

көлемін ұлғайтуда, ауыл шаруашылығы өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігінде, еңбек өнімділігінде және әлеуметтік-экономикалық ахуалдың құбылмалы жағдайларына тез бейімделу қабілетінде шешуші рөл атқаратын оның ресурстық әлеуетін тиімді пайдалануды талап етеді.

Осыған байланысты бұл мақалада агроөнеркәсіптік өндірісті дамыту көрсеткіштерін талдау нәтижелері келтірілген және аймақтық азық-түліктің өзін-өзі қамтамасыз етуін кешенді бағалау үшін ресурстық әлеуетті және шаруашылық мамандандыруды оңтайлы пайдалану негізінде аймақта өнім өндірісін дамыту нұсқалары негізделген.

Бұл зерттеу Қазақстанның батыс өңірі үшін жүргізілді. Өңірдің азық-түлікпен өзін-өзі қамтамасыз етуін бағалау тамақ өнімдеріне сұраныс пен ұсынысты болжау және оның ұлттық және сыртқы нарықтарға өнім жеткізуге қатысу мүмкіндігін айқындау мақсатында жүргізілді.

УДК 658:338.46
МРНТИ 06.75.73

Базарова Б.Т., экономика ғылымдарының магистрі, аға оқытушы, **негізгі автор**, <https://orcid.org/0000-0001-5197-6001>
«Жәңгір хан атындағы Батыс Қазақстан аграрлық-техникалық университеті» КеАҚ, Орал қ., Жәңгір хан, 51, 090009, Қазақстан, Baktigulbazarova@mail.ru

Bazarova B.T., Master of Economic Sciences, senior lecturer, **the main author**, <https://orcid.org/0000-0001-5197-6001>
NJSC «West Kazakhstan Agrarian and Technical University named after Zhangir khan», Uralsk, st. Zhangir khan 51, 090009, Kazakhstan, Baktigulbazarova@mail.ru

ДЕБИТОРЛЫҚ ЖӘНЕ КРЕДИТОРЛЫҚ БЕРЕШЕКТІ ТАЛДАУ ANALYSIS OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND ACCOUNTS PAYABLE

Аннотация

Дебиторлық және кредиторлық берешектерге талдау жүргізу мыналарды анықтауға мүмкіндік береді: осы қарыздардың құрамы мен құрылымы, олардың кезең динамикасындағы өзгеруі, дебиторлық берешекті өтемеу тәуекелдері және кредиторлық берешектің ықтимал талап етілмеуі, дебиторлық және кредиторлық берешектердің сапа, өтімділік және айналым көрсеткіштерін, олардың кәсіпорынның қаржылық жағдайына әсерін анықтау.

Талдау нәтижелері бойынша кәсіпорынның айналым активтеріндегі дебиторлық берешектің шамасы мен үлесін, сондай-ақ кредиторлық берешек міндеттемелеріндегі шамасы мен үлесін, кәсіпорынның дебиторлық және кредиторлық берешегінің арақатынасын оңтайландыру жөніндегі іс-шаралар әзірленеді.

Дебиторлық және кредиторлық берешекті талдау үшін оның динамикасы мен құрылымын тұтастай алғанда да, түрлері бойынша да, сапасы бойынша да (мерзімі өткен және т.б. бөліп көрсете отырып), жеке контрагенттер бойынша (егер біз ірі контрагенттер немесе контрагенттердің топтары туралы айтатын болсақ) бағалау қажет.

Талдаудың маңызды бағыты дебиторлық берешектің де, кредиторлық берешектің де айналымдылығы мен айналым кезеңін талдау болып табылады (дебиторлық және кредиторлық берешек, оның ішінде оның түрлері, контрагенттердің топтары немесе жеке контрагенттер бойынша қанша күн айналыста болады), соның негізінде операциялық және қаржылық циклдің көрсеткіштерін есептеуге болады.

ANNOTATION

Conducting an analysis of Accounts Receivable and payable allows us to identify: the composition and structure of these debts, their changes in the dynamics of the period, risks of non-repayment of accounts receivable and possible unclaimed accounts payable, determining the quality, liquidity and turnover indicators of accounts receivable and payable accounts, their impact on the financial condition of the enterprise. Based on the results of the analysis, measures will be developed

to optimize the amount and share of accounts receivable in the working assets of the enterprise, as well as the amount and share of accounts payable obligations, the ratio of accounts receivable and Accounts Payable of the enterprise.

To analyze accounts receivable and payable, it is necessary to evaluate its dynamics and structure as a whole, both by type and quality (with the distinction of overdue, etc.), by individual counterparties (if we are talking about large counterparties or groups of counterparties). An important area of analysis is the analysis of the turnover and turnover period of both accounts receivable and accounts payable (how many days are in circulation for accounts receivable and accounts payable, including its types, groups of counterparties or individual counterparties), on the basis of which it is possible to calculate the indicators of the operational and financial cycle.

Кілтті сөздер: қарыз, дебиторлар, кредиторлар, талдау, ұйым, тиімділік, өтімділік.

Key words: debt, debtors, creditors, analysis, organization, efficiency, liquidity.

Кіріспе. Мақалада коммерциялық ұйымның дебиторлық және кредиторлық берешектерін талдау қарастырылған.

Зерттеу тақырыбының өзектілігі кез-келген ұйым үшін дебиторлармен және әртүрлі кредиторлармен есеп айырысу маңызды болып табылатындығымен байланысты, өйткені олар оның өтімділігі мен қаржылық тұрақтылығын анықтайды, кәсіпорынның қаржылық тәуекелдеріне тікелей әсер етеді, осы бағытта қаржыны басқару кәсіпорынның қаржылық жағдайының жақсаруына әкелуі мүмкін немесе керісінше оны едәуір нашарлатуы мүмкін.

Әдетте, коммерциялық ұйымның дебиторлық берешегінің негізгі бөлігі тауарларды, жұмыстарды, қызметтерді сатқан, бірақ төлем әлі алынбаған сатып алушылар мен тапсырыс берушілер болып табылады. Дегенмен, Басқа дебиторлар да болуы мүмкін (бірінші кезекте жеткізушілерге және мердігерлерге, персоналға берілген аванстар, салықтар бойынша артық төлеу және басқалар бойынша).

Зерттеу материалдары мен әдістері. Коммерциялық ұйымның кредиторлық берешегінің негізгі бөлігі-жеткізушілер мен мердігерлер алдындағы берешек, дегенмен кредиторлық берешектің басқа түрлері де болуы мүмкін (сатып алушылар мен тапсырыс берушілерден алынған аванстар, персонал, бюджет алдындағы, бюджеттен тыс қорларға салықтар мен төлемдер бойынша берешек, сондай-ақ өзгелері). [1,2,3]

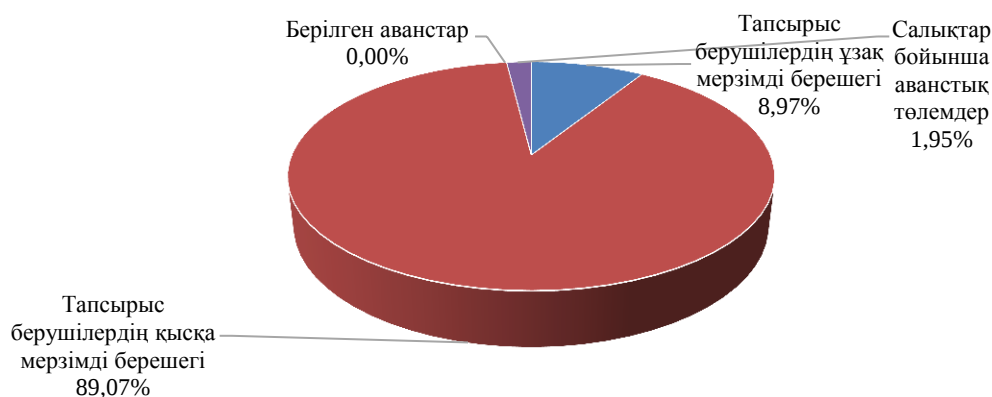
Дебиторлық берешекті талдау кәсіпорында дебиторлармен проблемалар бар екенін, мерзімі өткен берешек өсіп келе жатқанын, кредиторлық берешек – ұқсас, бірақ кредиторлармен проблемалар бөлігінде [4,5]. Мұндай талдаудың мақсаты-дебиторлық берешек пен кредиторлық берешектің сапасы мен өтімділігін, олардың кәсіпорынның қаржылық жағдайына әсерін анықтау, қарыздарды басқарудың тиімділігін арттыру жолдарын анықтау.

Дебиторлық және кредиторлық берешектерге талдау жүргізу мыналарды анықтауға мүмкіндік береді: осы қарыздардың құрамы мен құрылымы, олардың кезең динамикасындағы өзгеруі, дебиторлық берешекті өтемеу тәуекелдері және кредиторлық берешектің ықтимал талап етілмеуі, дебиторлық және кредиторлық берешектердің сапа, өтімділік және айналым көрсеткіштерін, олардың кәсіпорынның қаржылық жағдайына әсерін анықтау.

Нәтижелер және оларды талқылау. Талдау нәтижелері бойынша кәсіпорынның айналым активтеріндегі дебиторлық берешектің шамасы мен үлесін, сондай-ақ кредиторлық берешек міндеттемелеріндегі шамасы мен үлесін, кәсіпорынның дебиторлық және кредиторлық берешегінің арақатынасын оңтайландыру жөніндегі іс-шаралар әзірленеді [6,7,8].

"Арман" ЖШС-нің дебиторлық берешегі ұзақ мерзімді берешекпен (бірнеше келісімшарттар бойынша, олар бойынша есеп айырысу мерзімдері шарттар бойынша 12 айдан асады), сондай-ақ коммерциялық және берілген аванстардан басқа өзге де есеп айырысулар нәтижесінде қалыптасатын берешекті қамтитын қысқа мерзімді берешекпен ұсынылған.

Жоғарыда келтірілген диаграммдан дебиторлық берешек 2019 жылдың басынан бастап 2021 жылдың соңына дейін 18,43 % - ға өскенін көруге болады. Бұл ретте, тапсырыс берушілердің ұзақ мерзімді берешегі 0 – ден 418,2 млн.теңгеге дейін, қысқа мерзімді берешегі 14,82% - ға ұлғайды, ал салықтар бойынша артық төлем 71,56% - ға қысқарды. 2021 жылдың аяғындағы түрлер бойынша дебиторлық берешектің құрылымы 1-суретте көрсетілген:

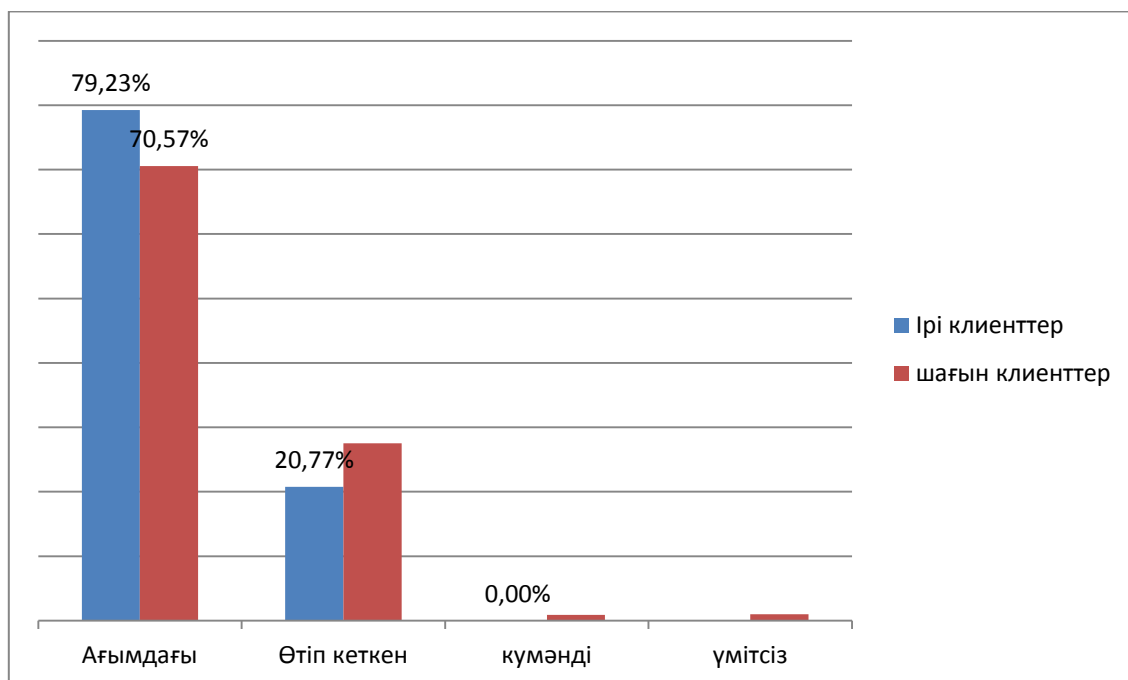


Сурет 1 – 31.12.2021 ж. "Арман" ЖШС-ң дебиторлық берешегінің құрылымы

Ұсынылған мәліметтерден дебиторлық берешектің көп бөлігі клиенттердің қысқа мерзімді дебиторлық берешегі екенін көруге болады.

Егер біз клиенттердің қысқа мерзімді дебиторлық берешегін егжей-тегжейлі қарастыратын болсақ, онда оны клиенттердің түрлеріне бөлуге болады: ірі клиенттер (ұзақ мерзімді қатынастар Орнатылатын, бір немесе бірнеше келісімшарттар жасалады, көбінесе ынтымақтастық тендер негізінде жүзеге асырылады) және шағын клиенттер, көбінесе бір реттік клиенттер немесе тапсырыс аз клиенттер[9,10,11,12]. Бұл ретте берешек мерзімі өткен, күмәнді және үмітсіз болуы мүмкін. Әдетте, соңғы екі санат ірі клиенттермен жұмыс істеуге байланысты емес.

Егер біз шағын және ірі клиенттер үшін дебиторлық берешекті бөлек қарастыратын болсақ, олардың 2021 жылдың соңындағы құрылымы келесідей (сурет.2):



Сурет 2 – «Арман» ЖШС тапсырыс берушілерінің клиенттер санаттары және берешек сапасы бойынша дебиторлық берешегінің құрылымы 31.12.2021 ж.

Жоғарыда келтірілген деректерден шағын клиенттер бойынша мерзімі өткен берешектің үлесі жоғары, кімге, олар бойынша берешектің 2% – ға жуығы-бұл не күмәнді, не үмітсіз берешек екенін көруге болады.

Әрі қарай, кәсіпорынның кредиторлық берешегінің динамикасын қарастыру қажет, ол 1-кестеде келтірілген.

Кесте 1 – «Арман» ЖШС-нің 2019-2021 жылдардағы кредиторлық берешегінің құрылымы

Көрсеткіштер	Мәнділігі, млн. тенге				2021 ж 2019 жылға өзгерісі, %
	2019 ж. басына	2019 ж. соңына	2020 ж. басына	2021 ж. соңына	
Жеткізушілер мен мердігерлер алдындағы қысқа мерзімді берешек	1 014,1	968,6	1 099,9	970,6	- 4,29
Алынған аванстар	0,0	0,0	0,0	0,0	-
Қызметкерлер алдындағы қысқа мерзімді берешек	222,3	222,3	162,3	155,4	-30,09
Қысқа мерзімді бағалау міндеттемелері (резервтер)	103,6	103,6	127,8	80,9	-21,93
Барлық кредиторлық берешек	1 340,0	1 294,5	1 390,0	1 206,9	-9,93

Осылайша, кәсіпорынның талданып отырған кезеңдегі кредиторлық берешегі 9,93% - ға төмендеді. Бәрінен бұрын персонал алдындағы берешек – 30,09% – ға, одан кейін-бағалау резервтері 21,93% - ға төмендеді, бұл 2020 жылы персоналдың қысқаруына, жалақы бойынша аванстар шамасының өзгеруіне байланысты. Жеткізушілер мен мердігерлер алдындағы кредиторлық берешек тек 4,29% - ға қысқарды. Талданып отырған кезеңде кәсіпорында жыл соңында алынған ашылмаған аванстар болған жоқ. Бұл ретте, кәсіпорынның мерзімі өткен кредиторлық берешегі жоқ-барлығы уақтылы өтеледі, белгіленген мерзімдерде тиісінше мерзімін өткізіп алғаны үшін өсімпұлдар мен айыппұлдар есептелмейді.

2021 жылдың соңындағы кредиторлық берешектің құрылымы 3-суретте көрсетілген:



Сурет 3 – «Арман» ЖШС-ң кредиторлық берешегінің құрылымы 31.12.2021 ж.

Дереккөз: автор 1 кесте негізінде құрастырған.

Яғни, жеткізушілер мен мердігерлер алдындағы қысқа мерзімді берешек үлесі ең жоғары – 80,42%. Жоғарыда айтылғандай, бұл тек ағымдағы қарыз, кәсіпорынның мерзімі өткен берешегі жоқ.

Бір жағынан, бұл қандай да бір жолмен ұйымның өтімділігін қамтамасыз етеді. Екінші жағынан, бұл дебиторлық берешек пен оған имобилизацияланған қаражат кредиторлық берешек есебінен емес, басқа ресурстар (меншікті капитал, несиелер мен қарыздар) есебінен қаржыландырылатындығын көрсетеді.

Осылайша, талдау келесі қорытынды жасауға мүмкіндік берді. Кәсіпорынның талданған кезеңдегі дебиторлық берешегі, тіпті 2020 жылы біршама төмендегеніне қарамастан, артып келеді, сонымен қатар оның құрылымында клиенттердің дебиторлық берешегі көп. Оның ең маңызды бөлігі-ірі клиенттердің дебиторлық берешегі, дегенмен 2020 жылы кішкентайлардың

үлесі артады. Талданған кезеңде, әсіресе 2020 жылы, мерзімі өткен берешектің үлесі артады, шағын клиенттер үшін 2020 жылы күмәнді және үмітсіз дебиторлық берешектің үлесі артады. [13,14,15,16]. Кредиторлық берешек бойынша, оның ішінде жеткізушілер мен мердігерлер алдындағы кредиторлық берешек азаяды (және ол кредиторлық берешектің ең жоғары үлесіне ие). Сонымен қатар, кәсіпорынның мерзімі өткен кредиторлық берешегі жоқ. Дебиторлық берешек айналымының өсуі байқалды, өте маңызды. Қор айналымы кезеңінің өсуімен қатар кәсіпорынның операциялық циклі артады. Кредиторлық берешектің айналым кезеңі Баяу өссе, қаржылық цикл де артады[17,18].

Жалпы алғанда, дебиторлық берешекке қаражатты иммобилизациялау меншікті капиталдың да, несиелер мен несиелердің де айтарлықтай ресурстарын тартуды талап етеді, өйткені бұл мақсаттар үшін кредиторлық берешек жеткіліксіз [19,20]. Кәсіпорынның дебиторлық және кредиторлық берешегін басқару проблемалары көрсетілген: дебиторлық берешектің айналым кезеңінің өсуі, мерзімі өткен дебиторлық берешек үлесінің өсуі, күмәнді және үмітсіз дебиторлық берешектің өсуі, үмітсіз шығындарды есептен шығару, операциялық және қаржылық циклдің өсуі (дебиторлық және кредиторлық берешек айналымының әсері).

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Дибеева М.Р., Грошев А.Р. Дебиторская задолженность компании: сущность и значение // Вестник науки и образования. 2019. №3-1 (57). С.10-14
- 2 Иванов А.Ю. Современные методы управления дебиторской задолженностью// Молодой ученый. 2020. № 17 (307). С. 359-361.
- 3 Калденбергер А. Учет дебиторской и кредиторской задолженности// Информационная система для бухгалтера. 2017. URL: <https://cdb.kz/sistema/biblioteka-bukhgaltera/articles/uchet-debitorskoj-i-kreditorskoj-zadolzhennosti/> (дата обращения 01.12.2020)
- 4 Списание кредиторской задолженности с истекшим сроком давности // Первый Бит. 2019. URL: <https://www.1cbit.kz/blog/spisanie-kreditorskoj-zadolzhennosti-s-istekshim-srokom-davnosti/> (дата обращения 01.12.2020)
- 5 Климова Н.В. Комплексный подход к анализу дебиторской и кредиторской задолженности // Научный электронный архив. 2018. URL: <http://econf.rae.ru/article/5753> (дата обращения 01.12.2020)
- 6 Родин Н.Н. Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью// Планово-экономический отдел. 2015. №1. С.32-39.
- 7 Доронина А.С. Выбор методики проведения анализа дебиторской задолженности для предприятия отрасли водоснабжения, предложение мер контроля за величиной дебиторской задолженности // Молодежный научный вестник. 2017. №10. URL: <http://www.mnvnauka.ru/2017/10/Doronina.pdf>(дата обращения: 01.12.2020).
- 8 Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. М.: Омега-Л, 2014. 351 с.
- 9 Колбасина Е.И. Дебиторская и кредиторская задолженность как объект анализа финансово-хозяйственной деятельности // Молодой ученый. 2015. № 23 (103). С. 570-573.
- 10 Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: ИНФРА-М, 2017. 374 с.
- 11 Петренко А. Срок оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности // Coinscuba. 2020. URL: <https://coinscuba.ru/srok-oborachivaemosti-debitorskoj-i-kreditorskoj-zadolzhennosti/> (дата обращения 01.12.2020)
- 12 Учет расчетов с покупателями и заказчиками // Профессионально PRO1C. 2016. URL: <https://pro1c.kz/articles/uchet-raschetov-s-kontragentami/uchet-raschetov-s-pokupatelyami-i-zakazchikami/> (дата обращения 01.12.2020)
- 13 Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник. 14-е изд. М.: Инфра-М, 2017. 649 с.
- 14 Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика. М.: Проспект, 2017. 985 с.
- 15 Мормуль Н.Ф., Еникеева С.А. Дебиторская задолженность как конкурентное преимущество // ЭСГИ. 2019. №2 (22). С.25-30.
- 16 Смиреникова В.Д. Нормативно-правовое регулирование расчетов с поставщиками и покупателями // Экономика и социум. 2017. №4 (35). С.7-13

- 17 Имаханова Э. Дебиторская и кредиторская задолженность: право, учет, налогообложение // ЦДБ. 2019. URL: <https://cdb.kz/sistema/biblioteka-bukhgaltera/articles/debitorskaya-i-kreditorskaya-zadolzhennost-pravo-uchet-nalogooblozhenie/> (дата обращения 01.12.2020)
- 18 Куражев П.А., Битеряков Ю.Ф. Экономическая сущность дебиторской задолженности и особенности ее оценки // Студенческий: электрон. научн. журн. 2019. № 12(56). С.35-39.
- 19 Бородай В.А. Экономика предприятия (организации): учебное пособие / В.А. Бородай, Е.В. Галенко, Л.В. Дегтева [и др.]. Н.Новгород: Профессиональная наука, 2018. 500 с.
- 20 Надольская Н.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2017. 172 с.

REFERENCES

- 1 Dibaeva M.R., Groshev A.R. Debitorskaya zadolzhennost' kompanii: sushchnost' i znachenie // Vestnik nauki i obrazovaniya. 2019. №3-1 (57). S.10-14
- 2 Ivanov A.YU. Sovremennyye metody upravleniya debitorskoi zadolzhennost'yu // Molodoi uchenyi. 2020. № 17 (307). S. 359-361.
- 3 Kaldenberger A. Uchet debitorskoi i kreditorskoi zadolzhennosti // Informacionnaya sistema dlya buhgaltera. 2017. URL: <https://cdb.kz/sistema/biblioteka-bukhgaltera/articles/uchet-debitorskoy-i-kreditorskoy-zadolzhennosti/> (data obrashcheniya 01.12.2020)
- 4 Spisanie kreditorskoi zadolzhennosti s istekshim srokom davnosti // Pervyi Bit. 2019. URL: <https://www.1cbit.kz/blog/spisanie-kreditorskoy-zadolzhennosti-s-istekshim-srokom-davnosti/> (data obrashcheniya 01.12.2020)
- 5 Klimova N.V. Kompleksnyi podhod k analizu debitorskoi i kreditorskoi zadolzhennosti // Nauchnyi elektronnyi arhiv. 2018. URL: <http://econf.rae.ru/article/5753> (data obrashcheniya 01.12.2020)
- 6 Rodin N.N. Ocenka effektivnosti upravleniya debitorskoi zadolzhennost'yu // Planovo-ekonomicheskii otdel. 2015. № 1. S.32-39.
- 7 Doronina A.S. Vybor metodiki provedeniya analiza debitorskoi zadolzhennosti dlya predpriyatiya otrasli vodosnabzheniya, predlozhenie mer kontrolya za velichinoi debitorskoi zadolzhennosti // Molodezhnyi nauchnyi vestnik. 2017. №10. URL: <http://www.mnvnauka.ru/2017/10/Doronina.pdf> (data obrashcheniya: 01.12.2020).
- 8 Efimova O.V. Finansovyi analiz: sovremennyyi instrumentarii dlya prinyatiya ekonomicheskikh reshenii. M.: Omega-L, 2014. 351 s.
- 9 Kolbasina E.I. Debitorskaya i kreditorskaya zadolzhennost' kak ob"ekt analiza finansovo-hozyajstvennoi deyatel'nosti // Molodoi uchenyi. 2015. № 23 (103). S. 570-573.
- 10 Sheremet A.D. Analiz i diagnostika finansovo-hozyajstvennoj deyatel'nosti predpriyatiya: uchebnik. M.: INFRA-M, 2017. 374 s.
- 11 Petrenko A. Srok oborachivaemosti debitorskoi i kreditorskoi zadolzhennosti // Coinscuba. 2020. URL: <https://coinscuba.ru/srok-oborachivaemosti-debitorskoi-i-kreditorskoi-zadolzhennosti/> (data obrashcheniya 01.12.2020)
- 12 Uchet raschetov s pokupatelyami i zakazchikami // Professional'no PRO1C. 2016. URL: <https://pro1c.kz/articles/uchet-raschetov-s-kontragentami/uchet-raschetov-s-pokupatelyami-i-zakazchikami/> (data obrashcheniya 01.12.2020)
- 13 Savickaya G.V. Ekonomicheskii analiz: uchebnik. 14-e izd. M.: Infra-M, 2017. 649 s.
- 14 Kovalev V.V. Finansovyi menedzhment. Teoriya i praktika. M.: Prospekt, 2017. 985 s.
- 15 Mormul' N.F., Enikeeva S.A. Debitorskaya zadolzhennost' kak konkurentnoe preimushchestvo // ESGI. 2019. №2 (22). S.25-30.
- 16 Smirennikova V.D. Normativno-pravovoe regulirovanie raschetov s postavshchikami i pokupatelyami // Ekonomika i socium. 2017. №4 (35). S.7-13
- 17 Imahanova E. Debitorskaya i kreditorskaya zadolzhennost': pravo, uchets, nalogooblozhenie // CDB. 2019. URL: <https://cdb.kz/sistema/biblioteka-bukhgaltera/articles/debitorskaya-i-kreditorskaya-zadolzhennost-pravo-uchet-nalogooblozhenie/> (data obrashcheniya 01.12.2020)
- 18 Kurazhev P.A., Biteryakov YU.F. Ekonomicheskaya sushchnost' debitorskoi zadolzhennosti i osobennosti ee ocenki // Studencheskii: elektron. nauchn. zhurn. 2019.

№ 12(56). S.35-39.

19 Borodaj V.A. Ekonomika predpriyatiya (organizacii): uchebnoe posobie/V.A. Borodaj, E.V. Galenko, L.V. Degteva [i dr.]. N.Novgorod: Professional'naya nauka, 2018. 500 s.

20 Nadol'skaya N.A. Ekonomicheskii analiz hozyaistvennoi deyatelnosti predpriyatiya: ucheb. posobie. Ekaterinburg: Izd-vo Ural. gos. ekon. un-ta, 2017. 172 s

РЕЗЮМЕ

Проведение анализа дебиторской и кредиторской задолженности позволяет определить: состав и структуру этих задолженностей, их изменение в динамике за период, риски непогашения дебиторской задолженности и возможную невостребованность кредиторской, определить показатели качества, ликвидности и оборачиваемости как дебиторской, так и кредиторской задолженностей, их влияние на финансовое состояние предприятия. По результатам анализа разрабатываются мероприятия по оптимизации величины и доли дебиторской задолженности в оборотных активах предприятия, а также величины и доли в обязательствах кредиторской задолженности, соотношения дебиторской и кредиторской задолженности предприятия.

Для анализ дебиторской и кредиторской задолженности необходима оценка ее динамики и структуры, как в целом, так и по видам, по качеству (с выделением просроченной и т.п.), по отдельным контрагентам (если речь о крупных контрагентах или группах контрагентов). Важным направлением анализа является анализ оборачиваемости и периода оборота как дебиторской задолженности, так и кредиторской (сколько дней обращается в среднем дебиторская и кредиторская задолженность, в том числе, по ее видам, группам контрагентов или отдельным контрагентам), на основе чего возможно рассчитать показатели операционного и финансового цикла.

УДК 338.48(574)

МРНТИ 06.71.57

Габбасова Ж.Ж., экономикалық ғылым магистрі, негізгі автор, <https://orcid.org/0000-0001-7841-4981>

«Жәңгір хан атындағы Батыс Қазақстан аграрлық-техникалық университеті» КеАҚ, Жәңгір хан көшесі, 51, Орал қ., 090009, Қазақстан Республикасы, dzhuma1981@mail.ru

Талғатов Н.Т., студент, <https://orcid.org/0000-0002-9859-004X>

«Жәңгір хан атындағы Батыс Қазақстан аграрлық-техникалық университеті» КеАҚ, Жәңгір хан көшесі, 51, Орал қ., 090009, Қазақстан Республикасы, nurasyl30.02@mail.ru

Gabbasova Zh.Zh., master of Economic Sciences, the main author, <https://orcid.org/0000-0001-7841-4981>

NJSC «West Kazakhstan Agrarian and Technical University named after Zhangir khan», Uralsk, st. Zhangir khan 51, 090009, Kazakhstan, dzhuma1981@mail.ru

Talgatov N.T., student, <https://orcid.org/0000-0002-9859-004X>

NJSC «West Kazakhstan Agrarian and Technical University named after Zhangir khan», Uralsk, st. Zhangir khan 51, 090009, Kazakhstan, nurasyl30.02@mail.ru

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТУРИЗМНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН ДАМУ МҮМКІНДІКТЕРІ CURRENT STATE AND OPPORTUNITIES FOR TOURISM DEVELOPMENT IN KAZAKHSTAN

Аннотация

Бұл мақалада қазіргі уақыттағы туризмнің даму жағдайы баяндалады. Онда туризмді дамытудың жолдары мен атқарылатын жұмыстар көрсетіледі. Мақалада жалпы туризм мен Қазақстандағы туризмнің қазіргі жағдайы мен даму мүмкіндіктері туралы айтылады. Туристік қызметтің негізгі белгілері, туризмнің дамуы үшін қажетті шарттар анықталды. Қазақстанға келу туризмінің көрсеткіштері келтірілді. Ішкі туризмді және Қазақстанға келу туризмін