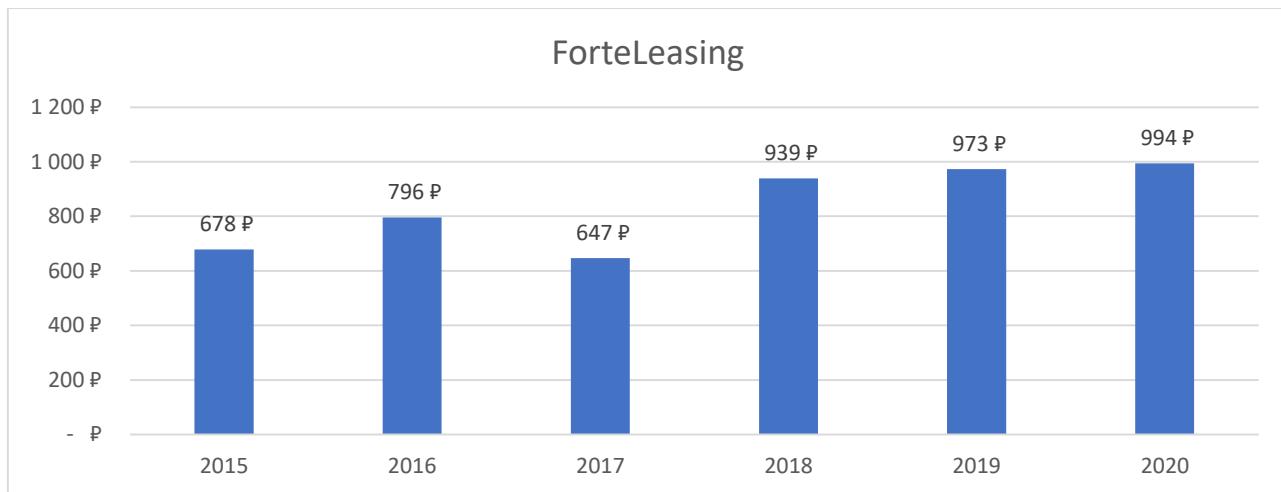


Рисунок 1. Показатели чистого дохода ForteLeasing в период с 2015 по 2020 год (в млн тенге)

Для казахстанской компании, у ForteLeasing хорошие показатели. Несмотря на ситуацию с пандемией коронавируса, прогнозы на 2020 год указывают на увеличение дохода. Но ForteLeasing не является лидирующей компанией в сфере предоставления лизинговых услуг в Казахстане.

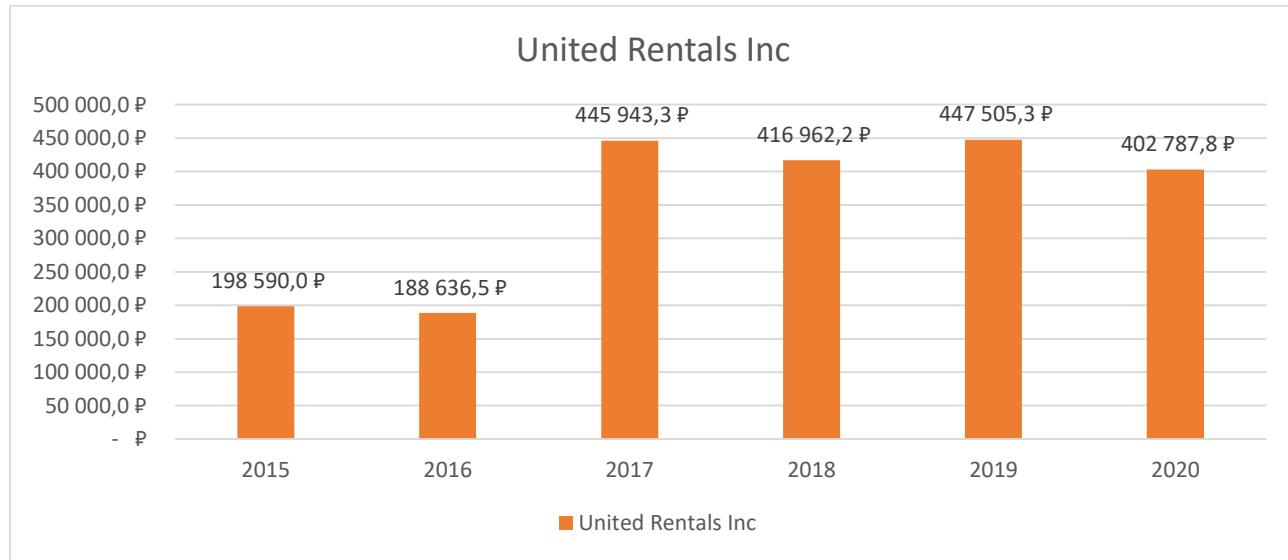


Рисунок 2. Показатели чистого дохода United Rentals в период с 2015 по 2020 год (в млн тенге)

Данные представлены с платформы Bloomberg. Для наилучшего сравнения показатели United Rentals Inc были переведены в казахстанский тенге по

валютному курсу по годам. Показатели чистого дохода компаний на 2020 год являются прогнозными на конец года по версии Bloomberg.

Начнем с того, что лизинг в Соединённых Штатах Америки начал развиваться еще со времен Второй Мировой Войны, когда в Казахстане он начал своё развитие с конца 90-х годов XX века. В Казахстане лизинговые компании еще не терпели огромных высот и сильных потерь, обычно они держатся стабильно. В любом случае, сфера лизинговых услуг в Америке в разы развита, чем в Республике Казахстан, поскольку в США спрос на лизинговые услуги больше. Предпринимательство в Соединённых Штатах развивается с давних времён и по сей день, у них намного меньше ограничений для их развития. Также, необходимо учитывать, что численность в Америке намного больше, чем у нас. Лизинговыми услугами могут пользоваться как физические, так и юридические лица. Однако, если сравнивать условия приобретения оборудования в аренду, то в США условия будут намного выгоднее. В Казахстане предприниматели предпочитают сразу приобретать необходимые оборудование, это связано с высокими процентными ставками при приобретении, которые оказываются невыгодными и несут за собой большие расходы. Также, на американском рынке предложение ассортимента намного разнообразнее и новее, нежели на нашем отечественном рынке [3].

На основе предоставленных данных предположительный прогноз на конец 2020 года чистый доход у обеих компаний снизится по сравнению с прошлым годом в связи с пандемией коронавируса. Но если рассмотреть общую отчетность компаний, то компании не несут огромных потерь, относительно своих доходов, это указывает на то, что спрос на их услуги упал, но не особо значительно. Чистый доход лизинговой компании ForteLeasing увеличился в 1,43 раза с 2015 года по 2019 год, в то время как у United Rentals данный показатель за такой же период увеличился в 2,25 раз. Тем самым мы наблюдаем, что тенденция развития предоставления лизинговых услуг от United Rentals намного быстрее (в 1,57 раз).

По сравнительному анализу можно сделать вывод, что казахстанским лизинговым компаниям необходимо расширять свой ассортимент предлагаемых оборудований для ведения предпринимательской деятельности. В западных странах все компании стараются максимально привлечь клиентов с помощью рекламы или на выгодных условиях договора, а казахстанские лизинговые компании пока не особо этим занимаются.

Факторный метод. Факторный метод включает в себя изучение взаимосвязи между главным фактором и факторами, влияющими на него. Данный метод используется для того, чтобы выявить, какой из влияющих факторов необходимо пересмотреть и разработать для него иной подход. Значит, метод проводится на основе цифровых данных с использованием составления корреляции. Для проведения факторного метода нам необходимы данные из отчета о прибылях и убытках компании. Анализ не требует рассматривать все лизинговые организации, поскольку их деятельность взаимосвязана, и, соответственно, будут схожи. Поэтому, мы проведём анализ на основе одной компании, которая расположена на территории Республики Казахстан. В нашем случае, мы возьмём отчёт компании ForteLeasing, где будут указаны данные за последние 5 лет. Все данные были перенесены из крупной финансовой платформы Bloomberg.

Таблица 1 – Показатели компаний ForteLeasing

	Совокупный доход, Y	Выручка, X1	Совокупные непроцентные расходы, X2	Чистый доход, X3	Резервы на ссудные убытки, X4
2019	4260000	1112500000	558400000	972700000	371700000
2018	297000000	1090300000	616600000	939100000	25400000
2017	281600000	1000000000	620300000	646600000	255200000
2016	-558400000	903300000	1009400000	795700000	344800000
2015	248500000	842900000	468600000	678300000	38800000

Теперь, имея все необходимые данные, нам нужно рассмотреть, какие из следующих факторов, как выручка (X1), совокупные непроцентные расходы (X2), чистый доход (X3) и резервы на ссудные убытки (X4) будут близко взаимодействовать с фактором Y, который мы учли, как совокупный доход компании (доход до налогообложения). Для этого мы составляем корреляционную таблицу в программе Excel, используя функцию «Корреляция», которая автоматически составит корреляционную таблицу.

Таблица 2 – Корреляционная таблица.

	Совокупный доход	Выручка	Совокупные непроцентные расходы	Чистый доход	Резервы на ссудные убытки
Совокупный доход	1				
Выручка	0,867849744	1			
Совокупные непроцентные расходы	0,715225281	0,95363012	1		
Чистый доход	0,830763635	0,63170825	0,537763473	1	
Резервы на ссудные убытки	0,859949841	0,99809083	0,962682355	0,617653365	1

Примечание: таблица составлена автором с использованием программы Excel

Как мы видим, результат, который выдала нам программа Excel, указывает, что все факторы X1-X4 имеют прямую сильную взаимосвязь с фактором Y, поскольку все показатели имеют значения более 0,6. Каждый из этих факторов влияет на совокупный доход компании, однако некоторые из них оказывают чуть меньше влияния, чем другие. Судя по таблице 2, наибольшее влияние на совокупный доход указывают выручка и резервы на ссудные убытки.

Для того, чтобы увеличить эти показатели, компании необходимо в первую очередь произвести затраты на увеличение предлагаемого товара или произвести необходимые амортизационные затраты на изношенные товары для клиентов, поскольку это является главным способом заработка предприятия.

Также, необходимо большую часть акционерного капитала вкладывать именно в резервы на ссудные убытки, поскольку не все клиенты могут дать

гарантию на то, что они будут вовремя и непрерывно выплачивать долги перед организацией. Поэтому, для предотвращения операционных и кредитных рисков предприятия, необходимо сделать на этом острый акцент.

При условии, что все вышеперечисленные пункты будут выполнены, то предположительный прогноз будет выглядеть следующим образом:

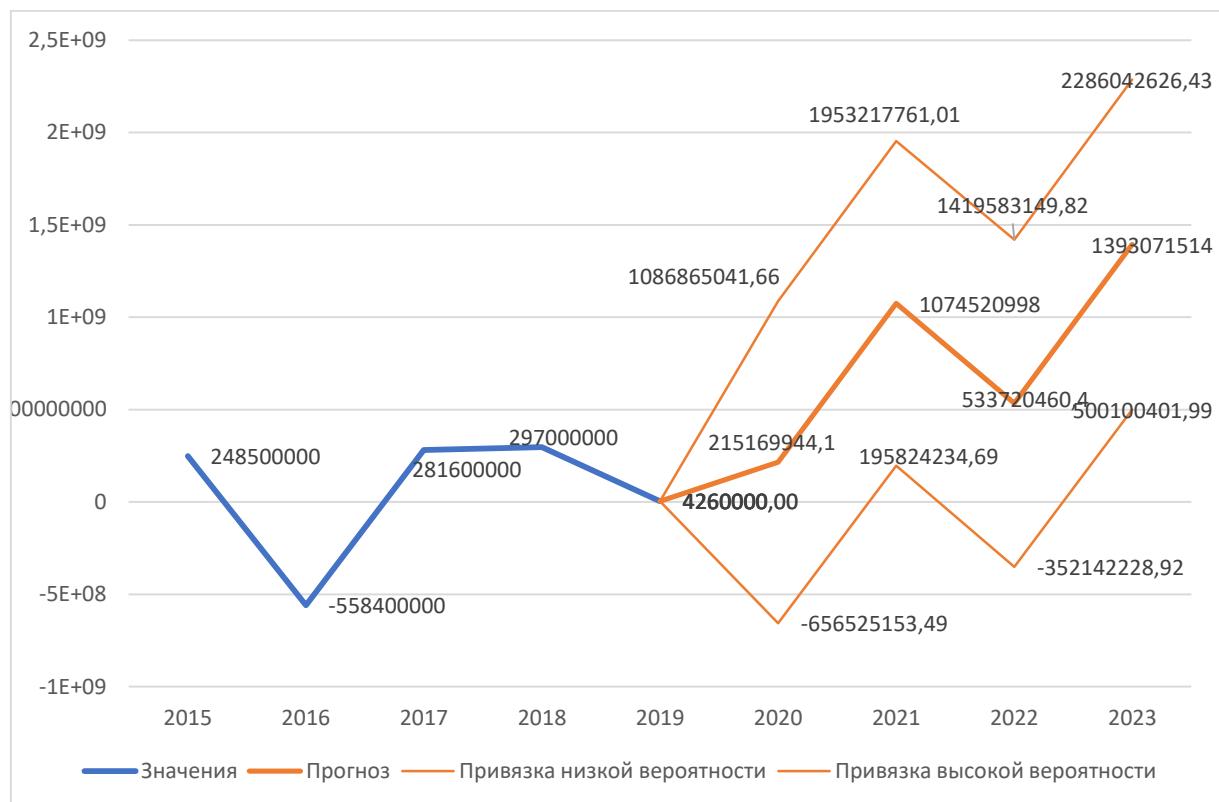


Рисунок 3 – Прогнозные данные совокупного дохода ForteLeasing на ближайшие 5 лет

Если компания выполнит все требования и будет увеличивать объём выручки, то через пять лет максимальный доход может составить 2286042626,43 тенге.

Проблемы развития лизинговых услуг в Республике Казахстан всё также остаются без решения проблемы. Сфера развития лизинговых услуг положительно могла бы отразиться на уровне ВВП нашей страны. Несмотря на то, что различные лизинговые компании предоставляют разного рода оборудования для предпринимателей малого, среднего и крупного бизнеса,

уровень предложения услуг остаётся на таком же уровне уже на протяжении нескольких лет. Показатели увеличения дохода компании указывают на увеличение уровня инфляции в стране, и, соответственно, на увеличение стоимости и процента за оплату аренды (или покупки) оборудования [4].

Предлагаемые клиентам услуги лизинговой организацией с каждым годом увеличиваются по стоимости, что сильно сказывается на развитии венчурных стартапов, малого и среднего бизнесов, которые не имеют возможности приобрести оборудование или транспорт в аренду, тем более не все из них смогут купить данный товар.

Направления дальнейшего развития лизинговых услуг:

- 1) Лизинговым компаниям необходимо больше вкладывать больше средств в рекламу для привлечения увеличения потенциальных клиентов;
- 2) Увеличить объём предлагаемого ассортимента товаров и вкладывать денежные средства на амортизацию оборудований и транспорта;
- 3) Подкорректировать законодательную базу «О финансовом лизинге», которые будут предусматривать более широкий спектр льгот при заключении сделок между лизинговой организацией и физическими/юридическими лицами.

Литература:

1. www.nationalbank.kz
2. Курманкулова Р.Ж., Кайыргалиева М.Г., Уразгалиева М.А., Курманкулова Н.Ж. Место финансового лизинга в предпринимательстве Казахстана // Журнал «Modern Science», 2017 год
3. Абдраим. Р. Развитие финансового лизинга в Казахстане: реальность и перспектива // Аль Пари. № 5, 2017 год
4. Кульбаев Е., Жахин А., Мамажанов А. Роль лизинга как инструмента модернизации и инновационного развития экономики // Эксперт РА Казахстан, 2018 год