



Статистика, учет и аудит, 3(90)2023. стр. 19-27
DOI: <https://www.doi.org/10.51579/1563-2415.2023-3.02>

МРНТИ 06.73.75
УДК 336.77

КӘСІПОРЫННЫҢ ДЕБИТОРЛЫҚ ЖӘНЕ КРЕДИТОРЛЫҚ БЕРЕШЕГІН БАСҚАРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Н.К.Шайханова, К.Ж. Шолпанбаева, А.А. Апышева, А.М. Жапарова*

С. Аманжолов атындағы Шығыс Қазақстан университеті, Өскемен, Қазақстан

**Corresponding author e-mail: nurgul.shaykhanova@mail.ru*

Аңдатпа. Кез келген кәсіпорын өзінің шаруашылық қызметі барысында тауарларды сату, жұмыстар мен қызметтерді көрсету немесе алу операцияларымен айналысады. Сондай-ақ кәсіпорынның мемлекеттік бюджетке салық төлеу, оған банктер мен басқа коммерциялық ұйымдар берген несиелері бойынша сыйақыларды төлеу, басқа кәсіпорындардан алған несиелер бойынша есеп айырысулар бойынша міндеттемелері бар. Мұндай экономикалық қатынастардың қатысушылары:

- тапсырыс берушілер мен мердігерлер;
- сатып алушылар мен сатушылар;
- салық органдары;
- екінші деңгейлі банктер және басқа да коммерциялық ұйымдар;
- осы кәсіпорынның қызметкерлері;
- басқа борышкерлер мен талап қоюшылар.

Кәсіпорын мен контрагенттер арасындағы экономикалық қатынастар процесінде екі жақтан да міндеттемелер туындайды. Бұл міндеттемелер қазіргі нарықтық экономика жағдайында: дебиторлық және кредиторлық берешек деп аталады.

Қазақстан Республикасында, сондай-ақ бірқатар басқа мемлекеттерде дебиторлық және кредиторлық берешекті қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді деп бөлу туралы ереже бухгалтерлік есеп бойынша нормативтік құжаттарда бекітілген. Осыған сүйене отырып, қысқа мерзімді қарыз шарт жасалған күннен бастап 12 ай ішінде төленуі тиіс қарыз деп танылады. Егер шарт талаптары бойынша төлем мерзімі 12 айдан асса, мұндай қарыз ұзақ мерзімді болып саналады.

Қаржылық есеп беруді зерделеуде кәсіпорынның төлем қабілеттілігі мен несиелік қабілеттілігінің жағдайы бірінші орынға қойылады. Осы сипаттамаларды талдай отырып, ақша қаражаттарын айналымнан қысқа мерзімді немесе ұзақ мерзімге бұру нәтижесінде пайда болатын қарыздардың көрсеткіштері қолданылады.

Түйін сөздер: дебиторлық қарыз; кредиторлық қарыз; тапсырыс берушілер мен мердігерлер; сатып алушылар мен сатушылар; салық органдары, екінші деңгейлі банктер, коммерциялық ұйымдар, қаржылық есеп беру, талдау.

Кіріспе. Дебиторлық берешек – жеке немесе заңды тұлғалардың кәсіпорын алдындағы міндеттемелері (есеп берушілердің шоттағы оларға берілген сомалар бойынша қарызы; сатып алушылардың сатып алынған тауарлар, жұмыстар, қызметтер үшін міндеттемелері және т.б.). Сондықтан кәсіпорын алдында міндеттемелері бар тұлғаларды дебиторлар деп атайды.

Cite this article as: N.K.Shaikhanova, K.J.Sholpanbaeva, A.A.Apysheva, A.Zhaparova. Theoretical aspects of the management of accounts receivables and payables of the enterprise. *Statistics, accounting and audit.* 2023, 3(90), 19-27. (In Kaz.). DOI: <https://www.doi.org/10.51579/1563-2415.2023-3.02>



Кредиторлық берешектің анықтамасы керісінше болып табылады және компанияның жұмысшылар, сатып алушылар, тұтынушылар және басқа кредиторлар алдында міндеттемелері бар екенін білдіреді.

Кредиторлық берешек сыртқы және ішкі болып бөлінеді.

Сыртқы кредиторлық берешек мыналарды қамтиды: сатып алушылар мен тұтынушылар; жеткізушілер мен мердігерлер; бюджеттік және бюджеттен тыс қорлар; екінші деңгейлі банктер және басқа коммерциялық ұйымдар. Ішкі кредиторлық берешектің құрамына мыналар кіреді: персоналға еңбекақы төлеу бойынша; есеп беретін тұлғалармен шығыстар; құрылтайшылармен есеп айырысу; кәсіпорынның басқа да ішкі шығындары [1].

Дебиторлық берешекті қаржылық менеджмент тұрғысынан қарастыратын болсақ, біз келесі есептерді жасай аламыз:

1. Дебиторлық берешектің ұлғаюы әлеуетті табыс деңгейінің, онымен бірге өтімділік деңгейінің өсіп келе жатқанын көрсетеді;

2. Компанияның бұл қарызды тұрақты ұлғайтуға мүмкіндігі жоқ, өйткені бұл өсім ақталмауы мүмкін, бұл өтімділіктің жоғалуына әкелуі мүмкін.

Кредиторлық берешек, қай жағын алсаңыз да, ұйымның қаржылық жағдайына нашар әсер ететін жағымсыз құбылыс.

Негізгі ережелер. Кәсіпорынның экономикалық қызметін жүргізу процесінде әртүрлі қаржылық-экономикалық процестер және кәсіпорынның қаржылық жағдайының көптеген әртүрлі көрсеткіштері пайда болады, бұл балл әдісін қолдана отырып, дебиторлардың сенімділігін кешенді бағалауға себеп болады. Бұл әдістің мәні кәсіпорынның дебиторларын олардың сенімділік дәрежесіне қарай жүйелеу болып табылады, олар таңдалған критерийлердің нақты мәндеріне сәйкес алынған ұпайлар санымен анықталады.

Материалдық және зерттеу әдістері - зерттеу сипаттау әдісі, салыстырмалы талдау және жалпылау арқылы жүргізілді. Зерттеудің дереккөздері кәсіпорынның дебитор және кредиторлық берешегінің бақарудың теориялық аспектілері мәселелері бойынша ғылыми мақалалар, сонымен қатар семинарлар, конференциялар, дөңгелек үстелдер материалдары, монографиялар мен оқу құралдары болды [2].

Нәтижелер және оларды талқылау. Жабдықтаушылар мен сатып алушылар арасындағы экономикалық қарым-қатынастар процесінде көрсетілген тауарлар, жұмыстар, қызметтер үшін ақы төлеу тәртібі бар. Бұл процедуралар қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді міндеттемелердің пайда болуына әкеледі. Дебиторлық берешек – қарызды өндіріп алу құқығы, ал кредиторлық берешек – қарызды өтеу міндеттемесі. Қазақстан Республикасы Азаматтық кодексінің 7 бабынан азаматтық құқықтар мен міндеттер туындайтыны:

1. шарттар мен басқа да мәмілелерден;
2. әкімшілік актілерден;
3. сот шешімдерінен;
4. мүлікті құру немесе сатып алу нәтижесінде;
5. өнертабыстардың жасалуына байланысты;
6. жеке және заңды тұлғалардың өзге де әрекеттері бойынша.

Кәсіпорынның шаруашылық қызметі барысында әртүрлі себептермен тартылған қаражаттардың болуы кәсіпорынның кредиторлық қарызының бар екендігін білдіреді. Кредиторлық берешекті жоюдың бірнеше нұсқасы бар, мысалы: қолма-қол ақшамен міндеттемелерді төлеу; қарызға барабар қаржылық құралдарды (акцияларды) беру арқылы өтеу; қарыздарды есептен шығару үшін компанияның мүлкін (машиналарды,



ғимараттарды, жабдықтарды және т.б.) беру [3]. Шарт бойынша міндеттемелерді орындау Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексімен реттеледі.

Қазақстан Республикасының Салық кодексіне сәйкес кәсіпорынның үш жыл ішінде төленбеген қарызы күмәнді қарыз деп танылады және жылдық жиынтық табысқа қосылады. Кәсіпорын басқа кәсіпорынға берешегін кешірген жағдайда бұл қарыз сомасы бухгалтерлік есепте есепке алынатын және салық салуға жататын табысқа аударылады.

Экономикалық тұрғыдан алғанда дебиторлық берешек актив болып табылады – қаржылық есеп беру элементтерінің бірі. «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес активті бағалау қаржылық есепте көрсетілген активтің толық құны болып табылады. Бұл қарыз өнімді, тауарларды өткізу, жұмыстарды және қызметтерді көрсету нәтижесінде пайда болады.

Дебиторлық және кредиторлық берешек айналым активтерінің маңызды элементтері болып табылады. Дәл осы екі элемент кездейсоқ таңдалмаған, өйткені олар кәсіпорынның шаруашылық қызметіне негізгі әсер етеді. Дебиторлық берешек, ең алдымен, сатудан түсетін кірісті құрайтын тұтынушылардың міндеттемелері болып табылады. Кредиторлық берешек, әдетте, кәсіпорынның жұмыскерлер алдындағы еңбекақы бойынша міндеттемелері, жабдықтаушылар алдындағы қарыздары, бюджет алдындағы міндеттемелері, яғни өндірілген және өткізілген өнімнің өзіндік құнын негізінен құрайтын міндеттемелер. Кәсіпорын үшін оң жағдай дебиторлық және кредиторлық берешектердің айналымдылық коэффициентінің теңдігі болып табылады.

Егер қарыз айналымының тең қарқыны шарты сақталса, онда мерзімі өткен қарыздар мәселесі мүлде болмас еді. Бірақ қазіргі жағдайда кәсіпорынға мұндай қолайлы жағдай жасау оңай емес. Сондықтан іс жүзінде мұндай идеалды жағдайлар ешқашан болмайды. Қаржылық талдауда дебиторлық және кредиторлық берешек ерекше орын алады. Талдау барысында ағымдағы және перспективалық төлем қабілеттілігінің көрсеткіштерін ғана емес, олардың динамикасына әсер ететін факторларды да анықтауға болады.

Кәсіпорын қызметін қаржылық талдау кәсіпорынның қызмет ету барысындағы бухгалтерлік есептің проблемалары мен қателіктерін дер кезінде анықтаудың міндетті және тиімді әдісі болып табылады. Дебиторлық және кредиторлық берешекті талдау осы міндеттемелерді басқарудағы қателерді анықтауға ғана емес, сонымен бірге оларды жоюдың стратегиялық жоспарын жасауға мүмкіндік береді. Қаржылық жағдайға кері әсер ететін себептер туралы ақпаратқа ие бола отырып, қаржы менеджері кәсіпорынның экономикасын жақсарту шараларын әзірлеуге дереу кірісуі керек [4].

Талдау жүргізу барысында объективті ақпарат алу үшін есепті кезеңде төлем шарттары болатын міндеттемелерді таңдауға болады. Бұл талдау объектісі туралы ең нақты ақпаратты алуға мүмкіндік береді.

Талдау жүргізу кезінде барлық қолда бар құралдар пайдаланылады, олардың негізгілерінің бірі қарызды түгендеу болып табылады. Бұл құралда әрбір көрсеткіш үшін анықталған формулалар бойынша есептелетін көрсеткіштердің тұтас тобы бар.

Сонымен, дебиторлық берешек үшін келесі көрсеткіштер тән:

Айналым жылдамдығы -

Айналым = (Сатудан түскен түсім) / (Орташа қарыз) (1);

Қарызды өтеу көрсеткіші - Өтеу мерзімі=360/(Айналым коэффициенті) (2);

Ағымдағы активтерге дебиторлық берешек пайызының көрсеткіші - ДБ үлесі = (Дебиторлық берешек) / (Айналым активтері) * 100% (3);

Күмәнді қарыздар үлесінің көрсеткіші - (Күмәнді дебиторлық берешек сомасы) /



(Дебиторлық берешектің жалпы сомасы) * 100% (4).

Бірінші көрсеткіш дебиторлық берешектің сапасы мен көлемін көрсетеді. Екіншісі борышкерлердің қарызды өтеу уақытын көрсетеді (бұл көрсеткіштің төмендеуі оң құбылыс, ал өсімі теріс болып саналады). Үшінші және төртінші көрсеткіштердің жоғарылауы кәсіпорынның айналым қаражатының өтімділігінің төмендеуіне әкеледі.

Дебиторлық берешекті бақылау кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етудің қажетті факторы болып табылады, өйткені борышкерлердің міндеттемелерінің тұрақты өсуі ұйымның ақша ағынының төмендеуіне әкелуі мүмкін.

Кредиторлық берешекті талдау кезінде келесі көрсеткіштер қолданылады:

Қарыздың орташа сомасының көрсеткіші - Орташа кредиторлық берешек (кезең басындағы теңге + кезең соңындағы теңге) / 2 (5);

Кредиторлық берешектің айналымдылық коэффициенті - Айналым = (Сатудан түскен түсімдер) / (Орташа кредиторлық берешек) (6);

Қарызды өтеу уақытының көрсеткіші - Өтеу мерзімі = 360/(Кредиторлық берешек айналымы) (7);

Қысқа мерзімді міндеттемелерге кредиторлық берешек үлесінің көрсеткіші - Үлес = (Кредиторлық берешек) / (Қысқа мерзімді міндеттемелер) * 100% (8).

Бірінші көрсеткіш оның атауына негізделген несиелер берушілердің орташа қарызын көрсетеді. Екінші көрсеткіштің өсуі кредиторлық берешекті өтеу қарқынының өсіп келе жатқанын көрсетсе, көрсеткіштің төмендеуі несиелер бойынша тартылған қаражат (сатып алу) көлемінің артқанын көрсетеді. Үшінші көрсеткіш кәсіпорынның өз міндеттемелерін (банктік несиелер мен басқа несиелерден басқа) қай мерзімде өтейтінін көрсетеді.

Соңғы көрсеткіш ағымдағы міндеттемелерге кредиторлық берешектің пайызы туралы мәліметтерді береді, бұл көрсеткіштің жоғары мәні кәсіпорынның қанағаттанарлықсыз қаржылық жағдайын көрсетеді.

Осы көрсеткіштерді пайдалана отырып, сіз компанияның кредиторлық берешегі туралы маңызды ақпаратты жинап, біріктіре аласыз, бұл болашақта пайдалы болады. Алайда кредиторлық берешектің қалдықтары туралы ордер журналдарының мәліметтерін пайдаланбай, көрсеткіштерді есептеу оның шаруашылық қызметі процесіндегі кәсіпорынның нақты жағдайын дәл көрсетпейді [5].

Кредиторлық берешектің сапасын көрсететін фактор ретінде вексель бойынша есеп айырысу үлесін де қарастыруға болады. Кәсіпорын өзі шығарған вексельдер бойынша өз міндеттемелерін орындау шарттарын бұзған жағдайда, бұл вексельдерге наразылық тудыруы мүмкін, бұл өз кезегінде қосымша шығындарға алып келеді және кәсіпорынның беделіне әсер етеді және имиджыңе әсер етеді.

Жоғарыда айтылғандардың барлығынан дебиторлық және кредиторлық берешектердің оңтайлы арақатынасын табуға болады.

Егер, $K_c = ДБ/КБ < 1$,

КБ - кредиторлық берешек;

ДБ – дебиторлық берешек;

КК – қатынас коэффициенті.

Осылайша, дебиторлық қарыз кәсіпорынның міндеттемелерін өтемейді, бұл қосымша қаржыландыру көздерін тарту қажеттілігіне әкеледі. Қаржылық жағдайдың тиісті сауықтыру шараларын қабылдамай, кәсіпорынның шаруашылық қызметін одан әрі жүзеге асыру орынсыз болып саналады. $K_c = ДЗ/КЗ = 1$ болғанда, бұл дебиторлардың қарызы кәсіпорынның міндеттемелерін толық жабатынын білдіреді. Дебиторлық және кредиторлық берешектердің бұл арақатынасы кәсіпорынның экономикалық



қатынастардың төлем қабілетті серіктесі екенін көрсетеді.

$K_c = DЗ/КЗ > 1$ нұсқасы, дебиторларды есептеудің белгіленген мерзімдерін ескере отырып, кәсіпорын үшін ең оңтайлы болып табылады. Бұл жағдайда кәсіпорын бос қаражаттың қалған сомасын кәсіпорынның шаруашылық қызметін кеңейтуге және т.б. мақсаттарына бағыттай алады.

Осылайша, дебиторлық және кредиторлық берешекті талдау және бақылау кәсіпорынның айналымнан аударылған, сол арқылы жалпы қаржылық жағдайға теріс әсер ететін экономикалық қызметтің жағымсыз нәтижелерін тудырған «негізсіз» қаражатты анықтау үшін қажетті процесс болып табылады. Дебиторлық қарыздың кері әсері, әсіресе, инфляция жағдайында, шарт талаптары сақталмай, қаражат қайтарылып, құнын жоғалтқанда, яғни құнсызданғанда байқалады [6].

Дебиторлық берешекті басқаруда сатып алушыларға берілген несиелер бойынша уақытты анықтау процесі алдыңғы қатарға шығады, сатылатын тауарлар көлемінің деңгейі және алынған ақша қаражаттарының мөлшері несие мерзімдеріне байланысты [7]. Тәжірибеден шығатыны, ұзақ мерзімге несие беру кезінде тауарларды сатудың жалпы көлемі артады.

Несие мерзімі дебиторлық берешекпен байланысы бар шығындар мен кірістерге байланысты анықталады. Несие берудің қатаң мерзімдерін белгілеу кезінде сату көлемінің қысқару қаупі артады, сәйкесінше клиенттердің (сатып алушылардың) теріс реакциясына байланысты алынған пайданың төмендеуі байқалады. Бірақ сонымен бірге үмітсіз қарыздардан ақша шығыны және дебиторлық берешекке инвестицияның төмендеуі азаяды. Несиелеу мерзімі нақты белгіленбеген жағдайда, сатылым көлемі артады, бұл алынған пайданың өсуіне әкеледі [8]. Алайда, осы нұсқада да өз тәуекелдері бар, үмітсіз және мерзімі өткен қарыздардың пайда болу ықтималдығы артады, тиімсіз сатып алушыларды уақтылы төлемеуге байланысты шығындар артады.

Қазіргі экономикалық әдебиеттерде және қаржылық менеджмент туралы еңбектерде әр түрлі авторлар ең алдымен дебиторлық берешекті оңтайландыру туралы айтады [9]. Барлық дерлік авторлар дебиторлық берешекті азайту жағымсыз салдарға әкелуі мүмкін жағымсыз процесс екенін атап өтеді. Мысалы, қатаң несиелік саясатты қалыптастыру, бұл өз кезегінде кәсіпорынның бәсекеге қабілетсіздігіне және сәйкесінше сату көлемінің төмендеуіне әкеледі [10]. Сондықтан қаржы менеджері дебиторлық берешекті басқару мәселелерін қарастырған кезде, ол минимизация туралы емес, дәл оңтайландыру шараларын әзірлеуі керек.

Қорытынды. Экономиканың қазіргі даму жағдайында кәсіпорындар мен ұйымдарда контрагенттер - дебиторлар мен кредиторлар саны өсуде, осыған байланысты бірқатар факторларға байланысты кәсіпорынның қаржылық есептілігінде дебиторлық және кредиторлық берешекті есепке алу және көрсету тәртібі күрделене түседі. Клиенттермен қарым-қатынасты дұрыс құру үшін кәсіпорынның алдында ағымдағы өзара есептеулердің жай-күйін үнемі бақылау және олардың орта және ұзақ мерзімді перспективада өзгеру тенденциясын бақылау міндеті тұр. Әр түрлі клиенттерге, сату арналарына, аумақтық аймақтарға және келісім-шарт нысандарына қатысты сараланған бақылау экономикалық қатынастарды құрудың ыңғайлылығын қамтамасыз етеді. Қазақстан Республикасындағы нарықтық қатынастар жағдайында дебиторлық және кредиторлық берешек бір-бірімен өзара есеп айырысуды жүргізетін кәсіпорындарға тән табиғи құбылыс болып табылады.

Дебиторлық және кредиторлық берешекті оңтайландыруды басқару оның табысты жұмыс істеуін қамтамасыз ететін кәсіпорындағы қаржылық менеджменттің негізгі



бағыттарының бірі болып табылады. Қарыздарды тиімді басқару арқылы кәсіпорын сатылатын өнім көлемін кеңейтуге, демек, кәсіпорынның кірісін арттыруға мүмкіндік алады.

Әдебиеттер тізімі

1. Нурсейтов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях: учебное пособие. – Алматы: LEM, 2006. - 472 с.
2. Нурсейтов Э.О., Нурсейтов Д.Э. МСФО в Казахстане: принципы перехода и применения. - Алматы: LEM, 2013. – 388 с.
3. Сейдахметова Ф.С. Бухгалтерский учет в современных условиях. – Алматы: LEM, 2001. - 46 с.
4. Ержанов М.С., Ержанова А. М. Основы бухгалтерского учета и новая корреспонденция счетов (с 1 января 2003 г.): учеб.пособие. – Алматы, 2003. - 185 с.
5. Шолпанбаева К.Ж. Бухгалтерский учет в отраслях деятельности: учебное пособие/ К.Ж. Шолпанбаева, А.А. Апышева, Л.И. Белоусова.-Усть-Каменогорск: Издательство «Берель» ВКГУ им. С. Аманжолова, 2021.-129 с.
6. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Аскери-АССА, 2010. – 1060 с.
7. Методические указания по применению международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности. - Алматы: ТОО Изд. Дом «Бико». - 2013. - 25 с.
8. Методические рекомендации по применению международного стандарта бухгалтерского учета (IAS) [Электронный ресурс] // Информационная система «Юрист». – Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30005470 (дата обращения: 23.02.2023).
9. Тайгашинова К.Т. Нормативный метод учета затрат // Материалы международной научно-практической конференции «Бухгалтерский учет и аудит: проблемы и перспективы развития». - Алматы: Экономика. – 2006. - 266 с.
10. Тайгашинова К.Т. Проблемы совершенствования бухгалтерского учета на основе требований МСФО и нового плана счетов // Материалы научно-практической конференции «Финансы и учет: региональные аспекты». - Алматы: Изд-во «Мария», 2006. - 352 с.

References

1. Nurseitov Je.O. *Buhgalterskij uchet v organizacijah* [Accounting in organizations]. Almaty, LEM, 2006. 472 p. (in Russian).
2. Nurseitov Je.O., Nurseitov D.Je. *MSFO v Kazahstane: principy perehoda i primeneniya* [IFRS in Kazakhstan: principles of transition and application]. Almaty, LEM, 2013. 388 p. (in Russian).
3. Sejdahmetova F.S. *Buhgalterskij uchet v sovremennyh uslovijah* [Accounting in modern conditions]. – Almaty, LEM, 2001. 46 p. (in Russian).
4. Erzhanov M.S., Erzhanova A. M. *Osnovy buhgalterskogo ucheta i novaja korrespondencija schetov (s 1 janvarja 2003 g.)* [Fundamentals of accounting and new correspondence of accounts (from January 1, 2003)]. Almaty, 2003. 185 p. (in Russian).
5. K.Zh. Sholpanbaeva, A.A. Apysheva, L.I. Belousova. *Buhgalterskij uchet v otrasljah dejatel'nosti* [Accounting in the fields of activity]. Ust'-Kamenogorsk, Izdatel'stvo «Berel» VKGU im. S. Amanzholova, 2021. 129 p. (in Russian).
6. *Mezhdunarodnye standarty finansovoj otchetnosti* [International Financial Reporting Standards]. Moscow, Askeri-ASSA, 2010. 1060 p. (in Russian).
7. *Metodicheskie ukazaniya po primeneniju mezhdunarodnyh standartov buhgalterskogo ucheta i finansovoj otchetnosti* [Methodological guidelines for the application of international Accounting and Financial reporting standards]. Almaty, Izd. Dom «Biko», 2013. 25 p. (in Russian).
8. *Metodicheskie rekomendacii po primeneniju mezhdunarodnogo standarta buhgalterskogo ucheta (IAS)*. Available at: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30005470 (data obrashhenija: 23.02.2023).
9. Tajgashinova K.T. Normativnyj metod ucheta zatrat. *Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii «Buhgalterskij uchet i audit: problemy i perspektivy razvitija»* [Materials of the international scientific and practical conference «Accounting and auditing: problems and prospects of development»]. Almaty, Jekonomika, 2006, 266 p. (in Russian).
10. Tajgashinova K.T. Problemy sovershenstvovaniya buhgalterskogo ucheta na osnove trebovanij MSFO i novogo plana schetov. *Materialy nauchno-prakticheskoj konferencii «Finansy i uchet: regional'nye aspekty»*



[Materials of the scientific and practical conference «Finance and Accounting: regional aspects»]. Almaty, Izd-vo «Marija», 2006. 352 p. (in Russian).

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НА УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.К. Шайханова, К.Ж. Шолпанбаева, А.А. Апышева, А.М. Жапарова*

Восточно-Казахстанский университет им. С. Аманжолова, Усть-Каменогорск, Казахстан

Резюме. Любое предприятие при осуществлении своей экономической деятельности имеет дело со сделками по купле-продаже товаров, оказанию или получению работ и услуг. Также предприятие имеет обязательства по налогам в государственный бюджет, выплаты вознаграждений за выданные ему кредиты банками и другими коммерческими организациями, расчеты по кредитам, полученным от других предприятий. Участниками таких экономических отношений выступают:

- заказчики и подрядчики;*
- покупатели и продавцы;*
- налоговые органы;*
- банки второго уровня и прочие коммерческие организации;*
- работники данного предприятия;*
- прочие должники и взыскатели.*

В процессе экономических отношений предприятия с контрагентами возникают обязательства с обеих сторон. Эти обязательства в современных условиях рыночной экономики называются: дебиторской и кредиторской задолженностями.

В Республике Казахстан, как и в ряде других государств, закреплено в нормативных документах о ведении бухгалтерского учета положение о разделении по сроку выплаты дебиторской и кредиторской задолженности на краткосрочную и долгосрочную. Исходя из этого краткосрочной считается, та задолженность, которую необходимо выплатить в течении 12 месяцев с момента заключения договора. Если по условиям договора срок выплаты превышает 12 месяцев, такая задолженность считается долгосрочной.

При исследовании финансовой отчетности приоритетом является состояние платёжеспособности и кредитоспособности предприятия. Анализируя эти характеристики, используются показатели задолженностей, которые возникают в результате краткосрочных или долгосрочных отвлечений денежных средств из оборота.

Ключевые слова. Дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, заказчики и подрядчики, покупатели и продавцы, налоговые органы, банки второго уровня, коммерческие организации, финансовая отчетность, анализ.

THEORETICAL ASPECTS OF THE MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLES AND PAYABLES OF THE ENTERPRISE

N. Shaikhanova, K. Sholpanbaeva, A. Apysheva, A. Zhaparova*

S.Amanzholov East Kazakhstan University, Oskemen, Kazakhstan

Summary. Any enterprise in the course of its economic activity deals with transactions for the sale of goods, the provision or receipt of works and services. Also, the enterprise has obligations for taxes to the state budget, payment of remuneration for loans issued to it by banks and other commercial organizations, settlements on loans received from other enterprises. The participants of such economic relations are:

- customers and contractors;*
- buyers and sellers;*
- tax authorities;*



- second-tier banks and other commercial organizations;
- employees of the given enterprise;
- other debtors and claimants.

In the process of economic relations between an enterprise and counterparties, obligations arise on both sides. These obligations in modern conditions of a market economy are called: receivables and payables.

In the Republic of Kazakhstan, as well as in a number of other states, the provision on the division of receivables and payables into short-term and long-term is fixed in the regulatory documents on accounting. Based on this, a short-term debt is considered to be that debt that must be paid within 12 months from the date of conclusion of the contract. If, under the terms of the agreement, the payment period exceeds 12 months, such debt is considered long-term.

In the study of financial statements, the priority is the state of solvency and creditworthiness of the enterprise. Analyzing these characteristics, indicators of debts that arise as a result of short-term or long-term diversion of funds from circulation are used.

Keywords. Accounts receivable, accounts payable, customers and contractors, buyers and sellers, tax authorities, second-tier banks, commercial organizations, financial reporting, analysis.

Авторлар туралы ақпарат:

Н.К. Шайханова* - экономика ғылымдарының кандидаты, «Экономика, менеджмент және қаржы» кафедрасының қауымдастырылған профессоры, Сәрсен Аманжолов атындағы Шығыс Қазақстан университеті, 070020, 30-шы Гвардиялық Дивизия көш., 34, Өскемен қ., Қазақстан. E-mail: nurgul.shaykhanova@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0002-7005-5504>

К.Ж. Шолпанбаева - экономика ғылымдарының кандидаты, «Экономика, менеджмент және қаржы» кафедрасының профессоры, Сәрсен Аманжолов атындағы Шығыс Қазақстан университеті, 070020, 30-шы Гвардиялық Дивизия көш., 34, Өскемен қ., Қазақстан. E-mail: kanshaim.sholpanbaeva@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0001-8688-887>

А.А. Апышева - экономика ғылымдарының кандидаты, «Экономика, менеджмент және қаржы» кафедрасының қауымдастырылған профессоры, Сәрсен Аманжолов атындағы Шығыс Қазақстан университеті, 070020, 30-шы Гвардиялық Дивизия көш., 34, Өскемен қ., Қазақстан. Email: asel_gan@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0003-0798-1078>.

А. Жапарова - экономика ғылымдарының магистрі, «Экономика, менеджмент және қаржы» кафедрасының сениор лекторы, Сәрсен Аманжолов атындағы Шығыс Қазақстан университеті, 070020, 30-шы Гвардиялық Дивизия көш., 34, Өскемен қ., Қазақстан. E-mail: ainagul-zhaparova@mail.ru, <https://orcid.org/0009-0006-8118-3751>

Сведения об авторах:

Н.К. Шайханова* - кандидат экономических наук, ассоциированный профессор кафедры «Экономики, менеджмента и финансов», Восточно-Казахстанский университет им. Сарсена Аманжолова, 070020, ул. 30-й Гвардейской Дивизии, 34, г.Усть-Каменогорск, Казахстан. E-mail: nurgul.shaykhanova@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0002-7005-5504>, Scopus ID 57395118400

К.Ж. Шолпанбаева - кандидат экономических наук, профессор кафедры «Экономики, менеджмента и финансов», Восточно-Казахстанский университет им. Сарсена Аманжолова, 070020, ул. 30-й Гвардейской Дивизии, 34, Усть-Каменогорск, Казахстан. E-mail: kanshaim.sholpanbaeva@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0001-8688-887>, Scopus ID 57191405174

А.А. Апышева - кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, Восточно-Казахстанский университет им. Сарсена Аманжолова, 070020, ул. 30-й Гвардейской Дивизии, 34, г.Усть-Каменогорск, Казахстан. Email: asel_gan@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0003-0798-1078>

А. Жапарова – магистр экономических наук, сениор лектор кафедры «Экономики, менеджмента и финансов»; Восточно-Казахстанский университет им. С.Аманжолова, 070020, ул. 30-й Гвардейской Дивизии, 34, г.Усть-Каменогорск, Казахстан. E-mail: ainagul-zhaparova@mail.ru, <https://orcid.org/0009-0006-8118-3751>

Information about authors:

N. Shaikhanova* - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics, Management and Finance; East Kazakhstan University named after Sarsen Amanzholova; 070020, 30th Guards



Division str., 34; Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan, E-mail: nurgul.shaykhanova@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0002-7005-5504>

K. Sholpanbayeva - *Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department of Economics, Management and Finance, East Kazakhstan University named after Sarsen Amanzholov, 070020, 30th Guards Division str., 34, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan. E-mail: kanshaim.sholpanbaeva@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0001-8688-887>*

A. Apysheva - *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, S. Amanzholov East Kazakhstan University, 070020, 30th guards division str., 34, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan. Email: asel_gan@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0003-0798-1078>*

A. Zhaparova - *Master of Economics, Senior Lecturer of the Department of Economics, Management and Finance, East Kazakhstan University named after Sarsen Amanzholov, 070020, 30th Guards Division str., 34, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan. E-mail: ainagul-zhaparova@mail.ru, [https:// orcid.org 0009-0006-8118-3751](https://orcid.org/0009-0006-8118-3751)*

Алынды: 15.07.2023

Қарауға қабылданды: 28.08.2023

Онлайн қолжетімді: 30.09.2023