

С.К.Базарова, Т.К.Рақымжанова

*Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті*

## **Лизингтік мүлікпен ұштасатын тәуекелдерді басқару**

Мақалада «лизинг» түсінігі, Қазақстанның лизинг нарығының жағдайы, лизингтік операциялардағы тәуекелдердің түрлері қарастырылып, жоба тәуекелдердің көрсеткіштерін есептеу әдістемелері ұсынылды. Лизингтік мүлікпен ұштасатын тәуекелдікті басқару қазақстандық лизинг нарығындағы мәселелерді шешудің және оны дамытудың бір жолы болып табылады. Қазақстандық лизингтік бизнестегі тәуекелдерді азайтудың объективті мәселелері айқындалып, қазақстандық лизинг нарығы үшін тәуекелдерді басқарудың жаңа мүмкіндіктері көрсетілген.

*Кілтті сөздер:* лизинг, компаниялар, өңдеу, тәуекелдер, лизингтік төлемдер.

Лизинг экономикалық-құқықтық категория ретінде — уақытша бос немесе тартылған қаржылық құралдарды инвестициялауға бағытталған кәсіпкерлік қызметтің ерекше түрі, ол қаржылық жалдың (лизингтің) келісім-шарты бойынша жалға беруші (лизинг беруші) келісім-шартпен бекітілген мүлікті белгілі бір сатушыдан алып, сол мүлікті кәсіпкерлік мақсатта жалға алушыға (лизинг алушыға) уақытша қолданысқа белгілі бір ақымен беру болып табылады.

Лизинг — қызмет көрсету саласындағы кәсіпкерлік, коммерциялық қызметтің, бизнестің салыстырмалы түрдегі жаңа нысаны, және ол әлемдік экономикада едәуір қарқынды дамуда.

Лизинг өзінің мазмұнымен несиелік қатынастарға сәйкес келеді. Әдетте, лизинг несиелен салыстырылады, ол осы екі қаржы құралының белгілі бір ұқсастығымен шарттастырылған. Мәселен, лизингтік жобаның несиелік құрылымы бір-бірімен байланысқан екі бөліктен — лизинг берушінің несиесі және лизинг алушының тікелей лизингінен тұрады. Лизинг беруші, іс жүзінде, қаржы делдалы, лизинг алушы алынатын активтерді өндірістік мақсаттарда пайдаланатын және займ бойынша қарызды төлейтін шынайы заемшы болып табылады [1].

Лизингтік жүйені қаржыландырудың тікелей несиелеуден негізгі ерекшелігінің мәні банк пен лизинг алушы арасында қаржылық лизинг беруші-делдалдың болуында жатыр. Несиелеудің жалпы мойындалған тәжірибесі бұл жерде толық сақталғанымен, алайда жобаны талдау күрделенеді, себебі мәмілеге қатысатын тараптардың мүдделерін ескеруге тура келеді.

Лизинг шағын және орта кәсіпорындар үшін өте маңызды, бұл нарық үлесінің неғұрлым жақсы өсіп келе жатқандығын білдіреді. Компаниялардың өзін-өзі қаржыландыруын зерттеу көрсеткендей, фирма әдетте негізгі үш капитал көзін пайдаланады. Алайда көптеген дамушы елдердегі капитал нарығы салыстырмалы түрде аса дамымаған, ал банктер (толық түсінікті жағдайлар бойынша) әдетте ақшаны қарызға бергенде сенімді кепілдік бере алатын ірі фирмаларға артықшылық береді. Банктер жедел несиелерді де аса бергілері келмейді. Жаңа немесе шағын фирмалар сенімді материалдық қамсыздандырусыз (немесе меншікті қайтаруға қатысты тиімді заңдары жоқ елдерде орналасқан) әдетте кең банк несиелеріне қол жеткізе алмайды; осылайша, жабдықтаушылардың лизингі мен несиесі олардың бірден бір қаржылық опционы болып табылады [2].

Қазіргі таңда Қазақстан Республикасындағы лизингтік нарықта ресми тіркелген 48 лизингтік компания жұмыс істейді. Олардың негізгі лизинг нысаны болып ауыл шаруашылық техникасы, көлік құралдары, жол құрылыс нысандары, құрылыс техникасы, мұнай өңдеу техникалары, байланыс, тамақ өнеркәсібінің құрылғылары және тағы басқалары табылып отыр.

Нарықтың даму беталысының бірі келісім-шарттар құны мен лизингтік мәмілелер санының өсуі болып табылады. Қазақстан Республикасының статистикалық мәліметтері бойынша, 2011 жылы әрекет ету кезеңдері бойынша лизингтік шарттардың жалпы құны 80,085396 мың теңгені құрады, ең маңызды салалар болып ауыл шаруашылығы — 39 % шарттардың жалпы құнынан, өңдеу өнеркәсібі — 27, көлік және қоймалау — 10, ақпарат және байланыс 6 % табылды (1-сур.). Мұны мемлекетіміздің ауыл шаруашылығын дамытуға деген көптеген бағдарламаларымен қолдауымен түсіндіруге болады.



1-сурет. Қаржыландыру көздері бойынша негізгі капиталға инвестиция құрылымы

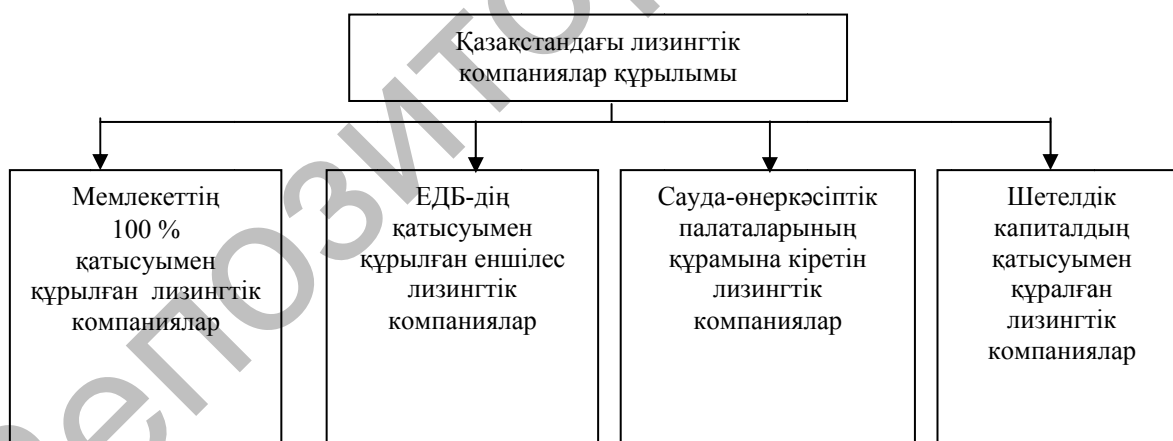
Есепті кезеңде ең белсенді лизингтік ұйымдар Астана, Алматы қалаларында болды, лизингтік шарттардың жалпы республикалық көлемдегі үлесі тиісінше 58,6 және 30,4 % құрады [3].

Қазақстанда қызмет ететін лизингтік компанияларды келесі белгілеріне қарай жіктеуге болады (2-сур.). Мұндағы мемлекеттік лизингтік компанияларға «ҚазАгроФинанс» және «БРК-Лизинг» компаниялары жатады.

Екінші деңгейдегі банктердің еншілес компаниялары ретінде құралған лизингтік компаниялар келесілер: «Альянс Лизинг» АҚ; «БТА ORIX Лизинг» АҚ; «Халық Лизинг» АҚ; «Центр Лизинг» ЖШС; «НұрИнвест Лизинг» ЖШС; «Темірлизинг» АҚ; «АТФ Лизинг» АҚ; «Альфа Лизинг Компаниясы» ЖШС.

Лизингтік нарықтың мұндай қарқынмен дамуы өндірістің негізгі құралдарының жоғары дәрежеде тозуы, жаңа өндірістің дамуы алдыңғы жылдардағы қарқынды құрылыстың дамуымен, сондай-ақ мемлекеттің қолдауымен тікелей байланысты.

Бірақ Қазақстанда біршама лизингтік операциялардың көлемі өскенімен, лизинг негізгі құралдардың жаңаруын қаржыландырудың толыққанды құралына айнала алмай отырғандығы жасырын емес.



2-сурет. Қазақстандағы лизингтік компаниялар құрылымы

Лизингтік мәміле — жалға алуды, келісім-шарт жасасуды, лизингтік қызметтер көрсетуді, сонымен қатар инвестициялық жобаны қамтитын күрделі механизм. Лизингтік қызмет кәсіпкерлік және инвестициялық қызметтердің бір түрі болып табылғандықтан, лизингтік қызметті жүзеге асыру кезінде лизингтік мәмілеге қатысушылар көптеген объективті және субъективті себептерге байланысты әр түрлі тәуекелділіктерге барады [2].

Лизингтік компаниялардың қызмет үрдістерінде кездестіретін тәуекелділіктерінің көбі барлығы үшін ортақ және тәуекелділіктен күтетін ықтималдықтары да бірдей. Тәуекелділік — бұл анықталмаған жағдайларға байланысты зиян шегу немесе белгіленген мөлшердегі табысты алмау қаупі. Тәуекел — бұл күрделі және көп аспектілі санат. Анағұрлым орташа жағдайдың анық еместігі

салдарынан шығындардың туындауын немесе табыстарды толық алмау мүмкіндігін тәуекел деп түсінеді. Бірақ, осы тәуекелділіктен шығу жолдары лизингтік компаниялардың лизингтік қатынастардағы тәуекелділікті басқару әдістеріне байланысты болғандықтан, әр компания үшін әр түрлі. Өз қызметі барысында лизингтік компаниялардың тап болған тәуекелдерін екі топқа бөлуге болады: қазақстандық нарықта жұмыс жасап жатқан барлық кәсіпорындар тап болатын жалпы және ерекше. Өкінішке орай, лизингтік қатынастарда бұл тәуекелдердің барлық түрлері баршылық.

Бүгінгі күнде көптеген компаниялардың несие қоржынының сапасы үлкен үміт күттіретіндігі және Қазақстандағы капитал айналымы ауқымды болмағандықтан, лизингтік компания үшін бір нашар лизингтік мәміле қатерлі болуы мүмкіндігі қазақстандық лизингтік компаниялардағы лизингтік қатынастар кезінде тәуекелдерді басқарудың өзіне тән ерекшелігі болып табылады [4].

Егер экономикасы дамыған елдерде тәуекелдерді басқару ғылым болып саналса, Қазақстанда қауіптерді басқару неғұрлым икемді әдісті талап етеді. Бәрімізге белгілі, қазақстандық лизингтік компаниялардың лизингтік мәміле бойынша барлық тәуекелдерді дерлік жабуға мәжбүр. Егер олар нақты лизинг алушыға байланысты тәуекелдерді тәптіштеп және жедел анықтай алатын болса, онда олар лизингтік шарт бойынша тиісті сыйақыны да анықтай алатын болады. Бұл лизинг берушінің несие қоржынының сапасын жақсартады, мәміле құнын төмендетеді және лизинг алушылардың қаржылық жалға алуды неғұрлым белсенді пайдалануына және лизингтік секторды тұтасымен дамытуға ықпал ететін болады. Бұл үшін лизингтік компаниялар тәуекелдерді дұрыс бағалай және оларды басқара білуі керек.

Осыған байланысты лизингтік компанияның тәуекелдерін бағалауға және басқаруға кешенді әдісті ұсынамыз (3-сур.). Кез келген лизингтік компанияның тәуекелдерін бағалауға және басқаруға кешенді әдісті екі деңгейге бөлуге болады. Бірінші деңгей — нақты мәміле тәуекелдерін басқаруды бағалау. Екінші деңгей — лизингтік компанияның қызметіне байланысты тәуекелдер.

Бірінші деңгейде нақты мәміленің тәуекелдері қарастырылады. Жеке алғанда:

*Тәуекелдердің бірінші тобы*, бұл лизинг объектісінің жеткізіп берушілерімен байланысты тәуекелдер. Қазақстандық нарықта бұл өте күрделі мәселе болып табылады, өйткені қазақстандық лизингтік компаниялар шетелдік те, қазақстандық та жабдықтарды жеткізіп берушілермен жұмыс жасайды. Шетелдік жеткізіп берушілермен жұмыс кезінде лизингтік компанияның сыртқы сауда қызметін сауатты ұйымдастыру да маңызды. Бұл тәуекелдерді көру, оларды жою және басқару керек. Мұндай сауатты жұмыс компанияның тәуекелін төмендетуге ғана емес, тіпті оларды нөлге келтіруге де, қосымша пайда және қосымша кепілдіктер алуға әкеледі.

1-деңгей. Нақты мәміле тәуекелдері	2-деңгей. Лизингтік компанияның барлық тәуекелдері
1-топ жабдықтарды жеткізіп берушілермен байланысты	
2-топ мүліктің өтімділігіне байланысты	
3-топ лизинг алушының төлем қабілеттігінің жоғалу мүмкіндігімен байланысты	

3-сурет. Лизингтік компанияның тәуекелдерін бағалауға және басқаруға кешенді әдіс

*Тәуекелдердің екінші тобы* лизинг объектілеріне байланысты тәуекелдер. Лизингтік компания лизинг объектісінің қалдық құнын қалай басқара алатындығын және лизингтік мәміле бұзылған жағдайда шығындардың орнын қалай толтыра алатындығын түсінуі тиіс. Бұл жерде лизинг объектісінің моральді ескіру тәуекелдері бар және лизингтік компания үшін лизинг алушыға лизинг объектісі қаншалықты бағалы екендігін және ол нарықта қаншалықты тез моральді ескіретіндігін болжау өте маңызды. Бұл үшін қамтамасыз етудің тарату құнының жойылуына байланысты «тәуекелдер» ұғымы қолданылады. Тарату құны — мүлік иесі өзінің құқығын іске асырған жағдайда алатын ақша қаражаттары [4].

Лизинг алушының төлем қабілеттігін жоғалтуына байланысты *үшінші тәуекелдер тобы*. Бүгінгі күнде бұл тәуекелдерді сыртқы және ішкі тәуекелдер деп сипаттауға болатын екі үлкен санатқа бөлінеді:

I-санат — *сыртқы тәуекелдер*: «Қаржы лизингі туралы» Қазақстан Республикасының заңындағы өзгерістер; лизинг алушыға өзінің міндеттерін орындауға немесе күнделікті қызметін жүзеге асыруға кедергі келтіретін әкімшілік тәуекелдер (лицензиялаумен, реттеуші және қадағалаушы ведомстволардың рұқсатын алумен байланысты мәселелер); мемлекеттік мекемелер мен атқарушы

органдардың заңсыз әрекеттері (салық полициясының, полицияның және т.б.); салық жүйесінің жетік дамымауы; саяси және әлеуметтік жағдай; ақшаның құнсыздануы; лизинг алушының жұмыс жасайтын саласындағы және нарық сегментіндегі бәсекеге қабілеттігі; баға белгіленімі және кооперациялық байланыстар: шикізат, материалдарды жеткізіп берушілер және лизинг алушы өнімдерін тұтынушылар; форс-мажорлық жағдайлар;

II-санат — *ішкі тәуекелдер*: лизинг алушының төлем қабілеттігін жоғалтуы; лизинг алушы компаниясының менеджменті, басқару сапасы; лизингке алынған жабдықта жұмыс жасайтын маманның біліктілігі, өндіріс технологиясын сақтау; лизинг шарты бойынша өзінің міндеттемелерін орындаудан бас тарту бойынша лизинг алушының алаяқтығы, қасақана әрекеті.

*Екінші деңгейді лизингтік компанияның қызметімен байланысты тәуекелдер құрайды.*

Біріншіден, бұл лизингтік компанияның шарттар қоржынын құрумен байланысты тәуекелдер. Қаржы лизингімен айналысатын әмбебап лизингтік компанияда шарттар қоржынының тәуекелі минималды, өйткені ол мәмілелерді салалар бойынша орналастырады, егер бір сала қандай да бір болмасын экономикалық себептердің күшімен шығынды болатын болса, компания басқа салада ұтады.

Шарттар қоржыны тәуекелдері түрлі жолдармен бағаланады: кейбір лизингтік компаниялар түрлі рейтингтік жүйелерді енгізуде, бірақ ол жүйелердің біреуі де Қазақстанда сирек қолданады. Сонымен қатар салалар бойынша бөлуді енгізіп, бір салаға 20–30 % астам мәміле салмауды енгізуге болады.

Қазақстанда қайта қаржыландыруға байланысты тәуекелдерді де қарастыру керек. Бұл қазақстандық банктер, әдеттегідей ауытқымалы мөлшерлеме бойынша несиелендіруді жүзеге асыратындығымен байланысты.

Тәуекелдерге жүйелі түрде қарау керек және жекелеген тәуекелдерді ғана емес, барлық тәуекелдерді тұтастай мәміле бойынша да, компанияның барлық қызметі бойынша да қарап, оларды жою маңызды.

Лизингтік қызметке байланысты тәуекелдерді талдауға жоғарыда келтірілген кешенді әдіс менеджмент тәуекелі теориясы көзқарасы тарапынан өте қолайлы көрінеді. Ал аталған үлгілерді практикада іске асыру үшін тәуекелдерді басқарудағы қазақстандық практикада әзірге аз қолданылатын әдістерді қарастыруға болады:

1. *Авансты немесе кепілді пайдалану* лизингтік шарттың кең тараған қосымшасы болып табылады. Клиенттердің несиені өтеу қабілеттілігі мен сенімділігін анықтаудың тиімді жүйесі және төлемеген жағдайда жабдықтарды тездетіп қайтару тетігі жоқ кезінде авансты немесе кепілді пайдалану өте маңызды. Уақытылы төлемді қамтамасыз ету үшін тұрақсыздықтар мен айыппұлдар қолданылады. Төлемеген жағдайда лизинг беруші мүмкіндігіне жабдықтарды жеңілдікпен сатып алуға келісім бере алатын жабдықтарды жеткізіп берушілермен әрі қарай шарт жасаса алады.

2. *Лизингтік компанияның клиенті сол лизингтік компанияның құрылтай-банкінде шоттарын жүргізуін талап ететін негізгі акционері банк болып табылатын* лизингтік компаниялар пайдаланатын тәуекелдер деңгейін төмендетудің кең қолданылатын практикасы болып табылады. Бұл жағдайда төлеушіліктер туындаған кезде банк қарызгер-клиенттің шоттарын жаба алады.

3. *Бақылау және қадағалауды жүзеге асыру* арқылы тәуекел деңгейі төмендеуі мүмкін. Лизингтік компанияның жарғылық капиталында ірі үлеске ие кейбір банктер әлеуетті клиенттерден алынатын өтінімдер банктің несие беру бөлімімен қарастырылғандығын талап етеді. Банктің инвестициялық комитеті банктің еншілес құрамы болып табылатын банктің несие беру бөлімі мен лизингтік компанияға талдау үшін толық ақпаратты ұсынатын мұндай практикасы кең таралған. Тиісті талдау жүргізілгеннен кейін, банк әр нақты жағдайда несие беру керек пе немесе лизингтік мәміле жасасу керек пе қайсысы қолайлы, сол туралы өзінің ұсыныстарын береді.

Кейбір лизингтік компаниялар лизинг шарты бойынша жабдықтарды беруге өтінімдерді оны банктің несие беру бөлімі мақұлдағанынша көрмейді де. Кейбір лизингтік компанияларға белгілі бір шекте болғанмен, лизингтің мәмілелер жасасу туралы шешім қабылдауда белгілі бір тәуелсіздік берілген.

4. *Лизингтік компаниялар мемлекеттік кепілдіктерді пайдалана отырып, мәмілені қауіпсіздендіруге тырысады.* Мәселен, егер аймақтық әкімшілік аймақтағы нақты бір зауыт қуаттылығының артуына айрықша назар аударатын болса, ол лизинг алушының өзінің шартты міндеттемелерін бұзған кезде тиесілі лизингтік төлемдерінің төленуін қамтамасыз ететін лизингтік шартқа кепілдік бере алады.

Алайда мұндай кепілдіктер әкімшілік өздерінің тікелей қызметтерін атқару үшін қажетті қаражаттардың жетіспеушілігін бастан кешіріп отырғандықтан, мұндай кепілдіктер әлсіз жұбату болып табылады.

5. *Лизингтік шартты* (соның ішінде лизинг алушылар төлемеген жағдайына қаржы тәуекелдерін) *сақтандыру*. Бұл қызмет түрі Қазақстанда аса қымбат: жабдықтың жалпы құнының 10 пайызынан 15 пайызына дейін. Сақтандыру компаниясын таңдау — одан да күрделі мәселе. Сенімсіз сақтандыру компаниялары шағын және орташа кәсіпорындарды оңайлықпен жаңылыстыра алады. Бұған қоса, егер компания сақтандыруды өзі қамтамасыз ететін болса, ол сақтандыру аударымдарының уақытылы жүргізілетіндігіне кепілдікті қамтамасыз ететін болады.

Жоғарыда келтірілген әдістердің біреуі де, олардың барлығын қоса алғанда мәмілені қымбаттатуға апара отырып және/немесе лизингтік қатынастың бір қатысушысынан басқасына жауапкершілікті аударуға әкеле отырып, тәуекелдерді тиімді басқару мәселелерін шешпейді.

Демек, қаржы лизингін жасасу кезіне лизинг беруші шарттың қолданылу мерзіміне түрлі макроэкономика факторларының әсер етуімен өзінің көрсететін қызметіне бағалардың өзгеруінен сақтандырылады. Мүлікті оперативті лизингке тапсырған жағдайда лизинг беруші табыстың неғұрлым жоғары көлеміне сене отырып, көпшілік деңгейде баға тәуекеліне душар болады.

Іқтималдылық теориясына сәйкес лизингтік қызмет көрсетулердің баға тәуекелдерінің жалпы көрсеткіштері төмендегідей болады:

1. Лизингтік төлемнің күтілген мөлшерінің дисперсиясын өлшейтін стандартты (орташа квадратты) ауытқу:

$$G = \sqrt{\sum_{i=1}^n \frac{(S_i - \bar{S})^2}{n}}, \quad (1)$$

мұндағы:

$n$  — лизингтік мәмілелер саны;  $S_i$  —  $i$  мәмілесіндегі төлемдер ақымының маңыздылығы;  $\bar{S}$  — лизингтік төлемнің орташа мағынасы.

2. Лизингтік төлемдер мөлшерінің шашыраңқылығының салыстырмалы мәнін көрсететін сан алуандылық коэффициенті; саналуандылық коэффициенті жоғары болған сайын тәуекел де жоғарылайды:

$$K_v = \frac{G}{S}. \quad (2)$$

3. Әр нұсқа бойынша тәуекел мына формула бойынша есептеледі:

$$R = \frac{(S_{\max} - S_n)^2}{(S_{\max} - S_{\min})(S_{\max} - \bar{S}_i)}, \quad (3)$$

мұнда  $S_{\max}$ ,  $S_{\min}$ ,  $S_n$  — сәйкесінше лизингтік төлемдердің максималды, минималды және болжанған ақымы.

Лизингтік мәмілені іске асыру кезінде туындауы мүмкін тәуекелдерді лизинг берушінің тәуекелдері және лизинг алушының тәуекелдері деп екі бөлікке бөлуге болады, ал бірақ олар өзара тығыз байланыста және біреуінің туындауы тәуекелдің басқа түрінің туындауына алып келуі мүмкін [4].

Әр лизинг берушінің мүддесі жобалар бойынша өздерінің тәуекелдерін қысқартуда жатыр. Тәуекелдерді қысқарту әдістері лизингтік қатынастардың жеке қатысушысы үшін қарапайым — тәуекел деңгейін төмендету жоба қатысушылары арасында оны бөлу арқылы жүзеге асырылады.

Лизингтік операциялар кезінде тәуекелдерді бөлу түрлі қаржы институттарының капиталын тарту есебінен қамтамасыз етілуі мүмкін, алайда мәмілеге бір немесе бірнеше серіктесті тарту тек кепілге сыйақыға материалдық шығындармен ғана емес, уақытшамен де байланысты, өйткені кез келген банк сол не өзге жобаға кепілдік берер алдында аталған жобаның барлық аспектілерін егжей-тегжейлі зерттейді, бұл да коммерциялық маңызды ақпараттың тарауына апарады.

Лизингтік мәміле бойынша тәуекелдер дұрыс бағаланса да, Қазақстанда лизингтің дамуы негізі, көбіне лизингтік операциялар душар болуы мүмкін қаржы тәуекелдерін қысқартатын сенімді кепілдерге байланысты. Лизинг берушілерге лизингтік төлемдердің уақытылы қайтарылуына кепілдік алу, лизинг алушының уақытша немесе толық төлеу қабілетсіздігі салдарынан туындаған міндеттемелерді орындамау нәтижесінде шығындардан сақтандыру қорғанысын жасау маңызды.

Қаржы тәуекелдерін бөлуді қамтамасыз ету, сонымен қатар лизингтік операциялардың кепілі ретінде лизингті қолдаудың қазақстандық және аймақтық қорларының қатысуымен іске асырылуы

мүмкін. Осы қорлар негізінде мәнісіне қарай қызметтері лизингке берілетін мүлікті сақтандыруға және лизингтік төлемдердің қайтарылуын сақтандыруға бағытталған қуатты мамандандырылған сақтандыру компаниялары болып табылады.

Мемлекет кепілдігі сәтті шаруашылық жүргізуде сенімді негізді білдіреді, алайда оның тарапынан кепілдік беру тәжірибесін айрықша кеңейтуіне сенім білдіруге болмайтын шығар. Ол лизингтік жобалардың көпшілігі бойынша кепіл бере алмайды және беруі тиіс те емес. Ең қолайлы болған жағдайда мемлекеттің біртіндеп қатысуын күтуге болады.

Лизинг объектілерінің қайтарылмау мәселелеріне байланысты лизингке берілетін мүліктің қозғалмалық факторына назар аудару керек. Басқаша тең жағдайларда көлік құралдарын, өзі жүретін және тіркелімді машиналар мен механизмдерді, сондай-ақ жерге немесе ғимаратқа қатты бекітілмеген басқа да мүлікті қайтару мәселелері неғұрлым оңай шешіледі және оны лизинг берушіге заттай қайтару, көбіне, оларға шығыстарды мәміле объектісінің қайтарылатын қалдық құнымен салыстыруға болатын бұзуға және тасымалдауға байланысты емес. «Қалдық құн» ұғымына байланысты түсініктеме беру керек.

Лизинг берушіні, бірінші кезекте, лизингтік төлемдердің уақыттылығына кепілдік беру және шұғыл лизингтегі үзілістерде — объектінің заттай қайтарылуы не оның қайтарылатын қалдық құнын алуға кепілдік беру қызықтырады. Сондықтан лизинг берушілер мына ережелерді ұстануы тиіс: заттай қайтару құны олардың қайтарылатын қалдық құнына салыстырмалы объектілерді, сондай-ақ басқа рентерлерге пайдалануға тапсыру немесе жеке техникалық ерекшеліктері салдарынан нарықта өткізуде болашағы жоқ оңай орын ауыстырылатын объектілерді шұғыл лизингке тапсырмау.

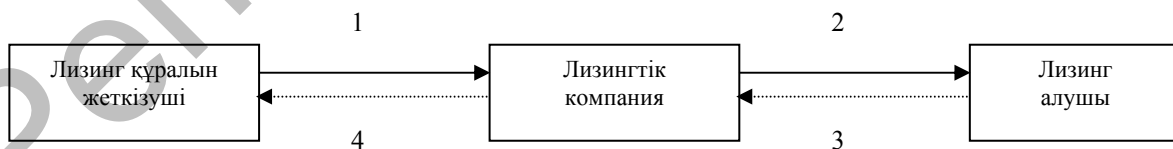
Лизингтік мүлікке байланысты тәуекелдерді ең аз мөлшерге жеткізуде лизингтік компаниялар мен жеткізушілердің өзара қатынастары маңызды. Коммерциялық тәуекелдердің артуы, инвестициялардың ағынына, соның ішінде лизингтік компаниялар арқылы ағынында теріс көрініс табады.

Жабдықтарды жеткізушілер үшін лизинг өзінің өнімін өткізуде тиімді әдіс болып табылады. Ал капиталдың жетіспеген дағдарыс жағдайында лизинг неғұрлым маңызды сату тетігіне айналады. Сондықтан лизинг беруші жоғарылатылған тәуекелге баруға дайын болмағандықтан, лизингтік қызмет көрсетулер нарығындағы белсенділіктің төмендеуіне жабдықты жеткізуші мүдделі емес.

Халықаралық тәжірибе жоғарылатылған коммерциялық тәуекелдер кезінде тәуекелдерді ең төмен деңгейге келтірудің неғұрлым оңтайлы шешімдерін іздеуде жеткізуші мен лизинг беруші өздерінің өзара қатынастарын қайта қарастыратындығын көрсетіп отыр. Өзінің қызметін төмендетіп алмау үшін жеткізуші мен лизинг беруші өзара коммерциялық тәуекелдерді бөлу туралы келісімге келеді.

Тәжірибеде неғұрлым кең тарағаны кері сатып алуға *кепілдік беру* болып табылады (*buy-back*) (4-сур.). Лизинг берушілер өздерінің инвестицияларына максималды кепілдік алуға ұмтыла отырып, көбіне жеткізушімен келісім-шартқа айрықша шарт ретінде мүлікті кері сатып алу мүмкіндігін енгізуді талап етеді.

Бұл рәсім *buy-back* деп аталады және тараптар, мәселен, егер лизинг алушы төлеуге қабілетсіз болса, лизинг бойынша төлей алмаса және мүлікті сатып ала алмаса қолданады. Мұндай жағдайда лизинг құралы жеткізушінің меншігіне қайтарылады және дисконтты есепке алғанда алдын ала уағдаласқан күн бойынша төленеді.



4-сурет. Лизингтік келісім-шарт бойынша *buy-back* сызбасы: лизинг құралын жеткізу; лизингтік келісім; лизинг құралын лизингтік компанияға қайтару; кері сатып алуға кепілдік

Жеткізушінің бірінші кепілдік түрі — лизинг беруші және жеткізуші арасында жасалған *қайталама іске асыру және ремаркетинг (remarketing agreement)* туралы шарт. Кепілдіктің бұл түрі жеткізушінің неғұрлым кең тараған нысаны болып табылады. Жеткізушінің екінші кепілдік түрі — *кейіннен сатып алу* туралы шарт (*guaranteed repurchase*), мұнда жеткізуші мен лизинг беруші алдын ала лизинг алушы төлем міндеттемелерін орындамаған жағдайда жеткізушінің лизинг берушіге

төлемдері көлемін анықтайтын бағалар кестесін келіседі. Бұл тәріздес кепілдік жеткізушіге қарағанда лизинг берушіге пайдалы.

Енді жеткізушінің үшінші кепілдік түрі — *бұл өтеуге кепілдік*, немесе *міндеттеме (vendor recourse)*. Бұл жағдайда лизинг алушы төлем міндеттемелерін орындамаған жағдайда жеткізуші лизингтік мәміледен белгілі бір пайызды лизинг берушіге төлеуге міндеттенеді. Кепілдіктің бұл түрінің жеткізуші үшін пайдасы аз және лизинг берушіге пайдалы. Өтемақы мөлшері бойынша жеткізуші кепілдігін кәдімгі үстеме кепілдік сомасымен салыстыруға болады.

Лизинг алушының төлем міндеттемелерін орындамау тәуекелі мәміледен қосымша пайдадан орны толтырылуы мүмкіндігіне сенімді болса, жеткізуші кейіннен сатып алу туралы шарт жасасуға барады. Сонымен қатар кейіннен сатып алу туралы шарт жеткізушіге жабдықты қайталама өткізуге мүмкіндік береді. Мұндай кепілдік нысаны жеткізушіге пайдалы екендігін ескеретін болсақ, кейіннен сатып алу туралы шарт негізінен жеткізушінің неғұрлым пайдалы клиенттерімен ғана жасалады.

Көңіл аударатын тағы бір жағдай, бұл аймақтық және жергілікті тәуекелдер. Кәсіпорын баланстары бойынша керемет көрсеткіштер болуы мүмкін, ешқандай тәуекел жоқ болып көрінуі мүмкін, алайда мұндай көрсеткіш аймақ бойынша нақты ақша көрсеткіштерімен сәйкес келмеуі мүмкін. Аталған аймақтың ұлттық мәселелермен де, ереуіл қозғалыстарымен де байланысты әлеуетті ушығу қаупін де ескеру керек, өйткені егер ереуіл нәтижесінде аса қауіпті кәсіпорындар көтерілетін болса, тіпті жергілікті сауданың өзін де бірден ауқымды шығындарға ұшырауына алып келеді [4].

Қазіргі кезде лизинг қатысушылары арасында тәуекелді үлестіретін келісім-шарттық механизмдерін пайдаланудың лизингтік тәуекелдерді коммерциялық банктер арасында бөлуді және қатысушылардың міндеттерін қамтамасыз етудің сақтандыру принциптерін пайдалану қажет деп санаймыз. Сонымен қатар Қазақстанның экономикалық дамуының қазіргі кезеңінде несиелік немесе лизингтік тәуекелді әртараптандырудың оңтайлы жолдарының біріне лизингтік операцияларды үйлестірілген тауарлы-ақша сызбасымен жүргізу тиімді. Мұнда инвестор ретінде лизингтің үш субъектісі болады: өндіруші, банк, лизинг алушы. Мұндай сызбамен лизингтік мәмілеге банктердің қатысуы олардың өз кезегінде лизингтік тәуекел түрлерін басқаруға арналған әдістерін дұрыс таңдауына көңіл аударуды қажет етеді [4].

Лизингтік бизнестің дамуы Қазақстан үшін инвестициялық үрдістің белсенділігін арттырудың, сонымен қатар өндірістің техникалық қайта қарулануының күшті импульсі мен экономиканың құрылымдық қайта құрылуының келешектегі ең маңызды бағыттарының бірі болуы тиіс.

#### Әдебиеттер тізімі

- 1 Газман В.Д. Қаржылық лизинг. — М.: ЭЖМ МБ, 2003. — 392-б.
- 2 Макеева В.Г. Лизинг. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 191-б.
- 3 [ЭР]. Пайдалану режим: [www.Stat.kz](http://www.Stat.kz)
- 4 Смагулов А.С. Лизинг және рентинг. — Алматы: Агроун-т баспасы, 2000. — 167-б.

С.К.Базарова, Т.К.Рахымжанова

### **Управление рисками, сопряженными с лизинговым имуществом**

В статье рассмотрено понятие лизинга, проанализировано состояние лизингового рынка Казахстана, показаны виды рисков лизинговых операций, предложена методика расчета показателей рисков проекта. Определено, что управление рисками, сопряженными с лизинговым имуществом, — это как один из путей решения проблем, так и развитие Казахстанского рынка лизинга. Создано объективное представление об имеющихся проблемах минимизации рисков в казахстанском лизинговом бизнесе и предложены новые для казахстанского рынка лизинговых услуг возможности управления рисками.

S.K.Bazarova, T.K.Rahymzhanova

### **Manage risks associated with the property for lease**

In this article the conspect of leasing is consideration and analyses of Kazakhstan's leasing market are given and types of leasing operations' risks are being under consideration, the method of risk index calculation is offered. Manage risks associated with the property for lease — is one of the ways of solving the problems and development of the Kazakhstan market of leasing. An objective view of existing problems for risk minimizing in leasing business of Kazakhstan is shown and for Kazakhstan's market of leasing new possibilities of risk management.