

# Практикалық сабақ

## Айналым активтерін басқару

## *Талқылау сұрақтары:*

- 1 Айналым активтерінің жіктелуі.
- 2 Айналым активтерін басқару кезеңдері
- 3 Айналым активтерін қалыптастыру саясатының тәсілдері

**Дебиторлық қарыз** – айналымдық капиталдың маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Дебиторлық қарыз деп, біз берілген ұйымға жеке тұлғалардың және ұйымдардың қарызын айтамыз (мысалы, сатып алушылардың алынған тауар немесе ұсынылған қызметтер үшін қарызы, есеп беруге міндетті адамдардың олармен берілген ақшалай сомалар үшін қарыздары). Сәйкесінше, берілген ұйымға қарыз болған ұйым немесе адамдар – дебиторлар деп аталады. Қарыз болу, дебитор (лат. сөзінен debitum – қарыз, міндет) екі немесе одан да көп адамдар арасындағы мүліктік байланысы бойынша белгілі бір жақтың азаматтық-құқықтық міндеттері болып табылады.

**Дебиторлық қарыз** – бұл басқа да азаматтар немесе заңды тұлғалармен кәсіпорынға төленуі тиіс болатын қарыздың сомасы.

Қолма-қол төлемсіз есептеулер жүйесінде дебиторлық қарыздың пайда болуы, кәсіпорынның шаруашылық қызметінің объективты процесі болып келеді.

Дебиторлық қарыз бухгалтерлік есепке алудың халықаралық, сонымен қатар қазақстандық стандарттарымен сәйкес болып, сатып алушылардан (дебиторлар) компанияға төлену қажет болатын сома түрінде анықталады.

## Дебиторлық қарыздарды басқару

ең басты мерзімі өткен қарыздардың күйіне, есептілікте құралдардың айналымдылығына бағалауды болжайды. Динамикадағы айналымдылықтың тездетілуін жағымды тенденция ретінде қарастырады.

Дебиторлық қарызды басқару талаптарының бірі – бұл сатып алушылардың төлеу қабілеттілігі ықтималдығының дәрежесін анықтау, сенімсіз қарыздар бойынша қордың болжаулық мәнін есептеу, сонымен қатар, әлуетті немесе факт түрінде төлеу қабілеттілігі жоқ сатып алушылармен жұмыс істеуге байланысты кепілдемелерді ұсыну болып табылады.

## Дебиторлық қарыздардың деңгейіне әсер ететін факторлар:

Өнімдердің түрі,

Нарықтың сыйымдылығы,

Берілген өнімнің нарықтағы  
қаныққан(насыщенности) дәрежесі,

Шарт талабы,

Кәсіпорынға қабылданған есептілік жүйесі,

Фирманың несиелік саясаты.

Резервтерді құру тәжірибесі бойынша күдікті қарыздаға мүмкіндік береді:

біріншіден, шығындарды жабу үшін арналарды (источники) құру

екіншіден, барлық нақты меншікті қаржылық күйінің болуы.

өтелмеген дебиторлық қарыздармен байланысты күдікті қарыздар бойынша берілген резервтер мен іс жүзінде жоғалулар тиянақты жиі анализдердегі ұшырау керек

Дебитор өзінің қарыздарын өтеуді міндеттеген кезеңіндегі , үмітсіз қарыздардың бөлігі кезеңнің жалғасуына тура байланыста орналысқан.

Сонымен бірге байланыс осындай: өтеу мерзімі

30 күн 4% шамасындағы дебиторлық

қарыздардың жалпы сомасы үмітсіз разрядқа

жатады; 31-60 күндей – 10%; 61-90 күндей – 17%;

91-120 күндей – 26%; өтеу мерзімі тағы 30 күнге

ұлғайған кезде үмітсіз қарыздардың бөлігі 3-4%

өседі.



# Несиелік саясаттың элементтері:

Берілген кредиттің мерзімі;

Несиелік қабілеттіліктің стандарттары;

Төлемдерді жинау саясаты;

Жеңілдіктер жүйесі (льгот).

# Берілетін кредиттің мерзімі

Берілген өнімге қойылған максималды төлеуге берілетін мерзімді шартпен анықтай отырып , тапсыру шартын қойғандағы құқықтық аспектілеріне , сонмен бірге сол немесе басқа нұсқалардың экономикалық салдарын ескеру керек (көбінесе, инфляцияның әсеріндегі есеп).

# Несиеге қабілеттілік стандарттары

Өнімді тапсырудағы шартқа келісе отырып, және ондағы төлеу шартын анықтай отырып, кәсіпорынға құрылған сатып алушыларға қатысты қаржылық тұрақтылықты ұстана алады.

# Төлемдерді жинау саясаты

Бұл дебиторлармен жұмыс істеу бөлімі өңдеуді ұсынады: а) төлеу шарты бұзылған кездегі өзара әрекет ету процесі; б) бұзушылықтың маңыздылығы туралы куәландыратын көрсеткіштердің мағыналық критериалары; в) ықылассыз (недобросовестный) контрагенттерді жазалау(наказания ) жүйелері.

## ***Жеңілдіктердің беруінің 3 негізгі жеңілдіктері дәлелденді:***

1. Бағаның төмендеуі сатылымның ұлғаюына алып келеді.
2. Кәсіпорындағы соңғы дефицит шарттарындағы жеңілдік жүйесі ақшалай қаражаттардың ағымын күшейтеді (интенсифицирует). Сонымен қысқа мерзімді дағдарыстық (критическое ) бағаның төмендеуі , қаржылық нәтиженің жағымсыздығына дейін алып келу мүмкін.
3. Төлемді тездетудегі жеңілдік жүйесі , мерзімі өткен төлемдердегі айыппұл жүйесінен едәуір тиімді, әсіресе инфляция жағдайында.

## Мысал 1

Теледидар шығаратын компания 1 жылда 200000 теледидар өткізеді, 1 теледидардың бағасы – 198 теңге. Тауарды өткізу 2/10 жағдайында брутто-30 болса. Өткізілген тауардың 70%-ы шегеріммен өткізілген, сатып алушылардың бір бөлігі 10 күннен, қалғаны 30 күннен кейін төлейді.

Шешуі:

$DSO = 0,7 \times 10 \text{ күн} + 0,3 \times 30 \text{ күн} = 16 \text{ күн}$   
 $ADS = (200000 \times 198) / 360 = 110000 \text{ тг. (1 жылда 360 күн)}$   
Егер төлем 70/30 қатынаста сақталса, дебиторлық берешек бір жыл ішінде тұрақты болады:  
 $110000 \times 16 \text{ күн} = 1760000 \text{ теңге.}$   
Дебиторлық берешекті төлеу тәртібі тұрғысынан талдап, бақылау ең дұрыс тәсілдердің бірі. Бұл тәсілдің негізгі құралы – төленбеген қалдықтар ведомосы.

## Мысал 2

1) Фирма дайын өнімді келесі шартпен өткізеді 2/10 брутто 30. Тауардың жылдық өту көлемі 800 000 теңге. Клиенттердің 60% -ы 10 күн ішінде ақысын төлейді. Ал қалған 40% -ы 40 күн ішінде ақысын төлейді. Күндік дебиторлық берешек айналымын, жылдық дебиторлық берешекті анықтау. Тәртіп бұзушы клиенттерге фирма өз саясатын күшейткен кезде шегерім қолданбай жүрген клиенттер тауарды алғаннан кейін 30 күн ішінде төлесе жылдық дебиторлық берешек көлемі қанша болады?

$$DSO = 0,6 \times 10 + 0,4 \times 40 = 22 \text{ күн}$$

$$ADS = 800000 / 360 = 2222,2$$

$$DSO \text{ } 0,6 \times 10 + 0,4 \times 30 = 18 \text{ күн}$$

$$ДБ = 18 \times 2222,2 = 39999,6$$

$$ДБ = 22 \times 2222,2 = 48888,4$$

## Мысал 3

2) «Парасат» фирмасы өз қызметін 1999 жылдың 1 қаңтарынан бастады, ол радиотелефондар шығарады. Алғашқы жұмыс атқарған алты ай бойында несиеге сату көлемі төмендегідей болды (мың. доллар): қаңтар – 50; ақпан – 100, наурыз – 120, сәуір – 105, мамыр – 140, маусым – 160. Фирманың несиеге сату көлемі келесі болды

**Шешуі:**

**1-ші Компанияның несиеге сату көлемін анықтау қажет. Ол үшін қосымша кесте тұрғызамыз.**

Қаңтар	Ақпан	Наурыз	Сәуір	Мамыр	Маусым
50 000	100 000	120 000	105 000	140 000	160 000



## Түсініктеме:

Осы жарты жылдықта клиенттердің төлем тәртібін бұзбағаны белгілі. Тауарлардың ақысын төлеу тәртібі мынадай болды: клиенттердің 20% осы айдың ішінде, 30% - осы айдан соң келетін бір айдың ішінде, 50% осы айдан кейін екі ай ішінде төлейді.

Наурыз және маусым айларының соңына «Парасат» фирмасының дебиторлық берешегін анықта. Бір тоқсанда 90 күн бар дейік. Бір күндегі тауар айналымы және күндік дебиторлық берешек айналымын анықта (I және II тоқсандағы). Бірінші жарты жылдықтағы ADS және DSO анықта. 0 – 30, 31 – 60 және 31 – 90 мерзімдерін пайдалана отырып, 30 маусымдағы пайда болу мерзімі бойынша дебиторлық берешектің классификациясын құр. II кварталдық мәліметтері бойынша 30 маусымға төленбеген қалдықтар ведомосын құр.

## 2-ші дебиторлық берешектің айналымын есептеу

Ай	Түсім	Дебиторлық берешек	ADS	DSO
Қаңтар	50000	40000		
Ақпан	100000	105000		
Наурыз	120000	146000	3000	49
Сәуір	105000	144000		
Мамыр	140000	164500		
Маусым	160000	198000	4500	44

1) ДБ=50000x80%=40000

2) ДБ=100000x80% + 50000x50%=105000

3) ДБ=120000x80% + 100000x50% +50000x0%=146000

4) ДБ=105000x80% + 120000x50% +100000x0%=144000

5) ДБ=140000x80% + 105000x50% =164500

6) ДБ=160000x80% + 140000x50% =198500

ADS = (50+100+120) / 90=3000

ADS = (144000+164500+198000) / 90=4500

DSO= 146000/3000=49 күн

DSO= 198000/4500=44 күн

## 3-ші дебиторлық берешекті пайда болу мерзіміне байланысты топтастыру

Күн	I тоқсан		II тоқсан	
	тг.	%	тг.	%
0-30	96000	65,7	128000	64,6
31-60	50000	34,3	70000	35,4
61-90				
Жалпы берешек	146000		198000	

## 4-ші кәсіпорынның төленбеген қалдықтар ведомосін құрастыру

Ай мен тоқсан	Түсім	Ай ішіндегі деб.берешек	
		Тг.	%
Қаңтар	50000		
Ақпан	100000	50000	50
Наурыз	120000	96000	80
I тоқсан	270000	146000	
Сәуір	105000		
Мамыр	140000	70000	50
Маусым	160000	128000	80
II тоқсан	405000	198000	

**Дебиторлық қарызды бақылаудың** негізгі құралы дебиторлық қарыздың тозу тізімі болып табылады. Тозу тізімі дегеніміз - бұл кесте оның құрамында төлем мерзімінің аралықтары бойынша топтасатын шоттардың төленбеген сомалары болады. Топтасу контрагенттердің несиелеу облысында компанияның саясатымен сәйкес іске асырылады. Мысалы, компанияның менеджментіне сәйкес төлем мерзімі жеті күн ішінде өтіп кетуі мүмкін, бұл мерзімнен асқанда дебиторлық қарызды қайтару бойынша контрагентпен белсенді жұмыс істеу қажет, ал мерзімнен **30** күннен асқан кейін сотқа беруге болады. Сәйкесінше, дебиторлық қарыздың тозу тізімінде келесі топтар құралады: **0-7 күндер, 8-15, 16-30, 30-дан** асқан саны.

# Әдебиеттер:

- Финансовый менеджмент: теория и практика. Под ред. Стояновой Е.С., 2002.
- Ван Хорн Дж.К. Основы финансового менеджмента. 2007, глава 16.
- Бригхэм Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. 2004, том 1, глава 11.
- Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. 2007, глава 14, п.14.1, 14.4.

**НАЗАРЛАРЫҢЫЗҒА РАҚМЕТ!!!**