

**«КӨЛІК-КОММУНИКАЦИЯЛЫҚ КЕШЕНІНІҢ
ДАМУЫНЫҢ ҚАРЖЫЭКОНОМИКАЛЫҚ
МЕХАНИЗМІН ЖЕТІЛДІРУ»
АТТЫ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ
ҒЫЛЫМИ-ТӘЖІРИБЕЛІК КОНФЕРЕНЦИЯ
МАТЕРИАЛДАРЫ**

**МАТЕРИАЛЫ
МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ
«СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВО-
ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ
ТРАНСПОРТНО-КОММУНИКАЦИОННОГО
КОМПЛЕКСА»**

2 том

требование до начала процедуры банкротства этого комбината, где другие кредиторы получили от ликвидационной комиссии только по 3% от своих подтвержденных требований. То есть он принял рискованное решение и выиграл в конечном счете.

Эти вышеназванные способы могут также применяться между должником и при требовании, основанном на вступившем в законную силу решении суда, по которому выдан исполнительный лист. При исполнении обязательства в виде новации должник должен иметь у себя на руках достаточные доказательства о принятии кредитором исполнения данного обязательства полностью или частично.

Осуществление реструктуризации кредиторской задолженности задача сложная для любого предприятия как с юридической стороны, так и с технической. Но очевидно, что это полезная и позитивная процедура для самого предприятия, но также эти технологии, применяемые на организованной основе, решают проблему оптимизации экономики в целом. На АО «Визит» для улучшения своего финансового положения использует такие условия управления кредиторской задолженностью как система авансовых платежей, свое временно выявляет просроченную задолженность, ведет претензионно-исковую работу, а также старается увеличить количество покупателей и заказчиков.

Литература

Алиев М.К. Анализ ликвидности консолидированного баланса. Банки Казахстана //2006, 1

Алиев М.К. Бухгалтерская отчетность в системе информационного обеспечения финансового менеджмента // ҚазЭу Хабаршысы. Экономика. -2005. - №2. - С.181-184.

Алиев М.К. Особенности составления и оценка состава и движения собственного капитала //Аль-Пари. – Алматы, 2005. - №4.- С. 87-93.

УДК 625.1.002 (075)

Ашимова Айнур Акылбековна- э.ғ.к. ҚазККА «Есеп және аудит» кафедрасының доцент м.а.

ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕП БЕРУДІҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ СТАНДАРТТАРЫНА СӘЙКЕС ДЕБИТОРЛЫҚ БОРЫШТАР ЕСЕБІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Көтерме сауданың каталогтарында бір ғана фактуралық баға көрсетіледі. Содан соң түрлі жеңілдіктер жариялануы мүмкін. Мұндай жеңілдіктер каталогтардағы бағалардың жиі өзгермеуі мақсатында беріледі.

Саудалық жеңілдіктер пайыздармен көрсетіледі. Мысалы, сіздің оқу құралының прейскуранттық бағасы \$30 болса, саудалық орталықтарда кітапты шығарушы бұл тауарларды 30% жеңілдікпен сатады(жеңілдік $\$9 = \$30 * 30\%$), онда өткізілген әр кітап үшін дебиторлық қарыз \$21 ($\$30 - \9) тең болады.

Мысалы , Баян- сұлу компаниясы дүкендерге кофенің 1 банкасын \$3.90 сатты, оның прейскуранттық бағасы \$4.65 болды, ал саудалық жеңілдік- 16%. Дүкендер болса кофені \$3.99 өткізді. Сонымен компания есепте дебиторлық қарыздары және өткізуден түскен табысты, яғни 1 банка үшін \$3.90 көрсетеді.

Уақытылы төлемдер үшін жеңілдіктер (сатылу бағасынан жеңілдіктер).

Уақытылы төлемдер үшін жеңілдіктер анықталған мерзімге дейін қарыздарды төлеуге ынталандырады. Олар келесі жолмен көрсетіледі, мысалы: 3/15, n/30 (егер 15 күн ішінде төлем жүзеге асса- 30% жеңілдік, ал төлем 30 күнде төленсе, онда сома толығымен төленеді) немесе 2/10, Е.О.М. (айдың соңында) (2% -дық жеңілдік, сома 10 күнде төленсе немесе айдың соңына дейін толық соманы төлеу қажет. Уақытылы төлемдер үшін жеңілдіктер нәтижесінде: клиенттер өзінің ақшасын тиімді пайдаланады; жабдықтаушылар дебиторлық қарыздарды тезірек жабады. Егер клиенттер

жеңілдікті қолданбаса, компанияларда ақша қаражаттарын басқару саясаты тиімді емес деп саналады.

Өткізу бойынша операциялар және сатылу бағаларынан жеңілдіктер есебінде көп қолданатын әдіс- дебиторлық қарыздар мен өткізу көлемінің толық сомасының есебі. Бұл әдіске сәйкес сатылу бағасындағы жеңілдіктер шоттарда мойындалады, егер төлем жеңілдіктің күші бар уақытысында төленсе. Сатылу бағасындағы жеңілдіктер табыс пен шығыстардың есебінде өткізу көлемінің азаюы ретінде көрсетіледі, таза өткізу көлемін алу үшін.

Кейбір ғалымдардың дәлелдеуі бойынша есептелмеген сатылу бағасындағы жеңілдіктер белгіленген бағаға қосылған айып ретінде болады, өйткені клиентті анықтаған мерзім ішінде соманы төлеуді ынталандыру қажет. Сонымен жеңілдіктердің күші бар уақытысында төлемді жүзеге асыратын клиенттер белгіленген бағамен сатып алады; ал уақытының бітуі кезінде төлемді жүзеге асыратын клиенттер ащылалады, өйткені олар қолма-қол есепте белгіленген сомаға толықтыру төлеуі керек. Егер осы айналымға сүйенсек, онда өткізудің көлемі мен дебиторлық қарыз шегерімдерсіз есептеледі, ал есепке алынбаған жеңілдіктер “Алынуға тиісті шоттардың” дебеттерінде және “Сату бағаларынан жоғалған жеңілдіктер” шоттардың кредиттелінуі көрсетіледі. Төмендегі проводкада брутто-баға әдісі мен нетто-баға әдісі арасында ерекшелік көрсетілген.

Брутто-баға әдісі

Өткізу көлемі \$20 000, төлену шарты 3/10/, n/30:

Алынуға тиісті шоттар	20000
Өткізуден түскен табыс	20000
Жеңілдіктің мерзімінде алынған төлем суммасы \$8 000:	
Ақша құралдары	7760 (8000-240)
Өткізу бағасына жеңілдік	240 (8000*3%)
Алынуға тиісті шоттар	8000
Жеңілдік мерзімі өткен соң түскен төлем суммасы \$ 12000:	
Ақша құралдары	12000
Алынуға тиісті шоттар	12000

Нетто - баға әдісі

Өткізу көлемі \$20 000, төлеу шарты 3/10/, n/30:

Алынуға тиісті шоттар	19400 (20000-(20000*3%))
Өткізуден түскен табыс	19400
Жеңілдіктің мерзімінде алынған төлем суммасы \$8 000:	
Ақша құралдары	7760
Алынуға тиісті шоттар	7760
Жеңілдік мерзімі өткен соң түскен төлем суммасы \$ 12000:	
1) Алынуға тиісті шоттар	360
Өткізу бағасынан	360 (12000*3%)
жоғалтылған жеңілдіктер	
2) Ақша құралдары	12000
Алынуға тиісті шоттар	12000

Егер табыстар мен шығыстар туралы есепте брутто-баға әдісі қолданылса, онда сату бағасындағы жеңілдіктер өткізу көлемінің азаюы ретінде көрсетіледі.

Баланстың талаптамасы бойынша есепке алынған күтілктін жеңілдіктер сомалары өткізу көлеміне жатқызылуы тиіс.

Егер нетто-баға әдісі қолданылса, онда сатылу бағасындағы жоғалған жеңілдіктер табыстардың тағы да бір бабы ретінде қарастырылады. Бірақ та бұл әдіс кей жағдайда ғана қолданылады, өйткені бұл әдіс толықтырып талдауды және есептік жазбалардың толықтығын талап етеді. Бұл әдіс жеңілдіктердің жүзеге асу уақытынан асып кеткен алынуға тиісті шоттарда көрсетілетін сату бағасынан жоғалған жеңілдіктерді көрсету үшін корректировка проводкаларын жүргізуді талап етеді.

Пайыздық элементтерді мойындамау.

Идеалда нұсқауда дебиторлық қарыз ағымдағы күнмен бағалануы тиіс, яғни болашақта алынатын ақша қаражаттарының дисконтты құнымен. Егер күтілетін ақша қаражаттары кейін төлеуді талап етсе, онда дебиторлық қарыздың номиналдық құны кейін алатын сомаға тең болмайды.

Мысалы, компания \$1000 қолма-қол ақшасыз өткізуді жүзеге асырады, егер 4 ай ішінде төленсе, жылдық пайыздық ставка 12% және 4 ай кезеңінің соңында өтеледі. Дебиторлық қарыздың ағымдық құны \$1000 емес, \$961.54 ($1000 * 0,96154^{n=1, I=4\%}$) тең. Басқаша айтқанда 4 айдан кейінгі \$1000 бүгінгі \$1000 емес.

Теория бойынша өткізуден кейінгі кез-келген табыс пайыздық табыс болып табылады. Практикада алынуға тиісті шоттарға жатқызылатын пайыздық табыс есепке алынбайды, өйткені бағадағы жеңілдік сомасы кезеңнің таза табысымен салыстырғанда өте аз.

Алынуға тиісті шоттарды бағалау

Қаржылық есептілікте дебиторлық қарызды жіктеуге кіреді: 1) классификация; 2) баланстық есептегі бағалау.

Классификацияға белгіленген мерзімді анықтау кіреді, яғни анықтауға мерзім ағымындағы әр қарыздың төленбей қалуы. Операциялық цикл кезінде немесе жыл ішіндегі дебиторлық қарыз ағымдағы болады да, басқа дебиторлық қарыз ұзақ мерзімді болып классификацияланады.

Қысқа мерзімді дебиторлық қарыз есепте таза өткізу құнымен, яғни алынуға тиісті таза сома бойынша бағаланады және көрсетіледі. Таза өткізу құнын анықтау төленбеген қарыз бен жеңілдіктер және тауарлардың қабылдауын бағалауды талап етеді.

Төленбеген алынуға тиісті шоттар.

Көптеген компанияларда қарыздар көлемінің өсуі салдарынан шығындар сомаларының өсуі жүріп жатады.

Қолма-қол ақшасыз жүргізілетін өткізулер шоттардың төленбей қалуына алып келуі мүмкін. Төленбеген алынуға тиісті шоттар- бұл алынатын активтердің азаюын алып келетін табысты жоғалту және пайда мен акционерлік капиталдың төмендеуі. Табысты жоғалту мен пайданың азаюы сенімсіз қарыздар бойынша шығындардың есебі бойынша жүргізіледі.

Төленбеген дебиторлық қарыздың есебінде басты қиыншылық- шығындар есебіндегі көрсету мерзімін немесе күнін анықтау. Негізінен екі процедура қолданылады.

Көпшілік өткен мерзімге игерілген көлемнен шығарылғын, өткен мерзімдегі тауарлардың қайтарылымы мен жеңілдіктеріне негізделген есеп бойынша күмән тұғызады. Егер ол статьялар жылдан жылға жаңартылса, шығын мен пайданың арасындағы соманың айырмашылығы маңызсыз болады. Бірақ, егер компания есеп мерзімінің соңында қомақты соммаға бірнеше арнайы тапсырыстар қабылдаса, онда тауарлардың қайтарылымы мен жеңілдіктер сол мерзімде күтіледі, ағымдағы жылға пайда мен шығын туралы есепке кедергі болдырмау үшін игерілу операциясы орын алады. Бұған қоса, бірнеше компаниялар өз қызметтерінің күшіне қарай қайтарым бойынша елеулі Көрсеткіштер мен қайтарылған тауарға жеңілдіктер белгілейді.

Мысалды қарастырайық: «Астро» компаниясы 1000000\$ -дан 5 % төленбеген сауда дебиторлық қарыздардың қайтарылатынын немесе сатылу бағасына түзетулер енгізілуін мойндайды. 50 000\$ соманың қателігі мерзімнің таза пайдасына едәуір әсер тигізуі мүмкін. Күтілетін қайтарым мен жеңілдіктерді көрсету үшін мынандай айырма жасалады.

Тауарды қайтару және жеңілдіктер 50 000

Тауарды қайтару және жеңілдіктер резерві 50 000

Тауарды қайтару және жеңілдіктер пайдалар мен шығын туралы есепте игерілуден түскен компенсация түрінде көрсетіледі. Қайтарымдар мен жеңілдіктер дебет шоты бойынша тікелей көрсетілу үшін, игеру көлемі басшы мен қаржылық есепті тексерушіге есептің көлемін көрсету үшін бөлек жиналады. Резерв – бұл активтегі баға қалдығының шоты (контра актив), ол алу шотындағы жалпы соммадан шегеріледі.

Көптеген жағдайларда, барлық тауар қайтарылымы мен сату жеңілдіктерін пайда және шығын туралы есепке қосу, мерзім ағымында іске асырылған, мерзім ағымында игерілу бойынша операциялар қорытындысында көрінгендігіне қарамастан, қолайлы есеп процедурасы болып, жеңіл-желпілігі мен іскерілігімен өтеледі.

Дебиторлық қарыздар жинағының шығындары.

Бұндай тұжырым дебиторлық қарыздар жинағы бойынша шығындарға қатысты дұрыс. Егер алу ашық шотының жинағы бойынша жыл аяғында қызмет көрсету және өңдеуге байланысты көлемді шығындар орын алса, онды дебиторлық қарыздар жинағы бойынша шығындарға резерв жүргізу қажет. Мысалы: “Roebuck” компаниясы өз есептерінде таза дебиторлық қарыздарды көрсетіп, өтелмеген дебиторлық қарыздар түрлері көрсетілген кестесін қосымша тапсырады,

Компанияның контра шоты «дебиторлық қарыздар жинағының шығындарын жабу мен клиент шоттары бойынша шығын резерві» деп аталады. Төменде мысал келтірілген.

“Roebuck” дебиторлық қарызы: несиеге алынған шоттарды төлеу

Оңтайсыздандырылған төлем шоты S2221017167

Қайталанған шығындар шоты 1372874725

3593891892

Клиенттердің өр түрлі шоттары 101904882

Алу векселі және өр түрлі шот 96446334

3792243108

Дебиторлық қарыздар жинағының шығындарын жабу мен клиент шоттары бойынша шығын резервін шегеру

236826366

\$3555416242

Кейбір жағдайларда компания өзінің дебиторлық міндеттемелерін басқа компанияларға сатуы мүмкін. Дебиторлық міндеттемелерді сату факторинг деп аталады. Кейбір кездерде компаниялар анықталған шарттарға байланысты несие ала алмайды. Мұндай жағдайда олар өздерінің дебиторлық міндеттемелерін сатады. Дебиторлық міндеттемелерді сату регресті және регрессіз болуы мүмкін.

Регресс-бұл тұлғаның құқығы, яғни дебиторлық міндеттемелерді жинақтауға кіретін.

Регрестің құқығынсыз сату.

Дебиторлық міндеттемелерді регрестің құқығынсыз сату кезінде сатып алушы тәуекелге бел буады және кез келген шығындарға дайын болады. Регрестің құқығынсыз сату-бұл дебиторлық міндеттемелердің соңғы сатылымы.

Мысалы, “Ғылым” компаниясы “Фарм” компаниясына 200000\$ сомасына регрестің құқығынсыз дебиторлық міндеттемелерді берді. “Фарм” компаниясының дебиторлық міндеттемелерінің 3 пайыз көлемінде қаржылық жиыны анықталады және дебиторлық міндеттеме сомасынан 5 пайыз ұсталынады. Регрестің құқығынсыз дебиторлық міндеттемелерді алу компания үшін келесідей болады:

“Ғылым” компаниясы

Ақша қаражаттары 184000

Факторингті алу 10000

Отынды сату шығыны 6000

Алынуға тиісті шот 200000

$(5\% * 200000\$ = 10000\$)$

$(3\% * 200000\$ = 6000\$)$

“Фарм” компаниясы

Алынуға тиісті шот 200000

“Ғылым” төленеді 10000

Қаржыландыру табысы 6000

Ақша қаражаттары 184000

Регресс құқығымен сату .

Егер дебиторлық міндеттеме регресс құқығымен сатылса, онда сатушы дебиторлық міндеттеме төленбеген жағдайда сатып алушыға төлеуге кепілдік береді. Бұл операция түрін есепте көрсету үшін қаржы коэффициентінің әдісі қолданылады. Мысалы, дебиторлық міндеттеме регресс құқығымен сатылды деген мәліметті қолданамыз. Регресті міндеттеменің өділетті құны 6000\$. Дебиторлық міндеттемелерді сатудағы шығындар сомасын анықтау үшін “Фарм” компаниясына сатудан түскен таза түсімдер мен шығындарды есептеу керек:

Алынған ақша қаражаттары	184000	
Факторингтен алу	<u>10000</u>	\$194000
Минус: регрестік міндет		<u>6000</u>
Таза түсімдер		<u>\$188000</u>

Баланстық күн

\$200000

Таза түсімдер 188000
Дебиторлық қарызды сатқаннан шеккен шығын \$12000

«Ғылым» Компаниясы		
Ақша құралдары	184000	
Факторингтен алу		10000
ДҚ сатудан шеккен шығын		12000
Алынуға тиісті шоттар		200000
Регрестік міндет	6000	
«Фарм» Компаниясы		
Алынуға тиісті шоттар		200000
«Ғылым» төлеуге тиісті		10000
Қаржыландырудан түскен табыс		6000
Ақша құралдары		184000

ҚЕХС бойынша дебиторлық міндеттемелерді сату келесі жағдайларда болады:

1. Берілген активтер индоссанттан изоляцияланған.
2. Индоссатор активті сатуға немесе салым ретінде салуға құқылы.
3. Қайта сатып алу кезінде индоссант бақылау жасамайды.

Дебиторлық міндеттемелерді бағалау заңдылығында дебиторлық міндеттемелердің айналым коэффициенті қолданылады. Бұл коэффициент дебиторлық міндеттемелер кезең бойына жинақталатындығын анықтайды. Коэффициент өткізудің таза көлемін жыл бойына төленбеген дебиторлық міндеттемелердің орташа құнына бөлу арқылы есептейміз.

Айналым шотының алынуы = $\frac{\text{Өткізудің таза көлемі}}{\text{Дебиторлық міндеттемелердің орташа сатылымы}}$

Мысалға, “Тайпа” компаниясы 2000 жылғы есеп беруінде 5648 млн өткізудің таза көлемін көрсетті. Дебиторлық міндеттемелердің қалдығы жыл басы мен жыл аяғында 896 млн және 821 млн-ды құрады. Бұл жағдайда айналым коэффициенті келесі түрде есептелінеді:

Дебиторлық міндеттемелердің айналымдылығы.
 $5648\$ / [(896 + 821) / 2] = 6,58$ немесе 55 күн (365/6,58).

Әдебиет

- Қаржылық есепкерліктің халықаралық стандарттары. М: Аскери, 1999.
- Нидлз Б.И., Андерсон Х., Колдуэлл Д. «Принципы бухгалтерского учета». М.: Финансы и статистика, 1994..
- Ержанов М.С., Ержанова А.М. “Қазақстандық кәсіпорындағы есеп саясаты”. Алматы, 2003 г.
- Назарова В.М. “Шаруашылық субъектілердегі бухгалтерлік есеп”. Алматы, 2005 г.
- Энтони Р., Рис Д.Ж. Есеп: жағдайлар мен мысалдар. Москва 1996.

Нурғалиева Г.К.- к.э.н., доцент, КазАТК им. М. Тынышпаева

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

В понятие «затраты» включается уменьшение активов (материалов, денежных средств) или увеличение обязательств (чаще всего кредиторской задолженности), связанные с возникновением издержек производства.

Затраты предприятия составляют себестоимость продукции. Себестоимость показывает то, во что обходится предприятию выпуск товаров.