

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН  
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ  
THE MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF THE REPUBLIC OF  
KAZAKHSTAN**

**Л.Н.ГУМИЛЕВ ағ. ЕУРАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ  
ЕВРАЗИЙСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ имени Л.Н.ГУМИЛЕВА  
L.N. GUMILYOV EURASIAN NATIONAL UNIVERSITY**

Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ 20-жылдығына және экономика ғылымдарының докторы, профессор, ХАА және Ресейлік Жаратылыстану Академиясының академигі, «Қаржы» кафедрасының меңгерушісі Садвокасова Куляш Жабыковнаның 60-жас мерейтойына арналған «Жаңа нақты жаһандық жағдайда Қазақстан Республикасының қаржы-несие жүйесінің дамуы»

**Халықаралық ғылыми- тәжірибелік конференциясының**

***ЕҢБЕКТЕРІ***

***ТРУДЫ***

**Международной научно-практической конференции**

«Развитие финансово-кредитной системы Республики Казахстан в условиях новой глобальной реальности», посвященную 20-летию ЕНУ им. Л.Н.Гумилева и 60-летию доктора экономических наук, профессора, Академика МАИН и Российской Академии Естествознания, заведующей кафедрой «Финансы» Садвокасовой Куляш Жабыковны.

***WORKS OF THE***

**international scientific- practical conference**

"Development of the financial - credit system of the Republic of Kazakhstan in the new global reality", dedicated to the 20th anniversary of L.N. Gumilyov ENU and the 60th anniversary of Sadvokasova Kulyash Zhabykovna, doctor of economic sciences, professor, IA academician, academician of the Russian Academy of Natural Sciences and head of the department "Finance".

**1 часть**

**Астана – 2016**

Л.Н.ГУМИЛЕВ ат. ЕУРАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ  
ЕВРАЗИЙСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ имени Л.Н.ГУМИЛЕВА  
L.N. GUMILYOV EURASIAN NATIONAL UNIVERSITY

Л.Н. ГУМИЛЕВ ат. ЕҰУ ЖАНЫНДАҒЫ ЗАМАНАУИ ЗЕРТТЕУЛЕР ИНСТИТУТЫ  
ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ЕНУ имени Л.Н.ГУМИЛЕВА  
IMS OF LN GUMILYOV ENU

ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЗЕРТТЕУЛЕР ИНСТИТУТЫ  
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE



Орынбор мемлекеттік университеті  
Оренбургский государственный университет  
Orenburg State University



Пенза мемлекеттік университеті  
Пензенский государственный университет  
Penza State University



Тыва мемлекеттік университеті  
Тувинский государственный университет  
Tuvan State University



БМУ бизнес пен технология менеджменті институты  
Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ  
School of business and management of technology of BSU



Ресей халықтар достығы университеті  
Российский Университет дружбы народов  
Peoples' Friendship University of Russia



### **ТРУДЫ**

#### **Международной научно-практической конференции**

«Развитие финансово-кредитной системы Республики Казахстан в условиях новой глобальной реальности», посвященную 20-летию ЕНУ им. Л.Н.Гумилева и 60-летию доктора экономических наук, профессора, Академика МАИИ и Российской Академии Естествознания, заведующей кафедрой «Финансы» Садвокасовой Куляш Жабьковны.

Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ 20-жылдығына және экономика ғылымдарының докторы, профессор, ХАА және Ресейлік Жаратылыстану Академиясының академигі, «Қаржы» кафедрасының меңгерушісі Садвокасова Куляш Жабьковнаның 60-жас мерейтойына арналған «Жаңа нақты жаһандық жағдайда Қазақстан Республикасының қаржы-несие жүйесінің дамуы»

**Халықаралық ғылыми- тәжірибелік конференциясының**

### **ЕҢБЕКТЕРІ**

### **WORKS OF THE**

#### **international scientific- practical conference**

"Development of the financial - credit system of the Republic of Kazakhstan in the new global reality", dedicated to the 20th anniversary of L.N. Gumilyov ENU and the 60th anniversary of Sadvokasova Kulyash Zhabykovna, doctor of economic sciences, professor, IA academician, academician of the Russian Academy of Natural Sciences and head of the department "Finance".

**ӘОЖ 336.13.012.24 (574)**

**УДК 336.13.012.24 (574)**

**ББК 65.9.(5каз)я431**

«Жаңа нақты жаһандық жағдайда Қазақстан Республикасының қаржы-несие жүйесінің дамуы» Халықаралық ғылыми- тәжірибелік конференциясының еңбектері- Астана: Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, 2016 .-374 б.

Труды международной научно-практической конференции «Развитие финансово-кредитной системы Республики Казахстан в условиях новой глобальной реальности», Астана: Евразийский национальный университет им.Л.Н.Гумилева, 2016.-374с.

Works of the international scientific- practical conference "Development of the financial - credit system of the Republic of Kazakhstan in the new global reality", - Astana: L.N. Gumilyov Eurasian National University, 2016.-p.374.

**Редакция алқасы:**

САПАРОВА Б.С.– төрағасы, э.ғ.к., Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ «Қаржы» кафедрасының профессоры

КУЧУКОВА Н.К. - төраға орынбасары, э.ғ.д., ХАА академигі, РЖА академигі, Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ «Қаржы» кафедрасының профессоры

САДВОКАСОВА К.Ж. – э.ғ.д., профессор , ХАА академигі, РЖА академигі, Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ «Қаржы» кафедрасының меңгерушісі

АХМЕТЖАНОВА С.Б.- э.ғ.д., профессор, Ғылыми экономикалық сараптама орталығының директоры, Экономикалық зерттеулер институты

СЫДЫҚНАЗАРОВ М.Қ.- ф.ғ.к., саясаттану PhD, Л.Н. Гумилев атындағы ЕҰУ жанындағы Заманауи зерттеулер институтының директоры

КОРОЛЕВ Ю.Ю. – э.ғ.к., доцент, БМУ Бизнес пен технология менеджменті институтының «Бизнес-администрирование» кафедрасының меңгерушісі

ПАРУСИМОВА Н.И. – э.ғ.д., профессор, Орынбор мемлекеттік университетінің «Банковское дело и страхование» кафедрасының меңгерушісі

КУЗНЕЦОВА Т.Е. - э.ғ.к., доцент, Пенза мемлекеттік университетінің кафедрасының меңгерушісінің орынбасары

ДОНГАК Ч.Г. - э.ғ.к., доцент, Тыва мемлекеттік университетінің «Экономика и менеджмент» кафедрасының меңгерушісі

ЖАМИЕВА А.Е. –хатшы, экономика магистрі, Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ «Қаржы» кафедрасының аға оқытушы

**ISBN 978-601-7121-74-7 (ч.1)**

**ISBN 978-601-7121-71-6 (общ.)**

**УДК 336.13.012.24 (574)**

**ББК 65.9.(5каз)я431**

© Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, 2016

© Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева, 2016

Федерациясы – экспорт көлемінің 34%,Өзбекістан (7,1%),Қытай (6%),Қырғыстан (2,7%) және Германия(1,9%) болып табылады. Қызметтердің импортының елдер құрылымында да Ресей көшбасшы болып тұр – импорттың жалпы құнының (18%),одан кейін Ұлыбритания (9,8%),Қытай (6,5%),Туркия (4,9%), Италия (4,4%) және Нидерланды (3,3%) [5].

Қазақстан Республикасында жүргізіліп жатқан кедендік-тарифтік саясаты экономиканың өндіруші секторының әлеуеті мен даму деңгейін ескере отырып,ұлттық экономикалық басымдықтарға байланысты құрылады,оның мақсаты ,үстiде айтылғандай, Қазақстан тауарлары мен қызметтерінің бәсекелес қабілеттілігін арттыру. Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасында экономиканың шикізаттық емес секторының дамуы жалғасып жатыр,бұл экономиканы әртараптандыруға және бәсекеге қабілеттілікті арттыруға көмек көрсетеді.Сонымен бірге бастамшысы ұлттық холдингтер мен отын-энергетика кешені мен металлургия өндірісінің жүйе қалыптастырушы компаниялар болып жатқан экономиканың дәстүрлі экспортқа бағдарланған секторларда үлкен инвестициялық жобаларды жүзеге асырумен бірге Қазақстан үшін шағын және орта биснесті, экспортқа бағдарлану мен даму келешегі бар заманауи өндірісті құру мақсатында дамыту басымдық болып табылады.

#### Әдебиеттер тізімі:

1. Нарibaев М.К. Совершенствование внешнеэкономической деятельности Казахстана в условиях глобализации и региональной интеграции. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. КазЭУ им. Т. Рыскулова, 2009 г.

2.// [www. Nationalbank.kz](http://www.Nationalbank.kz). Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі 3.//[www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz) Қазақстан Республикасы Ұлттық Экономика министрлігі Статистика комитетінің сайты

4.// [www. ved.gov.ru](http://www.ved.gov.ru). Внешнеэкономическая деятельность РК.

5. // [www. minfin.kz](http://www.minfin.kz). Қазақстан Республикасының Қаржы министрлігі сайты «Статистикалық бюллетені»

ӘОЖ 658.15 (574)

### ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚСЫЗДЫҚ ЖАҒДАЙЫНДА ДЕБИТОРЛЫҚ БЕРЕШЕКТИ БАСҚАРУ САЯСАТЫН ЖЕТІЛДІРУ

Бұлақбай Ж.М.

Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ, Астана қ.

Корпорация қызметіне байланысты тиімді экономикалық шешімдер қабылдауды қамтамасыз ету - дебиторлық берешекті басқарудың мақсаты. Осы мақсатқа қол жеткізу үшін келесі қағидаттарды сақтау қажет:

1. Меншікті капиталға қарағанда дебиторлық берешектің үлкен көлемін жинақтауға болмайды;

2. Дебиторлық берешек өсімінің салдарын алдын-ала болжау қажет;

3. Дебиторлық берешектің себепсіз өсуіне жол бермеу керек [1].

Дебиторлық берешекті басқарудың барынша тиімді болуына қол жеткізу үшін дебиторлық берешекті талдау кезінде, оған тікелей және жанама әсер ететін факторларды қарастыру қажет. Корпорацияның дебиторлық берешегін басқару процессін модельдеу мақсатында корпорацияның дебиторлық берешегін басқарудың мәселелерін шешу үшін дебиторлық берешекті басқарудың имитациялық моделі жасалды. Яғни негізгі мақсат берешекті басқаруды, корпорацияның дебиторлық берешегінің нақты өзгерісі туралы гипотезаны тексеру, нақты жағдайларды басқару шешімдерін қабылдауды қамтамасыз ету. 1-кестеде Ұсынылып отырған модельді сипаттау барысында қолданылатын айнымалылар көрсетілген.

Кесте 1- Дебиторлық берешекті басқару моделін сипаттау кезінде қолданылатын айнымалылар

№	Айнымалы	Айнымалылардың сипаттамасы
1	S	Дебиторлық берешектің артқан сомасы
2	P	Дебиторлық берешектің алғашқы шамасы
3	I	ҚР ҰБ қайта қаржыландыру ставкасы (келісімшарт мәтiнiнде айыппұл көрсетiлмеген жағдайда қарастырылмаса анықталады)

4	h	Төлемнің кешігу ұзақтығы мерзімінің жылдағы күндер санына қатынасы (келісімшарт мәтінде айыппұл көрсетілмеген жағдайда қарастырылмаса анықталады)
5	Кж	Берешекті жабу коэффициенті ( $Kп = ДБ/КБ$ )
6	S1	Өндіріп алу шаралары жүзеге асырылғаннан кейінгі дебиторлық берешектің шамасы
Е с к е р т у: кесте [1] дерек көзіне сүйене отырып, автормен құрастырылған		

Дебиторлық берешекті басқару процессін 5 кезеңге бөлуге болады.

1. Дебиторлық берешекті талдау және алдын-ала есептеу кезеңі.
2. Дебиторлық берешекті басқарудың мақсаттары мен міндеттерін анықтау.
3. Дебиторлық берешекті басқару әдісін анықтау кезеңі.
4. Түзету кезеңі.
5. Мақсаттарға қол жеткізуді бақылау және бағалау кезеңі.

Бұл кезеңдер модельді құрастыруда есепке алынған және оның құрылымында көрсетілген. Осы кезеңдердің әрқайсысын толығырақ қарастырайық.

Дебиторлық берешекті басқаруда имитациялық модельдің пайдасы көп. Себебі имитациялық модель әрбір дебиторға қатысты жеке шешім қабылдауға бағытталған. Яғни модель әртүрлі жағдайлар бойынша түрлі шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді.

Дебиторлық берешекті басқарудың бірінші кезеңі берешекті талдау және оны қайтаруды болжау болып табылады. Дебиторлармен есеп айырысу жүргізіледі, әртүрлі көзқарастар жойылады және берешектің нақты шамасы анықталады.

Дебиторлық берешек мәні төмен болған кезде корпорация қызмет толығымен жүзеге асырылмайды, контрагенттер төлемді кейінге қалдырусыз тауар сатып алудан бас тартады, соған сәйкес пайда деңгейі де төмен болады. Дебиторлық берешектің кейбір оңтайлы деңгейінде пайда максималды болады және одан ауытқу жағымсыз әсер тудырады.

Дебиторлық берешектің себепсіз артуы айналымнан құралдарының шығып қалуына және сәйкесінше пайданың төмендеуіне алып келеді.

Осылайша, дебиторлық берешекті басқару саясаты қызметтің тиімділігі мен дебиторлық берешектің себепсіз артып кету тәуекелі арасындағы келісімді қамтамасыз етуі қажет. Таза табыстың дебиторлық берешектің өзгеруіне байланысты өзгерісін келесідей сипаттауға болады:

$$\Delta П = \sum (DZ_i + N_i), \quad (1)$$

мұндағы:

$\Delta П$  – таза табыстың дебиторлық берешек өзгерісіне байланысты өзгеруі;

$DZ_i$  –  $i$  кезеңінде қайтарылған дебиторлық берешек;

$N_i$  – контрагентке корпорация төлеген тұрақсыздық сомасы;

$i$  – кезең [2].

Ұсынылып отырған формула бойынша «ҚазТрансОйл» АҚ-ның дебиторлық берешектерінің сомасының таза табыстың өзгеруіне ықпалын анықтасақ.

$DZ_i = 5\,803\,874$  мың теңге;

$N_i = 1\,11\,935$  мың теңге;

$\Delta П = 6\,915\,809$  мың теңге.

Яғни, дебиторлық берешектің өтелген және күмәнді сомаларының өзгерісіне байланысты корпорацияның пайда  $6\,915\,809$  мың теңгеге артқан.

Дебиторлық берешекті басқарудың ұсынылып отырған тағы бір әдісі дебиторларды қалыптасуы мен шамасы бойынша топтарға бөлу. Бұл әдіс нақты жеке-жеке дебиторлармен жұмыс жасауға мүмкіндік береді. Дебиторлық берешектерді топтарға жіктеуді келесі кесте бойынша көрсетуге болады. Яғни дебиторлық берешектерді түрлері бойынша кему ретімен орналастыру.

Мысалы, «ҚазТрансОйл» АҚ-ның 2014 жылға арналған шоғырландырылған қаржылық есебі негізінде дебиторлық берешектердің жіктелуін келесі 2-кестеден көруге болады.

Кесте 2- Дебиторларды берешек сомасы бойынша топтарға бөлу

№	Атауы	Дебиторлық берешек (мың теңге)
1	Саудалық дебиторлық қарыз	1 274 316
2	Басқа да дебиторлық берешек пен берілген аванстар	268 324
3	Табыс салығы бойынша алдын ала төлем	3 950 260
Е с к е р т у: кесте [3] дерек көзі негізінде автормен құрастырылған		

Көрсетілген топтарға бөлу тәсілі берешектің қай түрі бойынша сомасы артып кеткенін анықтауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, ұсынылған тәсіл есептік кезеңге анықталған берешектің өсу қарқынын, өтелмей жатқан берешектерді анықтауға мүмкіндік береді. Бұл әдіс «ҚазТрансОйл» АҚ үшін өте ыңғайлы болып табылады, себебі әдіс дебиторлық берешектердің әр түрі бойынша сомаларды жеке анықтап, олардан берешекті өндіріп алу бойынша іс-шаралар кешенін жүргізуге мүмкіндік береді. Дебиторларды топтарға бөлу ағымдағы қызметте шұғыл шешімдерді қабылдауға ыңғайлы болып табылады. «ҚазТрансОйл» АҚ-нда күмәнді қарыздардың классификациясы мен болжанатын пайыздардың есептік бағалануы төмендегі 3-кестеде көрсетілген.

Кесте 3- Күмәнді қарыздардың классификациясы мен болжанатын пайыздардың есептік бағалануы

№	Ағымдағы дебиторлық берешектің мерзімі	Болжанатын пайыз	Ақшалай мәндері
1	Төлеу мерзімі келмеген шоттар	0%	0
2	1 – 3 ай аралығы	5%	300 000 мыңнан жоғары
3	3 - 6 ай аралығы	20%	1 000 000 мыңнан жоғары
4	6 -12 ай аралығы	50%	3 000 000 мыңнан жоғары
5	12 айдан жоғары	100%	6 000 000 мыңнан жоғары
Е с к е р т у: кесте [4], [5] дерек көздері негізінде автормен құрастырылған			

Бұл сыныптау тәсілі келісімшарт жасалып, берешек міндетін алған контрагенттермен жасалады. Алайда, дебиторлық берешектің қайтарылмауы тәуекелінің алдын алу үшін, ең алдымен, контрагенттің төлемқабілеттілігін, несиеқабілеттілігін талдап, оларды ерекшеліктеріне қарай жіктеп, әр топқа әртүрлі шаралар қолданған дұрыс. Дебиторлық берешектің қайтарылмай қалу тәуекелін төмендетіп, дебиторлық берешекті басқарудың тиімділігін арттыру үшін мынадай жіктеу тәсілін ұсынсақ.

Ол үшін контрагенттерді несиелік рейтингтің мәндері бойынша топтарға бөліп жіктейік (4-кесте). Контрагенттің несиелік қабілетінің барынша маңызды 2 сипаттамасы ретінде алдағы уақытқа төлем тәртібі мен сату көлемін (ақшалай мәнінде) бөліп көрсетуге болады

Кесте 4- Контрагенттерді кредиттік рейтинг мәндері бойынша сыныптау

Төлем тәртібі		Жеткізу көлемі	
Төлемді кешіктіру күні	Рейтинг	Бір жылдағы жүзеге асыру сомасы	Рейтинг
90 күннен жоғары	E	100 000 мыңнан жоғары	E
90 күннен төмен	D	500 000 мыңнан жоғары	D
60 күннен төмен	C	1 000 000 мыңнан жоғары	C
30 күннен төмен	B	3 000 000 мыңнан жоғары	B
0	A	6 000 000 мыңнан жоғары	A
Е с к е р т у: кесте[1] дерек көзі негізінде автормен құрастырылған			

Контрагенттердің мұндай сипаттамасы қалыптасқан іскерлік қатынастарды көрсетуге,

серіктестің қаржылық жағдайын, оның өнімді жеткізу көлемі көзқарасы тұрғысынан маңыздылығын анықтауға мүмкіндік береді.

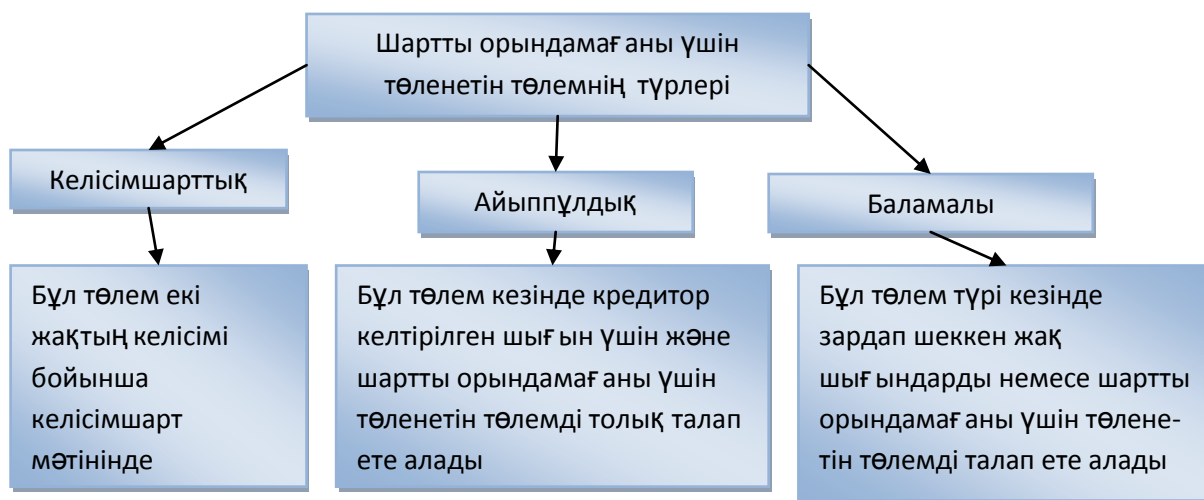
Алдымен, контрагенттер төлем тәртібі бойынша жіктеледі. «D» немесе «E» рейтингін алған контрагенттер сату көлемі бойынша топтастыруға жіберілмейді, олармен келісімшарт жасасуды ұйым жетекшілігі әр контрагент үшін жеке шешеді. «A», «B» және «C» рейтингін алған контрагенттер үшін келесі жұмыс шарты қарастырылады:

- рейтинг «C»: мұндай контрагенттермен кепілзат болған кезде ғана жұмыс жасалады;
- рейтинг «B»: келісімшарттарда айыппұлдар мен үстемақы жүйесі жазылады және оның орындалуы қатаң түрде қарастырылады;
- рейтинг «A»: корпорация тарабынан санкцияларды қолданбай төлемді кейінге қалдыруға болады.

Жеткізу көлемінің рейтингі негізінде жол берілетін тауарлық несиенің мен өткізілетін өнімнің бағасы анықталады. Мысалы, жеткізу көлемі бойынша «B» рейтингін алған контрагентке тауарлық несиенің көлемі 3 000 000 мыңнан жоғары болмауы қажет. Ал өткізу бағасы базалық бағадан 5% төмен белгіленуі мүмкін. «A» рейтингі үшін жылына 6 000 000 мыңнан жоғары болмауы керек, баға базалық бағадан 5% төмен белгіленуі қажет. Қазіргі таңда шартты орындамағаны үшін төлемнің келесі түрлері қолданылады: келісімшарттық, айыппұлдық, баламалы. Оларды 1-суреттен анық көруге болады.

Осылай топқа бөлу корпорацияның күнделікті қызметінде шұғыл шешімдер қабылдауы кезінде ыңғайлы болып табылады. Жоғарыда көрсетілген тәсілдерден басқа, көптеген ғылыми мектептердің пайымдауынша, дебиторлық берешектерді топтарға бөлудің өзге де тәсілдері қолданылуы тиіс, мысалы олардың пайда болу мерзімі бойынша.

Жікету келесі топтарды қарастырады (күндерде): 0-30; 31-60; 61-90; 91-120; 120-дан жоғары. Топқа бөлу тәсілінің артықшылығы, оның берешегінің уақыты өтіп кеткен немесе жақын арада уақыты өтіп кеткен болып саналатын дебиторларды анықтауға мүмкіндік беретіндігінде.



Сурет 1 – Шартты орындамағаны үшін төленетін төлемнің түрлері  
Е с к е р т у: сурет [ 1 ] дерек көзі негізінде автормен құрастырылған

Уақыты өтіп кеткен дебиторлық берешектің артуына жол бермеу мақсатында дебиторлармен жасалатын келісімшарттарға мақсатты түрде келісімшарт шарттарын бұзған жағдайда (төлемді кешіктіру, аударылған аванс бойынша жұмыстарды уақытында орындамау) дебиторға айыппұл санкциясын қолдануды қарастыратын пункттер қосу.

Айыппұлдар мен шартты орындамаған үшін төлемді қолдану кезеңінде корпорация үшін әр нақты жағдай үшін қолдану мүмкіндігін реттейтін айыппұл санкцияларының шкаласын жасау маңызды болып табылады.

Мысалы, ірі кредиттік рейтинг мәніне сәйкес топтастырылған ұйымдар үшін айыппұлдардың белгілі бір өлшемін қалыптастыру ұсынылады.

Әр топ үшін айыппұл шамасы төлем кешігуі есептелетін күндер санына байланысты болады. Ол төмендегі 5 – кестеде көрсетілген.

Келтірілген айыппұл санкциясының шкаласы төлемді кешіктіруіне байланысты әр дебитор үшін тіркелген айыппұл шамасын қалыптастырады. Оны 5-кестеден көруге болады.

Кесте 5 -Айыппұл санкцияларының шкаласы, %

0 күн	0-30 күн	30-60 күн	60-90 күн	90 күннен жоғары
0	0	0	0	0
0	0,01	0,02	0,03	0,04
0	0,02	0,03	0,04	0,05
0	0,03	0,04	0,05	0,06
Е с к е р т у: кесте [1], [6] дерек көзі негізінде автормен құрастырылған				

Шартты орындамаған үшін төлем мерзімі өткен әр күн үшін уақыты өткен сомадан пайызбен есептеледі (осылайша, келісімшарт шарттары бойынша, егер «С» тобына жататын дебитор мерзімінен кешіктіргені үшін төлемді 30 күннен 60 күнге дейінгі аралықта төлейді, ол шартты орындамағаны үшін төлемді уақыты өтіп кеткен сомадан 0,03% шамасында төлейді). Корпорациядарда айыппұлдарды қолдануды оңтайландыру мақсатында дебиторлармен жұмыстың тәртібін реттейтін айыппұл санкциясын қолдану әдістемесі ұсынылады.

1-қадам. Келісімшартты жасау кезеңінде дебитор болатын тұлғаның төлемқабілеттілігі мен сенімділігін анықтап алу мақсатында іс-шаралар жүргізу қажет.

2-қадам. Дебитордың сенімділігі негізінде корпорация оған А-дан Е-ге дейінгі санаттағы несиелік рейтинг беріледі (А рейтингі барынша сенімді, ал Е рейтингі сенімділігі төмен дебиторларға беріледі).

3-қадам. Осы рейтинг бойынша жіктелген дебитормен жасалатын келісімшарттың мәтініне берешекті кешіктіру жағдайында төленетін айыппұл санкцияларын қолдану туралы пункт кіргізу қажет. Осылайша, мысалы, С несиелік рейтингі бар ұйым үшін келісімшарт мәтінінде көрсетілген қызмет үшін кешіктірілген төлемді кешіктірген кезде айыппұл келесідей анықталады:

- 0-30 күн аралығы - әр кешіктірілген күн үшін кешіктірілген соманың 0,02 пайызы;
- 30-60 күн аралығы – әр кешіктірілген күн үшін кешіктірілген соманың 0,03 пайызы;
- 60- 90 күн аралығы – әр кешіктірілген күн үшін кешіктірілген соманың 0,04 пайызы;
- 90 күннен жоғары мерзім – әр кешіктірілген күн үшін кешіктірілген соманың 0,05 пайызы;

4-қадам. Дебиторлармен ағымдағы уақытта жұмыс жасау кезінде бар дебиторлық берешек бойынша міндеттемелерді орындау шарттарын бұзуға мониторинг жүргізу қажет.

5-қадам. Көрсетілген қызмет үшін төлемдердің кешіктірілуі жағдайында айыппұл санкциялары төленеді. Мысалы, С несиелік рейтингіндегі дебитор 1000000 тг. сомасын 30 күндік мерзімге кешіктірген болса, айыппұл келесідей есептеледі:

$$1\ 000\ 000 * 0,02\% * 30 = 6000\ \text{тг.}$$

6-қадам. Дебиторға айыппұлдың есептелетіні туралы ескерту жіберіледі. Егер осы уақытта өтелмесе, 60 күннен асып кеткен айыппұл өзгеше есептеледі.

7-қадам. Дебиторға айыппұлдың есептелетіні туралы екінші мәрте ескерту жіберіледі. 90 күн өткеннен кейін айыппұлдар қайта есептеледі, осылайша айыппұлдың жаңа мөлшері күндер санына сәйкес анықталады.

8-қадам. Жағдайды арбитражалды реттеуге бағытталған шаралар жүргізіледі. Дебитор өз берешекгін өтеуден бас тартса, шағым Арбитражды сотқа жіберіледі. Жоғарыда көрсетілген айыппұл санкциясынан басқа корпорация жетекшісі дебиторлармен жұмыс жасауға жауапты тұлғаларды тағайынағаны дұрыс.

Бөлімшелердің дебиторлық берешектің көлемін төмендетуге бағытталған осындай реттеу қызметі берешектің негізсіз өтуіне шектеу қояды. Қарастырылып отырған имитациялық модельде айыппұл төленгеннен кейін дебиторлық берешектің шамасы белгілі бір  $\Delta$  (дельта) шамасына артып, S мәнін қабылдайды.

Сонымен қатар, осы кезеңде дебитордың төлемқабілеттілігіне талдау жүргізу қажет. Бұл талдау корпорацияның қаржы бөлімі мен экономикалық талдау бөлімімен бірлесе отырып жүргізілуі қажет.

Өндіріп алу мүмкіндігі бар берешектерді қайтарып алу бойынша толық іс-шаралар кешенін



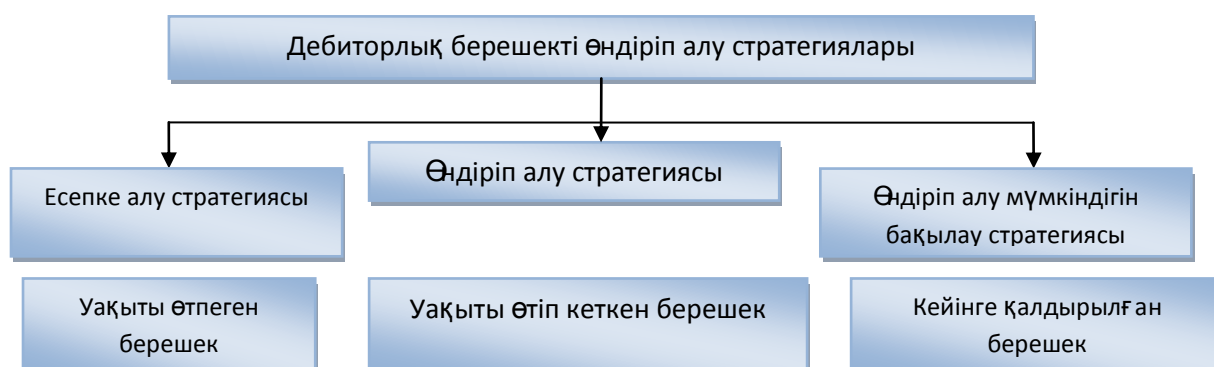
жүргізу қажет, ал үмітсіз берешектерді үш жылдық мерзім өткен соң, ҚР Азаматтық Кодексінің 177-187 баптарына сәйкес дебиторлық және кредиторлық берешекті есептен шығару комиссиясының қарауына жіберу керек. Осы кезеңде алдын-ала есеп пен талдау кезеңінде стандартты сызбалардың көмегімен дебиторлық және кредиторлық берешектің мониторингін жүргізу берешекті қайтарып алуды жеңілдетеді.

Дебиторлық берешекті басқарудың екінші кезеңі дебиторлық берешекті басқарудың мақсаттары мен міндеттерін анықтау.

Бірінші кезеңде жүргізілген дебиторлық берешекті талдау негізінде дебиторлардың дебиторлық берешегін қалыптасу мерзіміне байланысты уақыты өтпеген, уақыты өткен және кейінге қалдырылған деп үш топқа бөлуге болады[5].

Уақыты өтіп кеткен берешек үшін айыппұл санкциясына сәйкес шкаламен айыппұл есептеліп, берешектің ақырғы сомасы анықталады. Одан ары қарай, берешектің шамасына қарай үш стратегияның бірі қабылданады.

Бұл стратегияларға есепке алу стратегиясы, өндіріп алу стратегиясы немесе өндіріп алу мүмкіндігін бақылау стратегиясы жатады. Есепке алу уақыты өтпеген берешектерге қолданылады және өндіріп алуға қатысты ешқандай белсенді әрекет жасалмайды. Дебиторлық берешекті өндіріп алу стратегияларын 2-суреттен көруге болады.



Сурет 2 – Дебиторлық берешекті өндіріп алу стратегиялары  
Е с к е р т у: сурет [1] дерек көзі негізінде автормен құрастырылығын

Өндіріп алу стратегиясы уақыты өтіп кеткен дебиторлық берешекке қатысты жүргізіледі және оны өндіріп алу бойынша белсенді іс-әрекеттерді талап етеді. Бұл сатыдағы негізгі міндет төлемнің уақытын қысқарту. Өндіріп алу мүмкіндігін қадағалау стратегиясы серіктестің қаржылық жағдайын қарыз сомасын өндіріп алу мақсатында қадағалаудан басқа ешқандай әрекетті талап етпейді. Үшінші кезеңде екінші кезеңде таңдалған стратегиялардың негізінде дебиторлық берешекті басқару әдісін таңдау. Бұл жағдайда егер есепке алу стратегиясы қабылданса, корпорация үшін барынша ыңғайлы есептеу тәсілін таңдау қажет, нақтырақ айтар болсақ, берешекті ақша қаражаттарымен немесе келісімшарт негізінде цессия немесе факторинг негізінде қарызды үшінші тұлғаға беру арқылы өндіріп алу керек.

Егер өндіріп алу стратегиясы жасалса, ал берешектің уақыты өтіп кеткен болса, сирек қолданылатын қарызды дебиторлық акцияларына айырбастау, берешекті вексельмен рәсімдеу, егер осы әдістер жүзеге асырылмаса – Арбитражды сотқа жүгіну. Мұндай жағдайда оны өндіріп алу мүмкіндігін қадағалау қажет[6].

Жоғарыда аталған барлық әдістер тиімді нәтижеге алып келеді, алайда төртінші кезеңде, түзету кезеңінде, нақты нарықтық қатынастар кезеңінде «ерекше» жағдайды түзету жүргізіледі. Корпорацияның дебиторлық берешекті өндіріп алу бойынша қызметінен басқа қарыздарды анықтауға корпорациялар арасындағы қаржылық-шаруашылық қатынастарға қатысты үкіметтің саясаты, бәсекелестердің мінез-құлқы, серіктес-қарыз алушылардың қаржылық жағдайының тұрақтылығы, серіктестердің әділдігі, елдің экономикалық секторының жағдайы, саладағы инвестиция жағдайы, макроэкономикалық деңгейдегі сыртқы экономикалық байланыстардың жағдайы сынды факторлар әсер етеді. Егер көрсетілген факторлар корпорацияның қызметіне оң және теріс ықпал етсе, өндіріп алынған дебиторлық берешектің деңгейі сәйкесінде артады немесе кемиді [5].

Бесінші кезеңде оны өндіріп алу шарасы жүргізілгеннен кейін (S1) дебиторлық берешекке талдау жүргізіледі. Егер бұл жағдайда дебиторлық берешек нөлге тең болса, жүргізілген шаралардың

дұрыс болғаны туралы тұжырым жасалады және өндіріп алу тәсілі бұдан кейін де қолданылатын болады.

Егер дебиторлық берешек өндіріп алу бойынша шаралар жүргізілгенге дейін аз болса, онда берешек жартылай өндіріліп алынды дегенді білдіреді. Сол себепті тәсілдерді қайтадан қарастырған дұрыс.

Егер дебиторлық берешек көлемі өндіріп алу шараларын жүргізуге дейінгі кезеңмен бірдей болса, онда өндіріп алу тәсілін өзгерту қажет немесе оны өндіріп алудан толық бас тарту қажет. Дебиторлық берешекті басқару моделінің маңызды кезеңдерінің бірі дебиторлық берешекті басқару әдісін анықтау болып табылады. Бұл кезеңде корпорацияның жетекшілігіне қарызды қайтарып алу тәсілі туралы шешім қабылдауы қажет, оның дұрыстығына нақты берешекті өндіріп алу нәтижесі тікелей байланысты болып табылады.

Сонымен, кез келген дебиторлық берешекті өндіріп алуды барынша ыңғайлы тәсілмен жүргізу қажет. Мұндай тәсілдерге ақшалай қаражаттармен немесе вексельдермен өндіріп алу жатады. Себебі осы әдістер арқылы берешектерді толығымен қайтарып алуға мүмкіндік береді.

#### **Әдебиеттер:**

1 Макарова А.А. Управление денежными потоками с помощью построения модели финансового равновесия предприятия и модели регулирования остатков денежных средств. / Аудит и финансовый анализ/ 2009. - №9.

2 Инструкция. Учет дебиторской и кредиторской задолженностей АО «ҚазТрансОйл». Астана, 2014. – 20 с.

3 «ҚазТрансОйл» АҚ-ның 2014 жылға арналған шоғырландырылған қаржылық есебі.

4 Отчет об итогах размещения акций АО «ҚазТрансОйл» от 06 февраля 2015 г.

5 Аристархова М.К. Пути повышения эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия. /Современные аспекты экономики/ 2010. - №7(100). 5

6 Инструкция. Порядок осуществления платежей в АО "КазТрансОйл". Астана, 2012. – 18 с.

УДК 368.91

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЩИКОВ ЖИЗНИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Верезубова Т.А., канд. экон. наук, доцент

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Страхование как один из важных сегментов финансового рынка любого государства наряду со страховой защитой своих клиентов (страхователей) от различного рода непредвиденных негативных событий осуществляет также важную функцию институционального инвестора, предоставляя временно свободные средства страховых резервов экономике страны. Уплата страховых взносов, как правило, происходит в авансовом порядке.

Поэтому страховщик обязан выделить часть суммы страхового взноса (нетто-премию) в качестве обеспечения страховых выплат в течение срока действия договора страхования. Иными словами страховая организация должна зарезервировать денежные средства, гарантируя их достаточность для выполнения обязательств в будущих периодах [1, с. 160].

Состав и структура страховых резервов определяются отраслевой направленностью страховой организации и зависят от того, какие виды страховой деятельности она осуществляет. Если речь идет о страховщиках жизни, то они формируют математические резервы, носящие долговременный характер. Для их приращения и защиты от инфляции страховая организация вкладывает их в различные объекты.

При этом инвестиционная деятельность страховых организаций за счет средств страховых резервов, т.е. средств, привлеченных от страхователей и сформированных из уплачиваемых ими страховых взносов, жестко регулируется в любой стране. Не является исключением и Республика Беларусь.

Мировая практика показывает, что инвестиции страховых компаний оказывают мощное стабилизирующее влияние на экономику и фондовый рынок, что особенно заметно в кризисные периоды. При этом объемы аккумуляции капитала через страховой сектор и пенсионные фонды не уступают коммерческим банкам, а в ряде случаев даже превосходят его [2, с. 103].

У каждой страховой компании имеется инвестиционная стратегия, известны конкретные объекты вложения средств и минимальный гарантированный инвестиционный доход по ним.