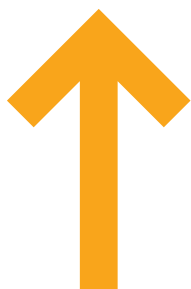


*Табысқа
апарар жол!*



**БИЗНЕС үшін
ҚАРЖЫЛЫҚ
ЕСЕПТІЛІК**

МАЗМҰНЫ

1

Қаржылық есептілік кәсіпкерге не үшін қажет.....	5
--	----------

2

Баланс не үшін қажет.....	8
Балансты өзіңіз қалай құра аласыз.....	9
Баланс активі туралы не білуіңіз керек.....	11
Айналым капиталын қалай көрсетуге болады.....	11
Негізгі капитал және оның баланстағы көрінісі.....	13
Баланс пассиві нені көрсетеді.....	17
Қарыз капиталының мақсаты мен түрлері.....	17
Баланста меншікті капиталды есептеу әдістері.....	19
Сауда қызметінде баланстық есепті жасау мысалы.....	20
Алынған баланстың көмегімен бизнестің жай-күйі туралы қандай қорытынды жасауға болады.....	22
Әртүрлі бизнес түрлеріне арналған баланстық есептерге мысалдар, жиі кездесетін қателер.....	26
Бизнесті сақтап қалу үшін кәсіпкерлерге кеңес беру.....	46

3

Пайда мен залал туралы есеп (ПменЗЕ) арқылы бизнестің табыстылығын қалай анықтауға болады.....	47
Пайда түрлері және оны есептеу әдістері.....	49
Саудада сатылған тауарлардың өзіндік құнын есептеу.....	51
Өндірістегі өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау.....	52
Қызмет көрсету саласындағы есепке алу ерекшеліктері.....	55

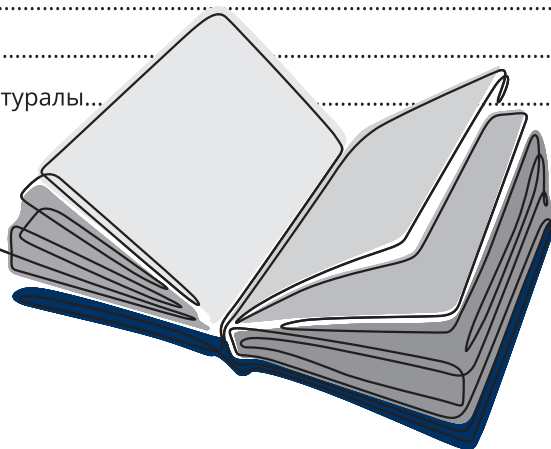
ПменЗЕ-де қандай шығыстарды көрсету қажет.....	56
Саудаға арналған ПменЗЕ-ні әзірлеуге мысал келтіру.....	59
Өз бизнесіңіздің табыстылығына қандай қорытынды жасайсыз.....	62
Даму динамикасы және бизнестің шығынсыздық нүктесі.....	66
Әр түрлі бизнес түрлері үшін ПменЗЕ-ні әзірлеуге мысал келтіру, қателерді талдау.....	67
Кәсіпкерлерге кірістер мен шығыстарды есепке алу бойынша кеңес беру.....	86

4

Бизнестегі ақша ағындарын бақылау не үшін қажет.....	88
Ақша қаражатының қозғалысы туралы есептің (АҚҚЕ) көмегімен ақша ағындарын есептеу.....	89
Бизнестегі ақшаның кіру көздері.....	91
Шығындарды қажеттіліктер бойынша бөлу.....	92
Саудаға арналған АҚҚЕ-ны әзірлеуге мысал келтіру.....	94
Қаржылық жоспарлау сәттілікке апаратын жол ретінде.....	100
Әр түрлі бизнес түрлері үшін АҚҚЕ-ны әзірлеуге мысал келтіру.....	103

5

Қорытынды.....	132
Кері байланыс нысаны.....	133
Жобаның кеңесшісі – “КМФ” туралы.....	134



ҚЫМБАТТЫ ДОС!

“КМФ” және “КМФ-Демеу” компаниялар тобы “Бизнесті басқарудағы қаржылық сауаттылықты арттыру” немесе “Табысқа апарар жол!” бағдарламасын ұсынады. “КМФ-Демеу” корпоративтік қоры әлеуметтік жобаларды іске асырумен, оның ішінде халық арасында қаржылық сауаттылықты насихаттаумен айналысады. Қордың миссиясы – әлеуметтік жауапты бизнес ортаны қалыптастыру және халықтың кәсіпкерлік ойлауын дамыту.

“Табысқа апарар жол” бағдарламасы 5 бөлек тақырыптан тұрады:

- 🕒 “Бизнесті басқарудағы қаржылық есептілік: баланстық есеп, кірістер мен шығыстар, ақша ағындарын басқару (кэш-флоу)”;
- 🕒 “Микро және шағын кәсіпорындарға арналған маркетинг”;
- 🕒 “Бизнесті кеңейту немесе әртараптандыру”;
- 🕒 “Сату техникасы”; 🕒 “Тиімді бизнес команданы құру”.

Біз клиенттеріміз үшін шағын бизнеске арналған қаржылық есептілік туралы “Табысқа апарар жол!” бағдарламасының оқыту модулін әзірледік. Көрнекі және қол жетімді тәсілдермен біз бизнестің әртүрлі түрлері: сауда, өндіріс, қызмет көрсету салалары және фермерлік шаруашылықтар үшін қаржылық есептіліктердің не үшін қажет екенін және қалай жасалатынын түсіндіреміз және көрсетеміз. Алған білім мен қажетті дағдылар Сізге өз ісіңізді одан әрі табысты басқаруға, кемшіліктер мен қателерді уақытында анықтауға, бизнесіңізді кеңейтуге, кірісіңізді көбейтуге және бизнесіңіздің тиімділігін арттыруға көмектеседі.

Сізге және Сіздің бизнесіңізге табыс тілейміз!



Құрметпен,
“КМФ” және “КМФ-Демеу”
қоры компаниялар тобы.

ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІК КӘСІПКЕРГЕ НЕ ҮШІН ҚАЗЖЕТ

Біздің көптеген клиенттеріміз бүгінгі күні қаржылық есептіліктерін өздері жасай алады, онымен жұмыс істей алады және өз бизнесін басқару және дамыту барысында бұрын алған білімдерін пайдалана бастады. Біз қаржылық сауаттылықты арттыру бағытында келесі қадам жасауды ұсынамыз. Бұл брошюрада біз әртүрлі бизнес түрлеріне: саудаға, өндіріске, қызмет көрсетуге және фермерлік шаруашылықтарға қаржылық есептіліктерді қалай жасауды және пайдалану керектігін көрнекі және қол жетімді тәсілдермен көрсетуге тырысамыз.

Көбінесе қаржылық есептілік тек бухгалтерлік есеп үшін немесе салық және басқа да реттеуші органдарға мәліметтер беру үшін керек деген дұрыс емес түсінік қалыптасқан. Егер біз қаржылық деректермен жұмыс істей алсақ, бізде қандай мүмкіндіктер пайда болатынын және бұл білім бізге қалай көмектесе алатындығын бірге қарастырайық:

- ✓ бизнестегі жағдайдың толық көрінісі,
- ✓ ықтимал қателер мен шығындардан қорғау,
- ✓ жұмыс процестерін жақсарту,
- ✓ перспективаларды көру және жоспарлау мүмкіндігі,
- ✓ алға қойылған мақсаттарға сенімді қадам жасау.



ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІ СЫРТҚЫ ЖӘНЕ ІШКІ ДЕП БӨЛУГЕ БОЛАДЫ.

СЫРТҚЫ ЕСЕПТІЛІК:

- 🌀 міндетті болып табылады,
- 🌀 тексеруші және реттеуші органдарға (салық қызметі, статистика) арналған,
- 🌀 бекітілген қағидалар мен пішіндер бойынша жасалады,
- 🌀 белгіленген кезеңде міндетті түрде ұсынылуы тиіс.

ІШКІ ЕСЕПТІЛІК:

- 🌀 ол дербес немесе бухгалтердің көмегімен жасалуы мүмкін,
- 🌀 бизнес иелері мен басшыларына арналған,
- 🌀 ол ыңғайлы түрде еркін түрде жасалады,
- 🌀 қажет болған кезде кез-келген уақытта жасалуы мүмкін.

Ішкі есептілікті бизнес иелері мен компанияны басқаратын адамдар пайдаланады, сондықтан оны **басқарушылық** деп атайды.

Ең басында басқарушылық есеп өте қарапайым болуы мүмкін: күнделікке, дәптерге, қағаз парақтарына немесе телефонға, планшетке, компьютерге электронды түрде жазылуы мүмкін. Бизнес өскен сайын арнайы жасалған бухгалтерлік бағдарламаларды пайдалану ыңғайлылық тудырады.

Бұл брошюрада біз бизнесті дамудың жаңа деңгейіне шығаратын және бизнесті табысты жүргізетін кәсіпкерге арналған нақты көмекші бола алатын **басқарушылық есептілік туралы** айтатын боламыз.

БИЗНЕСТІ ТОЛЫҚ КӨРУ ҮШІН ҮШ НЕГІЗГІ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕП ДӘСТҮРЛІ ТҮРДЕ ҚОЛДАНЫЛАДЫ:

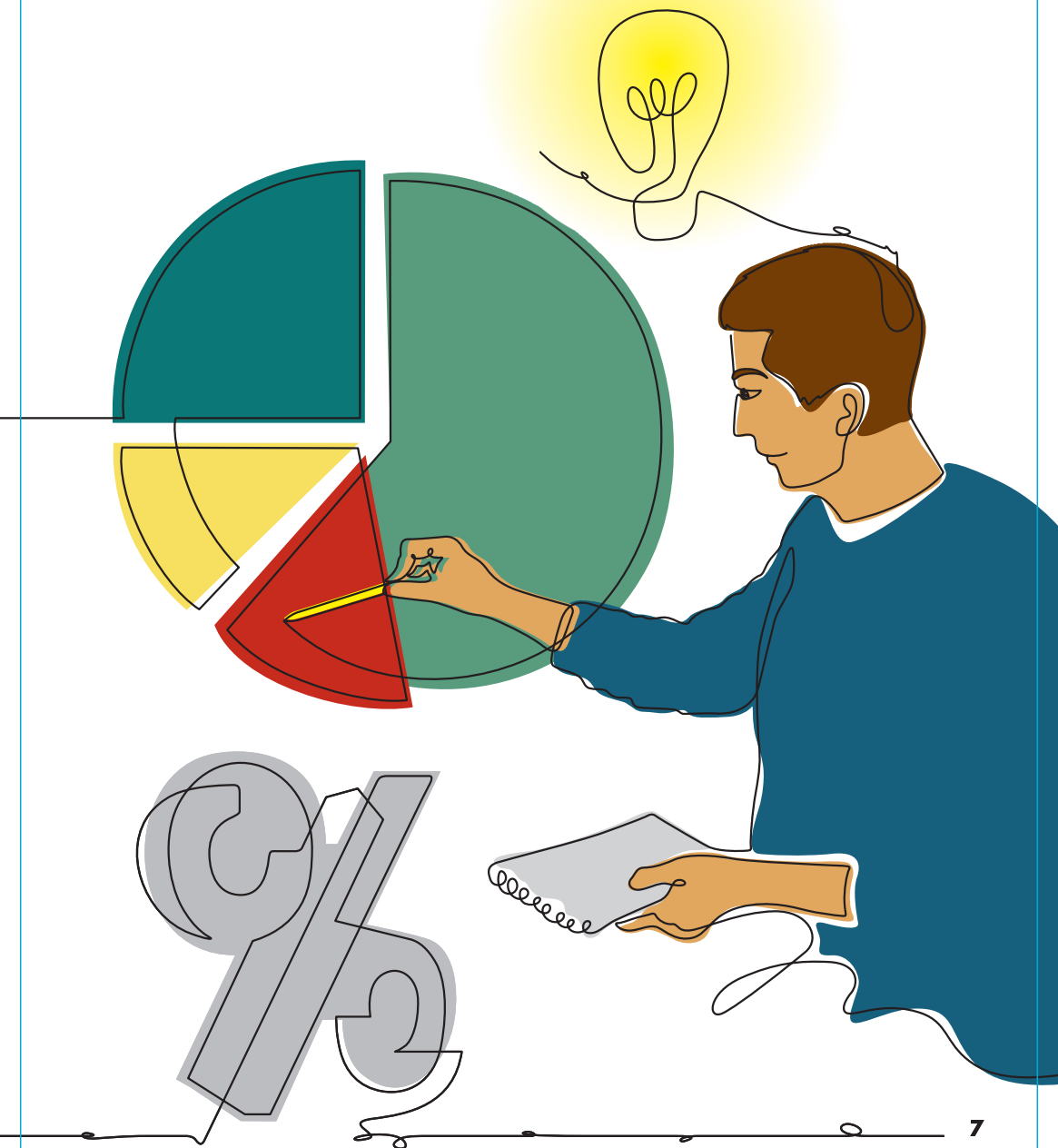
Баланс

**Пайда мен залал
туралы есеп
(ПменЗЕ)**

**Ақша қаражатының
қозғалысы туралы
есеп (АҚҚЕ)**

Осы есептердің әрқайсысы бизнестің жағдайын сипаттайды, оның күшті және әлсіз жақтарын ашады, тәуекелдерді көруге және оңтайлы шешімдерді табуға көмектесетін белгілі бір көрсеткіштерді анықтайды.

Осы есептерді толығымен қарастырып шығамыз, оларды құрастыру қағидаларын және қызметтің әртүрлі салаларында жұмыс істейтін клиенттеріміздің бизнесі туралы нақты әңгімелерді талдау жасау арқылы тәсілдерді талдап шығамыз.



БАЛАНСТЫҚ ЕСЕПТІҢ КӨМЕГІМЕН БИЗНЕСТІҢ АҒЫМДАҒЫ ЖАҒДАЙЫН БАҒАЛАУ

МАЗМҰНЫ

- 🌀 Баланс не үшін қажет
- 🌀 Баланстық есепті қалай құруға болады
- 🌀 Сауда қызметіне арналған баланстық есеп құрудың мысалы
- 🌀 Баланстың көмегімен бизнестің жай-күйі туралы қандай қорытынды жасауға болады
- 🌀 Әр түрлі бизнес түрлері үшін баланстық есептердің мысалдар келтіру, жиі кездесетін қателіктер
- 🌀 Бизнестің тұрақтылығын сақтау үшін кәсіпкерлерге ұсыныстар беру

Баланс не үшін қажет

КЕЗ-КЕЛГЕН КӘСІПКЕР ЕРТЕ МЕ, КЕШ ПЕ КЕЛЕСІ СҰРАҚТАРДЫ ҚОЯДЫ:

өз бизнесіңіздің ауқымын
қалай дұрыс бағалау керек?

Бизнеске қанша
жеке қаражат салынған?



Кредит менің бизнесіме
қалай әсер етіп жатыр?

Көп кредит алмаудың
жолдары?

Көп кәсіпкерлер ішкі есепке алуды жүргізеді, бірақ алынған деректерді қалай пайдалану керектігін білмейді. Сондықтан біз сандармен жұмыс істеуді үйренуіміз керек және өз бизнесіміздің қаржылық есептілігін талдауымыз керек.

Біз баланстық есептен немесе қаржылық есептіліктер тізімінде бірінші орынға ие болатын "баланстан" бастаймыз.

**Баланстың көмегімен біз кез-келген уақытта
бизнестің ағымдағы жағдайын анықтай аламыз:**

- ✓ бизнеске тартылған барлық қаражатты (активтерді) бағалай аламыз,
- ✓ өз бизнесіміздің көлемін есептейміз,
- ✓ алынған қарыздар мен міндеттемелерді талдаймыз,
- ✓ жинақталған меншікті капиталдың ауқымына шолу жүргіземіз,
- ✓ бизнестің тұрақтылығы мен тәуелсіздігін анықтаймыз.

**Баланстық есепті
қалай құруға болады**

Ол үшін не қажет? Ең алдымен – ыңғайлы күнді таңдап, баланс жасалатын уақытты белгілеңіз. Бұл есеп “бизнестің фотосы” тәрізді, яғни, баланста фотодағыдай қазіргі бизнестің қалпы белгіленеді.

Егер бизнеске бақылау мен есеп болса, оны жасау әлдеқайда оңайырақ және жылдамырақ. Бірақ есеп болмаса да, әр кәсіпкер баланстық есепті өз бетінше жасай алады, ол үшін ақпарат пен мәліметтер жеткілікті.



Бастау үшін баланстық есеп қандай болатынын еске түсірейік

АКТИВ

АЙНАЛЫМ КАПИТАЛЫ
(АҒЫМДАҒЫ АКТИВТЕР)

Ақшалай қаражат
Дебиторлық берешек
ТМҚ (тауарлық-материалдық қорлар)

НЕГІЗГІ КАПИТАЛ
(ҰЗАҚ МЕРЗІМДІ АКТИВТЕР)

Жабдық
Автокөлік
Жылжымайтын мүлік
Аяқталмаған инвестициялар

АКТИВТЕР ЖИЫНЫ

ПАССИВ

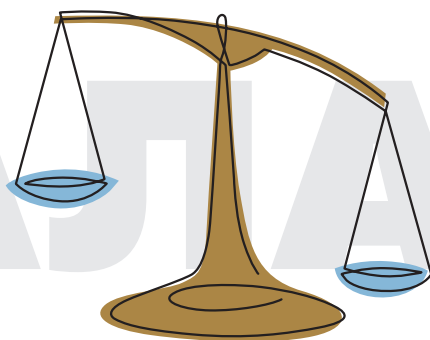
ҚАРЫЗ КАПИТАЛЫ
(МІНДЕТТЕМЕЛЕР)

Қысқа мерзімді
кредиторлық берешек
Ұзақ мерзімді
кредиторлық берешек

МЕНШІКТІ КАПИТАЛ

ПАССИВТЕР ЖИЫНЫ

Біз баланстың екі бөліктен – актив пен пассивтен тұратынын көреміз. *Активте* бизнеске қатысатын барлық мүліктің құны көрсетіледі. *Пассивте* осы бизнесті қаржыландыратын меншікті және қарыз қаражатының мөлшері туралы ақпарат болады.



“Баланс” сөзінің мағынасы өзі айтып тұрғандай,
актив пен пассивтің арасындағы балансты айтамыз, яғни

АКТИВ ЖИЫНЫ = ПАССИВ ЖИЫНЫ

БАЛАНСТЫҢ АКТИВІ ДЕГЕНІМІЗ НЕ

Балансты құру әрқашан активтерді санаудан басталады, олар өз кезегінде екі негізгі топқа бөлінеді:

АКТИВ = АЙНАЛЫМ КАПИТАЛЫ + НЕГІЗГІ КАПИТАЛ

Айналым капиталы – негізгі қызмет процесінде тұрақты айналымда болатын қысқа мерзімді активтер. Айналым капиталын *жұмыс капиталы, ағымдағы активтер, қысқа мерзімді активтер, айналым капиталы* деп те атауға болады.

Айналым капиталын қалай дұрыс көрсету қажет

Балансты өз бетіңізше жасаған кезде, айналым капиталын дұрыс көрсету үшін келесілер қажет:

- 1.** балансты құру кезінде бизнестегі барлық қолма-қол ақша есептелуі қажет: сауда нүктесінің кассасындағы қолма-қол ақша, банктік және карточкалық шоттардағы ақша, жинақ және басқа да ақша. Алынған сома баланстың **“Ақша қаражаты”** бабында көрсетіледі.
- 2.** Басқа тұлғалар мен компаниялардың бізге беруі қажет барлық қарыздарын да қосу қажет. Олар келесілер болуы мүмкін:
 - ☉ біздің сатып алушыларға қарызға берілген **тауарлардың берешегі;**
 - ☉ біздің көрсеткен қызметтеріміз немесе сатылған тауарлар үшін әлі төлемеген **сатып алушылардың немесе клиенттердің берешегі;**
 - ☉ біз жеткізушілерге әлі түспеген тауарлар мен материалдар үшін жасаған **алдын-ала төлемдер;**
 - ☉ әлі көрсетілмеген **қызметтер үшін**, оның ішінде шығындар бойынша алдын ала төлемдер (мысалы, жалға алудың алдын ала төлемінің қалдығы, жөндеу үшін құрылыс бригадасына төленген аванс және т. б.);
 - ☉ бизнесте түрлі операцияларды жүргізу үшін **жұмыскерлерге берілген**, сол бойынша есеп тапсыратын ақшалай қаражат.

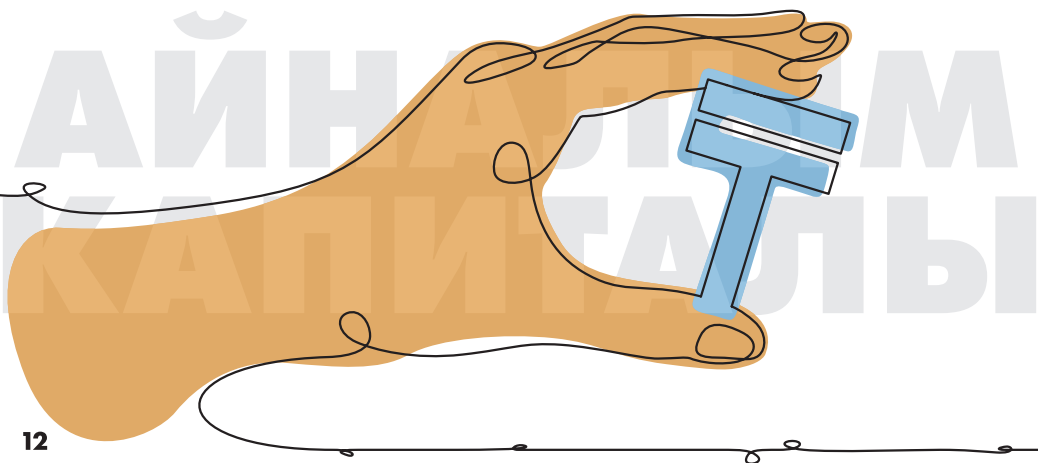
МАҢЫЗДЫ! Баланста дебиторлық берешекті объективті түрде көрсету үшін біз тек мерзімі өтпеген соманы ескеруіміз керек және оларды өтеу күмән тудырмайды. Бізге төленетін берешектің жалпы мөлшері баланстың **“Дебиторлық берешек”** бабында көрсетіледі.

3. Сатып алынатын бағалары бойынша келесі заттарға баланс жасау кезінде түгендеу жүргізу және тауарлық-материалдық қорлардың барлық қалдықтарын есептеу:

- ⑤ сауда нүктелеріндегі, қоймалардағы және басқа да сақтау орындарындағы **сатуға арналған тауарларға**, сондай-ақ бордақылауға және қайта сатуға арналған мал мен асыранды құстарға;
- ⑤ **шикізатқа + жартылай фабрикаттарға + өндірістегі** дайын өнімге;
- ⑤ **тұқымдарға + егістерге + өсімдік** шаруашылығындағы дайын өнімге;
- ⑤ сатуға және өндіріске арналмаған өзге де **шығыс материалдарға** (ыдыс, қаптама, кеңсе тауарлары, сабын-жуу құралдары, жемшөп, жеке көлікке және жабдыққа арналған қосалқы бөлшектер, майлау және қорғау құралдары және т. б.)

Алынған сома баланстың **“ТМҚ (тауар-материалдық қорлар)”** бабында ескеріледі. Осылайша, айналым капиталы үш баптан тұрады:

АЙНАЛЫМ КАПИТАЛЫ =
АҚШАЛАЙ ҚАРАЖАТ + ДЕБИТОРЛЫҚ БЕРЕШЕК + ТМҚ



Негізгі капитал және оның баланста көрсетілуі

Негізгі капитал немесе **негізгі құралдар** қайта сату үшін емес, бизнесті жүргізу процесінде пайдалану үшін сатып алынатын ұзақ мерзімді активтерге жатады. Негізгі құралдарды пайдалану мерзімі 1 жылдан көп болмауы тиіс.

Баланстық есеп сенімді және өзекті болуы үшін онда негізгі құралдар көрсетіледі:

Ү егер ол бизнеспен айналысса,

Ү егер ол сізге тиесілі болса.

Негізгі құралдар әрқашан қазіргі кездегі нарықтық баға бойынша көрсетіледі.

Негізгі капиталды баланста дұрыс көрсету үшін бізге не қажет:

1. бізге тиесілі және бизнеске тікелей қатысатын барлық жабдықтардың тізімін жасау және оны қазіргі нарықтық құны бойынша бағалау қажет:

- 🕒 **сауда жабдықтары** – стеллаждар, сөрелер, витриналар, тоңазытқыштар, таразылар, кассалық аппараттар және т. б.;
- 🕒 **жиһаз** – жұмыс және клиенттерге қызмет көрсету үшін пайдаланылатын кеңсе және басқа жиһаз;
- 🕒 **кеңсе және тұрмыстық техника** – компьютерлер, принтерлер, сканерлер, ксерокстар, кондиционерлер, жылыту құралдары және бизнесте ішкі пайдалануға арналған өзге де техника;
- 🕒 **өндірістік жабдық** – станоктар, агрегаттар, пештер, өндірістік желілер және өз өнімін өндіруге арналған өзге де жабдық;
- 🕒 **мамандандырылған жабдық** – клиенттерге қызмет көрсету үшін пайдаланылатын жабдық (медициналық, ойын, спорт және т. б.);
- 🕒 **инвентарь** – 1 жылдан астам пайдаланылатын, сатып алынған, клиенттерге қызмет көрсету және жұмыс жасау үшін қолданылатын құралдар;

- ⑤ **өнімді табын** – мал шаруашылығында өнім әкелетін мал мен асыранды құстар (сүтті табын, төлдейтін табын, жұмыртқа басатын құстар, ара);
- ⑤ **көпжылдық екпелер** – бақшалар, жидектер, жеміс бұталары, өсімдік шаруашылығындағы көпжылдық жидек екпелері.

Алынған жалпы соманы баланстың **“Жабдық”** бабында көрсетеміз.

2. Бізге тиесілі және бизнеске тікелей тартылған жеке автокөліктің ағымдағы нарықтық құнын анықтап, жалпы соманы **“Автокөлік”** бабында көрсетеміз:

- ⑤ қызмет көрсету, клиенттерге қызмет көрсету немесе кәсіпкердің бизнес қажеттіліктері үшін пайдаланылатын **жеңіл автомобильдер**;
- ⑤ **жүк тасымалы** үшін бизнесте қолданылатын жүк көлігі;
- ⑤ **бизнеске арналған арнайы техника** (тракторлар, комбайндар, ауыл шаруашылығына арналған агрегаттар, тіркемелер, жол-жөндеу техникасы және т. б.).

пайдалы! Автокөліктің нарықтық құнын анықтау үшін маркасын, шығарылған жылын, жүрісін және жалпы жағдайын ескере отырып, ұқсас көлік құралдарының құнын пайдалануға болады. Ақпарат көзі интернет, жарнамалық және тақырыптық сайттардан алынады.

3. Бизнесте қолданылатын жеке (Сізге тиесілі) жылжымайтын мүліктің ағымдағы нарықтық құнын анықтау және **“Жылжымайтын мүлік”** бабында көрсету:

- ⑤ бизнес жұмысы үшін пайдаланылатын **дүкендер, павильондар, өндірістік цехтар, қоймалар, кеңсе үй-жайлары**;
- ⑤ ауыл шаруашылығы және өзге де жұмыстарға арналған **жекелеген жер учаскелері**.

пайдалы! Жылжымайтын мүлікті бағалау кезінде негізгі критерийлерді ескере отырып (шаршы метр, қабырға материалы, орналасқан жері, салынған жылы, жер алаңы, инфрақұрылым мен коммуникацияларға қолжетімділігі), оның аналогтарының құнын пайдалана аламыз.

НЕГІЗГІ К

4. Сондай-ақ, егер бар болса, баланста инвестицияларды (аяқталмаған негізгі құралдарды) ескерген жөн:

- ☉ кейіннен бизнес үшін пайдаланылатын **құрылысы аяқталмаған жеке дүкендерді, дәмханаларды, павильондарды, өндірістік цехтарды, қоймаларды, кеңселерді және т. б.;**
- ☉ жеткізушіден әлі түспеген бизнес үшін **жабдықты, автокөлікті немесе жылжымайтын мүлікті сатып алу үшін берілген алдын ала төлемді.**

ПАЙДАЛЫ! Біз баланста нақты шығындардың құны бойынша аяқталмаған негізгі құралдарды ескереміз – қанша жұмсадық, сонша көрсеттік.

Осылайша, негізгі капитал төрт баптан тұрады:

НЕГІЗГІ КАПИТАЛ =
ЖАБДЫҚ + АВТОКӨЛІК + ЖЫЛЖЫМАЙТЫН МҮЛІК + ИНВЕСТИЦИЯЛАР

**Баланс активінің барлық баптарын толтыра отырып,
біз қорытынды мәндерді енгіземіз:**

айналым капиталы сомасының жиыны	_____
негізгі капитал сомасының жиыны	_____
активтер сомасының жиыны	_____

Біздің бизнестің мөлшері активтердің мөлшері сияқты
индикатормен анықталады

БИЗНЕС КӨЛЕМІ = АКТИВ ЖИЫНЫ

Осылайша, осы ақпараттың көмегімен біз баланстағы активтің баптары бойынша бизнеске қатысатын мүлігімізді есептей аламыз.

КАПИТАЛ



БАЛАНС ПАССИВИ БІЗГЕ НЕ КӨРСЕТЕДІ

Егер баланс активі бизнеске *не қатысатынын* көрсетсе, пассив мұның бәрі *ненің есебінен қаржыландырылатын* көрсетеді. Қаржыландыру көздері меншікті немесе қарыз қаражаты болуы мүмкін. Осылайша, пассив балансының құрылымы 2 негізгі топқа бөлінеді:

ПАССИВ = ҚАРЫЗ КАПИТАЛЫ + МЕНШІКТІ КАПИТАЛ

Қарыз капиталы біздің басқа тұлғалардың немесе ұйымдардың алдындағы ағымдағы берешегіміздің мөлшерін көрсетеді және өтеу мерзімі бойынша 2 бөлікке бөлінеді:

ҚАРЫЗ КАПИТАЛЫ =

ҚЫСҚА МЕРЗІМДІ БЕРЕШЕК + ҰЗАҚ МЕРЗІМДІ БЕРЕШЕК
(өтеу мерзімі 1 жылға дейін) (өтеу мерзімі 1 жылдан астам)

Қарыз капиталының мақсаты мен пішіндері

Қарыз капиталының көмегімен кәсіпкер өз бизнесінің көлемін уақытша ұлғайта алады және сол арқылы оның өсімін арттырады. Бұл ретте өз кредиторларыңызбен уақытында және толық көлемде есеп айырысу үшін өз міндеттемелеріңізді толық есепке алу өте маңызды.

Баланста қарыз капиталын дұрыс есепке алу үшін бізге қажет:

1. басқа адамдар мен компаниялар алдындағы барлық қарызды есептеу керек. Бұлар келесілер болуы мүмкін:
 - 🕒 біздің әріптестер мен жеткізушілерден сатуға қарызға алынған тауарлар;
 - 🕒 сатылған тауар үшін жеткізушіге берілетін берешек;

- Ⓢ бізге әлі төлемеген қызметтердің берешегі;
- Ⓢ біз әлі бермеген тауарлар немесе өнімдерге берген сатып алушылар жасаған алдын ала төлемдері;
- Ⓢ біз әлі көрсетпеген қызметтерге берілген сатып алушылардың алдын ала төлемдері;
- Ⓢ біздің шығындар бойынша қарызымыз (мысалы, жалға алу, салықтар, коммуналдық қызметтер және т. б. бойынша қарыздар);
- Ⓢ басқа тұлғалардан алынған жеке қарыздар;
- Ⓢ банктерден және микроқаржы ұйымдарынан алынған кредиттер, онлайн-кредиттер, кредиттік картаның берешегі.

2. Барлық қолда бар берешекті *қысқа мерзімді* және *ұзақ мерзімді* болып бөлу және **“Кредиторлық берешек”** тиісті бабында көрсету қажет.

ҚАРЫЗ

КАПИТАЛЫ



БАЛАНСТА МЕНШІКТІ КАПИТАЛДЫ ЕСЕПТЕУ ӘДІСТЕРІ

Бизнестегі **меншікті капитал** – бұл қазіргі уақытта бизнеске салынған кәсіпкердің жеке қаражаты. Егер бизнес пайдамен жұмыс істесе, онда кәсіпкердің жеке капиталы өседі. Шығындар мен пайданы бизнестің мақсаттарына пайдаланбау сәйкесінше меншікті капиталды азайтады. Егер кәсіпкерлер бизнестің басынан бастап пайда есебін жүргізбесе, онда баланстағы баланс принципіне сүйене отырып, жинақталған меншікті капиталдың ағымдағы мөлшерін келесі тәсілмен есептеуге болады:

$$\text{АКТИВТЕР СОМАСЫ} = \text{ПАССИВТЕР СОМАСЫ} = \\ \text{МЕНШІКТІ КАПИТАЛ} + \text{ҚАРЫЗ КАПИТАЛЫ}$$

Бұдан келіп шығатыны

$$\text{МЕНШІКТІ КАПИТАЛ} = \\ \text{АКТИВТЕР СОМАСЫ} - \text{ҚАРЫЗ КАПИТАЛЫ}$$

Сонымен, біз баланс баптарының қалай қалыптасатынын және есептелетінін зерттедік. Алынған білімді іске қолдана отырып, әр кәсіпкер кез-келген таңдалған күндегі өз бизнесінің баланстық есебін жасай алады.



Сауда -саттық қызметі үшін
балансты құру мысалын қарастырайық

1-МЫСАЛ: ЖЕМІС САТУ

Меруерт базарда ағымдағы жылдың наурыз айынан бастап жеміс-жидек сата бастады. Ол 1 шілдедегі өзінің балансын жасауға тырысты.

1 ШІЛДЕДЕГІ БАЛАНС			
АКТИВ		ПАССИВ	
АЙНАЛЫМ КАПИТАЛЫ	242 500	ҚАРЫЗ КАПИТАЛЫ	114 000
Ақшалай қаражат	41 600	Қысқа мерзімді кредиторлық берешек	114 000
Дебиторлық берешек	4 000	Ұзақ мерзімді кредиторлық берешек	0
ТМҚ	196 900		
НЕГІЗГІ КАПИТАЛ	52 000	МЕНШІКТІ КАПИТАЛ	180 500
Жабдық	52 000	Меншікті капитал	180 500
АКТИВТЕР ЖИЫНЫ	294 500	ПАССИВТЕР ЖИЫНЫ	294 500

✓ “Ақша қаражаты” бабында сауда орнында сатылған тауар үшін қолма-қол ақшаның қалдығы 11 600 теңге және жеміс-жидек сатып алуға деп қалдырылған картадағы ақша 30 000 теңге ескерілді.

✓ “Дебиторлық берешек” бабында Меруерт базардағы көршісінің қарызын көрсетті, ол одан 4 000 теңге сомасында жеміс алып, ертең қайтаруға уәделескен.



“ТМҚ” бабындағы тауарлардың қалдықтарын есептеу үшін Меруерт қолжетімді тауарлардың саны мен сатып алу бағасын көрсететін кестені толтырды.

ТМҚ атауы	Саны, кг	Сатып алу бағасы, теңге	Сомасы, теңге
Алмалар	72	400	28 800
Тәтті шие	31	600	18 600
Өрік	66	1 000	66 000
Шабдалы	45	1 200	54 000
Жидектер	25	1 180	29 500
Барлық ТМҚ			196 900



“Жабдық” бабына Меруерт таразыны, сауда сөресін және интернеттен орташа нарықтық бағамен тапқан ұялы телефонды (жеткізушілермен байланыс және онлайн төлем жүргізу үшін қолданылады) енгізді.



“Қысқа мерзімді кредиторлық берешекте” Меруерт жеміс-жидекті жеткізгені үшін жеткізушіге беретін қарызын көрсетті. Жұмыс істеу шарттары бойынша әр күн таңертең жаңа тауарды алып, белгілі бір бөлігін төлейді, қалғанын келесі күні төлейді. Бүгін ол 170 000 теңгеге жеміс-жидек сатып алып, бірден 56 000 теңге төледі. Қалған 114 000 теңгесін ертең таңертең беруге келісті.

Осылайша,

АЙНАЛЫМ КАПИТАЛЫ:..... 41 600 + 4 000 + 196 900 = **242 500 теңге**

НЕГІЗГІ КАПИТАЛ:.....**52 000 теңге**

АКТИВТЕР СОМАСЫ:.....**294 500 теңге**

ҚАРЫЗ КАПИТАЛЫ (ҚЫСҚА МЕРЗІМДІ):..... **114 000 теңге**

МЕНШІКТІ КАПИТАЛ:.....294 500 – 114 000 = **180 500 теңге**

Яғни, баланстық есеп – бұл тапсырманың жартысы ғана. Өз бизнесіңіздің жағдайын бағалау үшін өзіңіз жасаған балансты оқып, талдап, тиісті қорытынды жасап үйренуіңіз керек.



АЛЫНҒАН БАЛАНСТЫҢ КӨМЕГІМЕН БИЗНЕСТІҢ ЖАЙ-КҮЙІ ТУРАЛЫ ҚАНДАЙ ҚОРЫТЫНДЫ ЖАСАУҒА БОЛАДЫ

Есепті жасау кезіндегі негізгі міндет – бизнестің қазіргі уақыттағы объективті бағасын алу. Сондықтан, кейіннен көп тәуекелдерге ұшырамау үшін деректерді есепке алу кезінде консервативті болған, әділ жасаған дұрыс.

Сонымен, баланстық есеп деректері негізінде бизнестің жағдайын қалай дұрыс бағалау керектігін қарастырайық.

1. Бизнестің ауқымы бизнеске қатысатын барлық активтердің қосындысына тең, сондықтан олардың құнын көтермеу керек және нақты жұмыс істейтін және кіріс әкелетін активтерді ғана көрсету маңызды. Меруертті мысалға ала отырып, оның бизнесінің ауқымын анықтайық:

Бизнес ауқымы = Активтер сомасы = **294 500 теңге**

Біз бизнестің әлі де шағын және енді ғана жаңадан дамып келе жатқанын көреміз.

2. Бизнесті бағалаудағы маңызды сәт – тұрақтылығын және оның кредит берушілерден тәуелсіздігін анықтау. Егер меншікті **капитал > қарыз капиталы** болса, бизнес жолға қойылған және жекеленген деп санауға болады, тәуелсіздік (жекелену) дәрежесі тиісті коэффициентпен анықталады:

$$\mathbf{K \text{ ТӘУЕЛСІЗДІК}} = \frac{\text{Меншікті капитал}}{\text{Активтер сомасы}} \times 100 [\%]$$

Егер **K Тәуелсіздік** < 30% болса, онда қарыздың жүктемесі тым ауырлап кетуі мүмкін және бизнес кредиторлар (жеткізушілер, тапсырыс берушілер, кредиттік ұйымдар, бюджеттік құрылымдар) белгілеген қағидалар бойынша басқарылады.

Меруертті мысалға ала отырып, біз оның бизнесінің жағдайы тұрақты екенін көреміз **180 500 тг > 114 000 тг**.

К Тәуелсіздік = (180 500 тг / 294 500 тг) x 100% = 61 % – тамаша көрсеткіш, Меруерт жеткізушіден қарыз алады және сонымен бірге сыртқы қысымды сезінбейді.

3.

Кредит алу кезінде де дәл осындай өлшемшарттарды қолдана отырып, қауіпсіздігін анықтай аламыз. Ең алдымен, оның мөлшері меншікті капиталдың мөлшерінен аспауы керек. **Меншікті капитал > болашақ кредиттің Σ (өлшемі)** сондай-ақ болашақ кредиттің **К Тәуелсіздігін** есептей аламыз:

$$\mathbf{К\ ТӘУЕЛСІЗДІК} = \frac{\text{Меншікті капитал}}{\text{Активтер сомасы} + \text{Болашақ кредиттің } \Sigma} \times 100 [\%]$$

Егер **К Тәуелсіздік 30%-дан жоғары болса**, мұндай кредит ағымдағы бизнеске қатты әсерін тигізе қоймайды, оның жағдайын әлсіретпейді. Егер **К Тәуелсіздік < 30% болса**, содан кейін кредит алғаннан кейін бизнес өз тәуелсіздігін жоғалтады, кредитті жабу үшін ғана жұмыс істейді. Мұндай бизнеске кредиттік ұйымдар әдетте кредит беруден бас тартады, өйткені бизнестің бұл жағдайын кәсіпкердің бақылай алмайды.

Мысал ретінде Меруерт жағдайын қарастырып көрейік. Егер ол 160 000 теңге көлемінде кредит алуды жоспарласа, онда біз болашақ кредитті **К Тәуелсіздік** ескере отырып есептеуіміз керек:

$$\mathbf{К\ ТӘУЕЛСІЗДІК} = \frac{180\,500\ \text{тг}}{294\,500\ \text{тг} + 160\,000\ \text{тг}} \times 100 [\%] = \mathbf{40\%}$$



Біз 160 000 теңге көлеміндегі кредиттің меншікті капиталдан аспайтынын және **К Тәуелсіздік > 30 %** көреміз. Мұндай кредит сомасы бизнеске ағымдағы жағдай үшін қауіпсіз және бизнестің тұрақтылығына әсер етпейді.

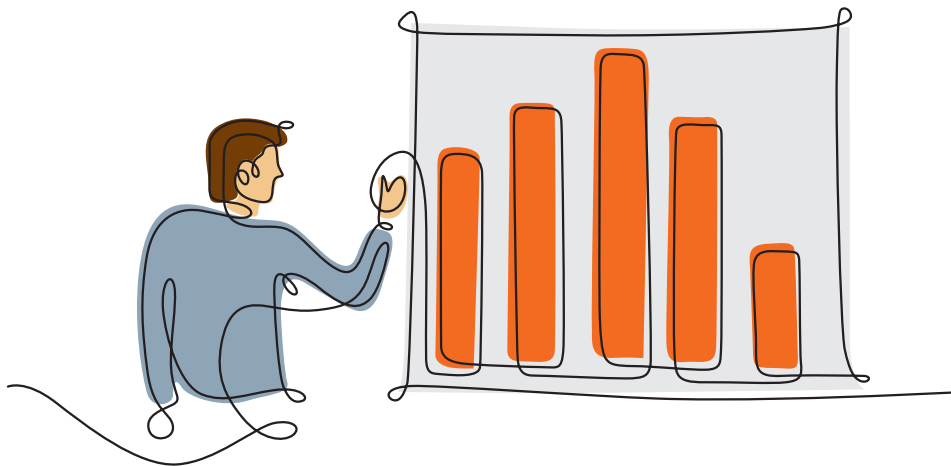


Ал, мысалы, 350 000 теңге кредит сомасының тәуекелі көп, өйткені ол ағымдағы 180 500 теңге меншікті капиталдан артық және **К Тәуелсіздік < 30 %**.

$$\mathbf{К\ ТӘУЕЛСІЗДІК} = \frac{180\,500\ \text{тг}}{294\,500\ \text{тг} + 350\,000\ \text{тг}} \times 100 [\%] = \mathbf{28\%}$$

4.

Сауда және өндіріс үшін айналым капиталының мөлшерін бақылау өте маңызды. Кейде кәсіпкерлер жеке және отбасылық мақсаттар үшін бизнесінен қаражат алуға мәжбүр болады. Нәтижесінде айналым капиталы автоматты түрде азайып, бизнесте жұмыс қаражатының жетіспеушілігін сезіне бастайды – жеткізушілермен есеп айырысу қиындайды, шығындарды төлей алмай қалады, өндірісте шикізат сатып алуы үшін қаражаты жетіспейді. Соңында, тауарларды төлеу мен жөнелтудің кешігуіне, өндіріс процесінің тоқтауына байланысты қосымша шығындар туындайды, нәтижесінде тұрақты клиенттері азайып, кәсіпкердің іскерлік беделі жоғалуы мүмкін.



Егер біз тоқтамай баланстық есепті жасап, айналым капиталының мөлшерін есептейтін болсақ, онда біздің бизнесіміз үздіксіз жұмыс істеуі үшін айналым капиталының минимал қорын есептеп шығарамыз. Осылайша, біз бизнестен тыс шығындарымызды бақылап, дұрыс бағалаймыз.

5.

Сондай-ақ, баланстың көмегімен бизнестің қазіргі міндеттемелерді қаншалықты орындап отырғандығын анықтаймыз. Ол үшін есептеулерде **өтімділік коэффициентін** қолдану қажет, бұл бизнестегі қысқа мерзімді міндеттемелерді тек айналым қаражаттарының есебінен өтелу қабілетін көрсетеді:

$$\text{К өтімділік} = \frac{\text{Айналым капиталы}}{\text{Қысқа мерзімді кредиторлық берешек}}$$



Бұл көрсеткіш неғұрлым жоғары болса, бизнестің төлем қабілеттілігі соғұрлым жоғары болады.

Егер **айналым капиталы < қысқа мерзімді кредиторлық берешек** болса, кәсіпкер жақын арада төлейтін қарыздарды айналым қаражатынан ала алмайды. Бизнесіте мұндай жағдайға жол беруге болмайды. Төлем қабілеттілігін және бизнестің үздіксіз жұмыс істеуін қамтамасыз ету үшін шығындарды уақытында төлеп, әріптестермен есеп айырысу қажет.

Меруерттің бизнесінде қазіргі уақытта өтімділікпен және ағымдағы міндеттемелерді орындаумен байланысты проблемалар жоқ екенін атап өтуге болады :

$$\text{К өтімділік} = \frac{242\,500 \text{ тг}}{114\,000 \text{ тг}} = \mathbf{2,13}$$

6.

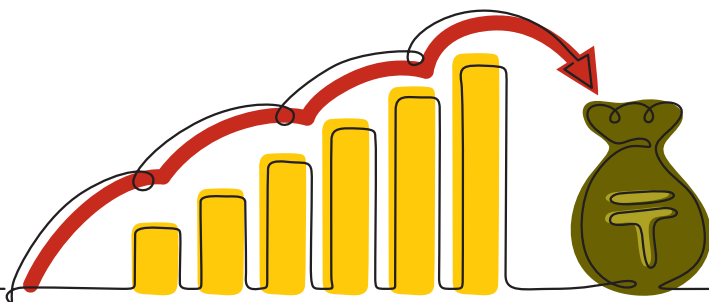
Бизнесіте жүргізуде негізгі капиталдың болуы міндетті емес. Бастапқы кезде негізгі құралдардың басым бөлігін жалға алуға, ал біздің бизнес өскен сайын меншікке сатып алуға болады. Әрине, жалдау бизнесітең пайдасын айтарлықтай азайтады. Сондықтан, сатып алу пайдалырақ болады, шығындар үнемделеді, сондай-ақ кеңею, жайлылық және жалға берушілерден тәуелсіз боласыз.

Меруертті қайта мысалға алсақ, осындай шағын бизнес үшін нарықтық бағасы 52 000 теңгені құрайтын меншікті негізгі құралдардың – таразының, стеллаждың және ұялы телефонның пайдаланылатынын көреміз.

Мысалы, Меруерт 2 000 000 теңгеге жеңіл автокөлік сатып алуға шешім қабылдады. Ол мұндай автомобильге жұмсалатын шығындар орташа есеппен айына 18 000 теңге шамасында болады деп болжап отыр. Қазір ол сапарға айына 38 000 теңге жұмсайды.

Осылайша, ай сайынғы жинақ болады $38\,000 - 18\,000 = \mathbf{20\,000 \text{ теңге}}$, ал сатып алынған автокөлік 8 жылдан кейін өзін-өзі ақтайды:
 $2\,000\,000 : 20\,000 = 100 \text{ ай} = 8,33 \text{ жыл}$.

Мұндай сатып алу бұл бизнес үшін орынсыз және тым ауқымда қаражатты талап етеді, сондықтан сіз өзіңіздің бизнесіңіздің мүмкіндіктерін салымның құнымен өлшеуіңіз керек.

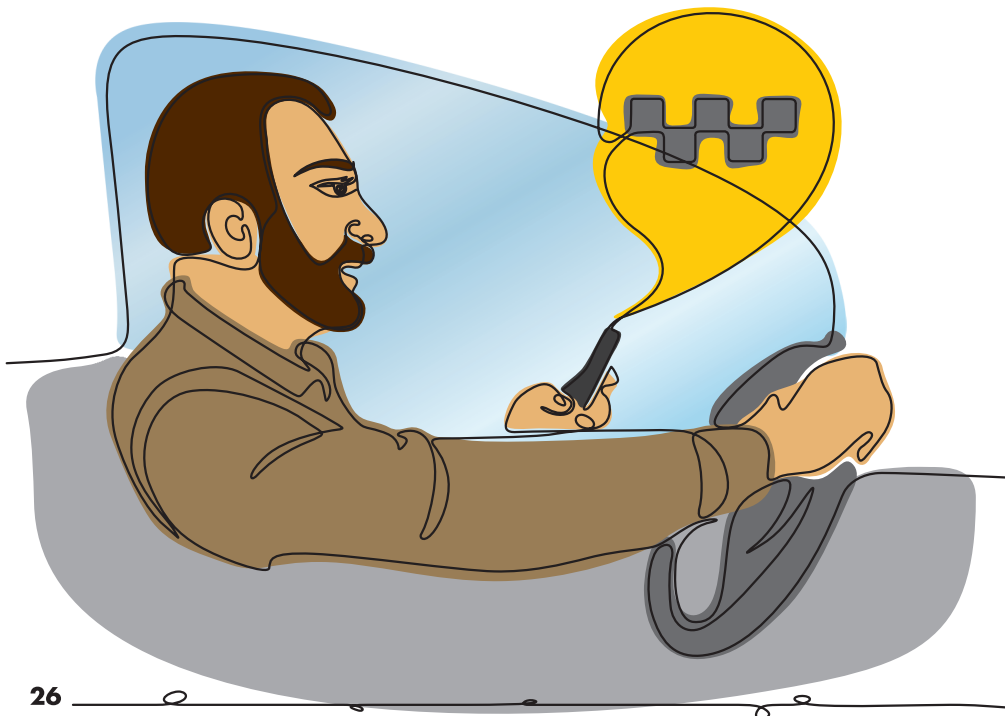


Сонымен, біз баланстық есепті жасау қағидаттарын талдап, оның деректерін өз бизнесімізге қолдануды үйрендік. Сондай-ақ, негізгі қызмет түрлері: қызметтер, өндіріс, мал шаруашылығы үшін баланстың қалай құрылатындығы туралы әртүрлі мысалдарды қарастырайық.

**Әр түрлі бизнес түрлері үшін
баланстық есептерді құруға мысалдар келтіру**

2-МЫСАЛ: ТАКСИ ҚЫЗМЕТІ (ЖЕКЕ ТАСУ)

Бірнеше жыл бұрын Азамат жеке тасымалдаумен айналыса бастаған. Жұбайына рәсімделген өз автомобилімен такси қызметін көрсетеді. Азамат “Такси Плюс” қосымшасы арқылы жұмыс істейді, тапсырыстарды ұялы телефоннан алады. Азамат өзін жақсы табыс табамын деп есептейді, бірақ табыстың нақты сомасын атап көрсете алмайды. Сондықтан ол есеп құруды және қаржылық есептіліктердің көмегімен өз ісінің жағдайы мен тауып отырған табысын анықтауды орынды деп шешті.



Ыңғайлы болу үшін 14 қазан күні демалыс күнін таңдады. Азамат қазіргі уақытта бизнесіндегі қолдағы барлық нәрсені және қанша қарыз екенін есептеу үшін баланс жасады. Көріп отырғанымыздай, ол баланста деректерді орналастырудың барлық қағидаларын сақтай отырып, қарапайым және түсінікті баптарды пайдаланды.

14 ҚАЗАНДАҒЫ БАЛАНС			
АКТИВ		ПАССИВ	
АЙНАЛЫМ КАПИТАЛЫ	59 600	ҚАРЫЗ КАПИТАЛЫ	32 600
Ақша	52 300	Менің қарызым (қысқа мерзімді)	32 600
Маған қарыз	7 300	Менің қарызым (ұзақ мерзімді)	0
НЕГІЗГІ КАПИТАЛ	1 976 000	МЕНШІКТІ КАПИТАЛ	2 003 000
Телефон	40 000		
Резина жинағы	36 000		
Машина	1 900 000		
АКТИВТЕР ЖИЫНЫ	2 035 600	ПАССИВТЕР ЖИЫНЫ	2 035 600



Азамат “Ақша” бабына әйеліне азық-түлікке берген ақшалай қаражатты қосқан жоқ және тек келесілерді есепке алды:

- жолаушылардың картаға аударған қолма-қол ақшасыз есеп айырысу қаражаты – 9 400 теңге,
- тасымалдаудан бірнеше күн ішінде жиналған қолма-қол ақша – 22 900 теңге,
- сақтандыруды төлеу үшін кейінге қалдырылған ақша – 20 000 теңге.



“Маған қарыз” деген бапта Азамат кеше көрші қалаға апарған туысының дебиторлық қарызын жазды (аптаның соңына дейін төлеуге уәде берген).



“Негізгі капитал” бөлімінде көрсетілген:

- қосымша орнатылған және тапсырыс беретін ұялы телефон,
- қысқы дөңгелек 4 дана, оны қазір 9 000 теңгеден сатуға болады,
- тасымалдайтын автомобиль. Азамат көлік сататын сайттарды қарап, өзінің машинасына ұқсас дәл сол жылы шыққан машиналардың нарықтық құнын анықтады.

Алдымен Азамат, жұбайының атына жазылған көлікті балансқа қою дұрыс па деп күмәнданды. Бірақ содан кейін ол көлік отбасылық ақшаға сатып алынғандығын, отбасына табыс әкелетіндіктен, ерлі-зайыптылардың қайсысының атына жазылғандығы маңызды емес деп шешті.

✓ “Менің қарызым” бабында Азамат кредиттік картадағы қарызды ескерді. Төрт ай бұрын ол 200 000 теңге лимиті бар кредит картасын ресімдеп, 70 000 теңге сомаға машинаны жөндеген болатын. Ол жұмсалған соманың бір бөлігі 37 400 теңгені төледі, кредиттік карта бойынша берешектің өтелмеген қалған бөлігі 32 600 теңгені құрайды.

✓ Азамат “Меншікті капиталдың” мөлшерін былайша есептеді:
2 035 600 – 32 600 = 2 003 000 теңге.

ОСЫЛАЙША, БАЛАНСТЫ ҚҰРА ОТЫРЫП, АЗАМАТ МЫНАНЫ КӨРЕ АЛДЫ:

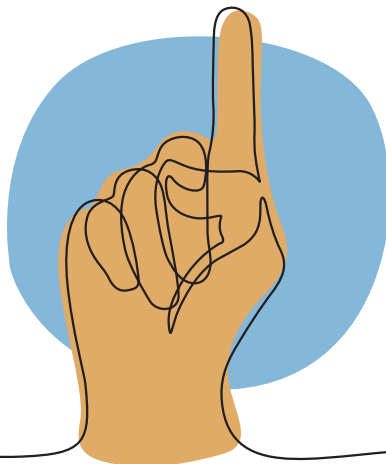
✓ оның бизнесінің мөлшері 2 035 600 теңгені құрайтынын, ол тұрақты және тәуелсіз екендігін, себебі негізінен тек меншікті капитал пайдаланылады (**К Тәуелсіздік = 98%**),

✓ айналым капиталының үлесі шамалы, бірақ бұл оның бизнесінің белсенділігіне әсер етпейді, өйткені такси қызметін көрсету үшін көп мөлшерде тауарлар мен материалдар қажет емес;

✓ айналым капиталы қысқа мерзімді берешектен көп, сондықтан қазіргі уақытта жақын арада төленетін қарыздарды оңай жаба алады және бизнестегі өтімділігі жақсы.

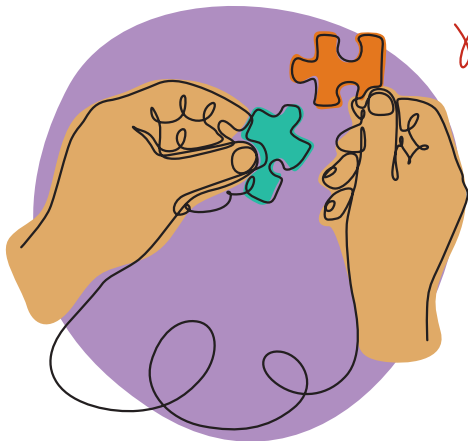
АЗАМАТТЫҢ МЫСАЛЫН ҚАРАЙТЫН БОЛСАҚ, КӘСІПКЕРЛЕРДІҢ БАЛАНС ЖАСАУ КЕЗІНДЕ ЖІБЕРГЕН КЕЙБІР ҚАТЕЛІКТЕРІН АТАП ӨТУГЕ БОЛАДЫ:

✗ негізгі құралды ресми түрде басқа тұлғаға рәсімдеген болсақ та, іс жүзінде кәсіпкерге тиесілі болуы керек. Егер құрал бизнеске қатысса және біз оны өз қалауымыз бойынша басқара алатын болсақ, онда ол активтерде көрініс табады.





Жалға алынған мүлік, сондай-ақ біздің бизнесімізде ақысыз пайдаланылатын басқа тұлғалардың мүлкі баланс активінің бөлігі бола алмайды, өйткені ол бізге тиесілі емес.



Кредит карталары немесе кредит желілерін кредиторлық берешектегі барлық қолданыстағы лимитке жатқызу қате болар еді. Кредитте пайдаланылған берешектің өтелмеген қалдығы ғана көрсетіледі.

Мысалы, Азаматтың кредит картасындағы лимит 200 000 теңге, ал берешекте ол өтелмеген 32 600 теңге қалдықты ғана көрсетті.

3-МЫСАЛ: СҰЛУЛЫҚ САЛОНЫ

Сұлулық салоны 7 жыл жұмыс істейді, иелері – екі құрбы Светлана мен Роза, олар бизнесті бірге жүргізеді және пайдасын екіге бөледі. Бірлескен жұмыстың ашықтығы үшін олар ішкі есеп жүргізуді және басқару есептері арқылы өз бизнестерін талдап үйренгісі келеді.

Кәсіпкер Светлана мен Роза әр айдың 1-ші күні баланс жасауға шешім қабылдады. Маусым аяқталғаннан кейін олар 1 шілдедегі баланстық есепте көрсетуге қажетті деректерді жинауға кірісті.



“Ақша қаражаты” бабында олар салондағы түсімді, сондай-ақ алдағы уақытқа жоспарлап отырған салонды жөндеуге жинаған жинақтарын есептеді. Барлығы 330 000 теңгені құрады, оның ішінде:

- салонда – 60 000 тг,
- жинақтар – 280 000 тг.



Алайда, салондағы түсім кәсіпкерлерге тиесілі емес, өйткені барлық шеберлер 50/50 (түсімнің 50% – салон иелеріне, 50% – шеберге) төлем шарттарымен жұмыс істейді.



Кешке шеберлерге күнделікті кірістің жартысын беруі керек. Сондықтан, $60\,000 \times 50\% = 30\,000$ тг – бұл жұмыскерлер алдындағы ағымдағы күнгі қарыз, оны біз “Қысқа мерзімді кредиторлық берешек” бабындағы баланста қосымша көрсетуіміз керек.



Салонның тұрақты клиенттеріне кейде жалақыға дейін қызмет көрсетіледі. Бұл қарыз жеке дәптерге жазылады. Баланс жасалған күні онда жалпы сомасы 28 000 тг болатын 15 адам жазылды, есеп айырысу әдетте бір ай ішінде жүргізіледі. Бұл сома баланстың “Дебиторлық берешек” бабында көрсетіледі.

Қарызды төлегеннен кейін ақша сомасының жартысы шеберлерге төленуі керек екенін ескеру қажет, сондықтан ол “Қысқа мерзімді кредиторлық берешекте” ескеріледі.

Шаштараздардың жұмысына арналған барлық қажетті шығын материалдарын Светлана мен Роза өздері сатып алады. 1 шілдедегі жағдай бойынша олар бояғыш заттардың, күтім мен сәндеуге арналған құралдардың қалдықтары қайта есептелді, барлығының сатып алу бағасы 230 000 теңгені құрады. Маникюр шебері өзінің материалдарымен жұмыс істейді, өзінің жұмысына қажетті лактарды, гельді, акрилді, кремдерді және т. б. сатып алады, оның шығын материалдарының қалдықтары 120 000 теңгені құрайды.

Сондай-ақ, салонда келушілер “Beauty” өнімдерін сатып ала алады. Қалған осы өнімнің сату бағасы 480 000 теңгені, сатып алу бағасы 400 000 теңгені құрайды. ТМҚ-ты есепке алу кезінде баланста қандай соманы көрсету қажет? Мұны Светланамен және Розамен талқылайық.



Салондағы 230 000 теңге сомасындағы шығыс материалдары олардың меншігі болып табылады және баланста “Шығыс материалдары” бабында сатып алу бағасы көрсетіледі.



Маникюрге арналған материалдарды шебердің өзі сатып алады және олар кәсіпкерлердің балансына кірмейді, өйткені олар Светлана мен Розаның меншігінде емес.



Барлық қолда бар “Beauty” өнімдері сатып алу бағасы 400 000 теңгені құрады, ол “Тауар” ретінде ескерілетін болады, ал оның берешек сомасы параллельді түрде баланстың кредиторлық берешегінде көрсетіледі.

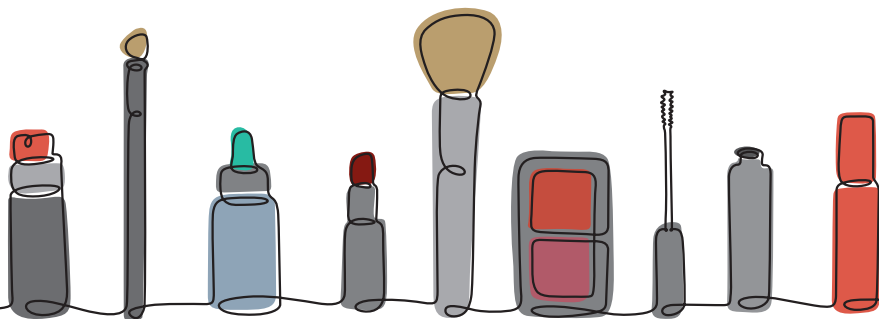


“Шығыс материалдары” және “Тауар” деген екі бап та “Тауар-материалдық қорлар (ТМҚ)” бөліміне жатады. Бұл активтерді баланста жеке қатарда көрсету қажет, қызметтер мен сатудағы қажетті қалдықтарды бөлу және талдау дұрыс болады.

Келесі қадам – баланста негізгі капиталды көрсету үшін ақпарат дайындау. Кәсіпкерлер салонда қолданылатын жабдықтардың тізімін дайындады.

ТМҚ атауы	Саны	1 данасы үшін нарықтық бағасы, тг	Сомасы, тг
Шаштараздың жұмыс орны	2 дана	60 000	120 000
Педикюрге арналған кресло	1 дана	85 000	85 000
Маникюр үстелі	1 дана	30 000	30 000
Тіркеу орны	1 дана	45 000	45 000
Орындықтар	6 дана	5 000	30 000
“Beauty” фирмасының дүкен-шкафтары *	2 дана	25 000	50 000
Жиыны			360 000

*Тұрақты клиенттерге өз тауарларын жылжыту үшін “Beauty” компаниясы фирмалық логотиптері бар сауда сөрелерін береді. Светлана “Beauty” дүкенінің сөрелері балансқа енгізілмеуі керек деп санайды, өйткені олар оларға тиесілі емес, уақытша пайдалануға берілген дейді. Роза бұл жабдықты балансқа қосуды ұсынады, өйткені сөрелер бизнесте қолданылады және белгісіз уақытқа беріледі. Кімдікі дұрыс?



Баланстағы негізгі құралдарды ескере отырып, біз оларды өз қалауымыз бойынша басқара аламыз – сатамыз, айырбастаймыз, қайта құрамыз, қарызды төлейміз және т.б. бұл жағдайда “Beauty” витрина шкафтары тек бизнеске қатысады, бірақ кәсіпкерлерге тиесілі емес және олардың меншігінде емес. Сондықтан, бұл жағдайда Светлананың пікірі дұрыс және баланстағы негізгі құралдардың жалпы сомасы құрайды **360 000 - 50 000 = 310 000 тг.**



Светлана мен Роза 7 жыл бұрын екі қабатты үйдің бірінші қабатынан бір бөлмелі пәтерді 2 000 000 теңгеге сатып алған болатын, салон етіп қайта жөндеп, құжаттарын қайта ресімдеп, оған тағы 1 000 000 теңге жұмсады. Егер жылжымайтын мүлік сататын сайттардағы жарнамалармен салыстырсақ, салонның нарықтық құны шамамен 4 500 000 теңгені құрауы мүмкін. Баланстағы салонның құны қандай болуы тиіс? Біз, әрине, баланстағы негізгі құралдарды тиісті нарықтық құн бойынша ескеруіміз керек екенін ұмытпаймыз. Сондықтан “Жылжымайтын мүлік” бабында 4 500 000 теңге сомасы көрсетіледі.

Өз бизнесінің активтерін анықтай отырып, Светлана мен Роза баланс күніндегі өзінің барлық берешегін есептеді:

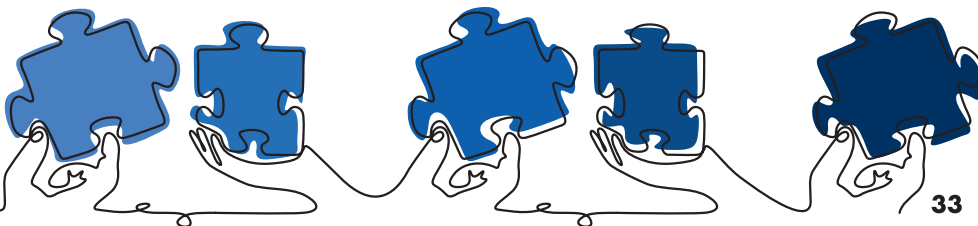
- шартқа сәйкес “Beauty” фирмасы төлемді 2 аптаға кейінге шегере алады. Қазіргі уақытта Светлана мен Розаның жеткізушіге беретін сомасы 100 000 теңгені құрады;
- 44 000 тг – шеберлер алдындағы берешек түсімнің жартысы, бүгін 30 000 тг және сатып алушылардың дебиторлық берешегінің жартысы 14 000 тг.

“Қысқа мерзімді кредиторлық берешек” бабында 144 000 теңге сомасы көрсетіледі.

Енді барлық қажетті мәліметтерді ескере отырып, кәсіпкерлер баланстық есепті толтырды.

1 ШІЛДЕДЕГІ БАЛАНС			
АКТИВ		ПАССИВ	
АЙНАЛЫМ КАПИТАЛЫ	988 000	ҚАРЫЗ КАПИТАЛЫ	144 000
Ақшалай қаражат	330 000	Қысқа мерзімді кредиторлық берешек	144 000
Дебиторлық берешек	28 000	Ұзақ мерзімді кредиторлық берешек	0
Шығыс материалдары	230 000		
Тауар	400 000		
НЕГІЗГІ КАПИТАЛ	4 810 000	МЕНШІКТІ КАПИТАЛ	5 654 000
Жиһаз	310 000		
Жылжымайтын мүлік	4 500 000		
АКТИВТЕР ЖИЫНЫ	5 798 000	ПАССИВТЕР ЖИЫНЫ	5 798 000

Меншікті капитал активтер мен кредиторлық берешек сомасы арасындағы айырмашылық ретінде есептелді: $5\,798\,000 - 144\,000 = 5\,654\,000$ тг.



**СВЕТЛАНА МЕН РОЗА БИЗНЕСІНІҢ МЫСАЛЫН АЛА ОТЫРЫП,
ШАШТАРАЗДАР МЕН СҒЛУЛЫҚ САЛОНДАРЫНА БАЛАНС ЖАСАУ КЕЗІНДЕ
ЖИІ ЖІБЕРІЛЕТІН ҚАТЕЛІКТЕРДІ АТАП ӨТУГЕ БОЛАДЫ:**

- ✓ егер баланс активінде клиенттерге қызмет көрсетуден түскен барлық түсім көрсетілсе, онда баланстың пассивінде орындалған жұмыс үшін шеберлерге тиесілі түсімнің бөлігі жиі көрсетілмейді (көп жағдайда келісім бойынша 30-50%);
- ✓ егер шебер жалақыға жұмыс істемесе, бірақ жұмыс орнын жалға алса, онда салон кассасына түсетін пайда келушілерден емес, шеберлерден түседі;
- ✓ салон шеберлерінің көбісінде бизнеске тікелей қатысатын өз құрал-саймандары мен құралдары бар, бірақ олар кәсіпкерлерге тиесілі емес болғандықтан, балансқа енгізу қате. Сондай-ақ шеберлердің өздері сатып алған шығыс материалдары балансқа енгізілмейді.
- ✓ “ТМҚ” бабында шығын материалдары мен тауарларды әртүрлі баптарға бөлген дұрыс, бизнестегі жағдайды дәлірек және нақты көрсету үшін олар әрқашан сатып алу бағасы бойынша баланста көрсетіледі.
- ✓ Қандай да бір тауарды жылжыту үшін жалға алынған немесе уақытша пайдаланылатын негізгі құралдарды балансқа енгізу дұрыс емес, өйткені бұл активтер кәсіпкерлердің меншігі болып табылмайды.
- ✓ Баланста жылжымайтын мүлікті немесе бизнеске қатысатын басқа да негізгі құралдарды көрсету кезінде оларды сатып алу бағасы бойынша ескеру қате, балансты жасау кезінде әрқашан өзекті нарықтық құнды пайдалану қажет.



4-МЫСАЛ: АВТОЧЕХОЛДАР ШЫҒАРУ

Земфира 15 жыл бойы чехол тігумен айналысады. Өз бизнесін кішігірім тапсырыстардан бастаған, оларды ескі тігін машинасында тігіп бастаған. Қазір Земфираның бизнесі – бұл автосервис жанында чехолдар шығаратын жақсы ұйымдастырылған тігін цехы.

Земфира жақсы тігіншіден өз өндірісінің мықты басшысы болуы үшін оқу керек екендігін және ең алдымен қаржылық есептілікті оқып үйрену керектігін түсінеді.

Есептерді жасау неден басталады? Әрине, ең алдымен барлық қажетті ақпаратты жинау қажет.



1 қыркүйек күні таңертең Земфира қолда бар барлық қаражатты есептеді, жалпы сомасы 440 000 теңгені құрады:

- тігін цехының кассасында 30 000 тг болды (тапсырыс берушілер чехолдарға ақша төлеген болатын);
- банктік шотта қалған 40 000 тг;
- цех үй-жайын жалға алғаны үшін төлем және тігіншілерге жалақы төлеу үшін сейфке салған жинақтары 250 000 теңге;
- отбасылық демалысқа кейінге қалдырылған 120 000 теңге депозиттегі ақша қаражаты.



Борышкерлердің жазбаларын көтере отырып, Земфира өзіне қарыз әріптестері мен жұмыскерлерінің қарыз сомасын есептеді:

- тұрақты сатып алушылар жалпы сомасы 150 000 теңгені құрайтын дайын чехолдарды қарызға алды, төлемді 10-14 күн ішінде жүргізеді;
- екі тігінші жалпы сомасы 30 000 теңге жалақыны құрайтын аванс алды;
- үш ай бұрын 140 000 теңгеге үш ескі тігін машинасы сатылды, бірақ сатып алушы тек жартысын ғана төледі – қалған бөлігін бір ай ішінде төленуі керек еді, бірақ уақытша қаржылық қиындықтарға тап болғанын айта отырып, әлі төлемеген.

Дебиторлардың жалпы қарызы 250 000 теңге болды.

1 қыркүйектегі материалдар мен дайын өнімді есептеу үшін Земфира тауарлық-материалдық қорлардың қалдық кестесін толтырды.

ТМҚ атауы	ТМҚ саны	Сатып алу бағасы, тг	Сомасы, тг
Маталар ассортименти *	10 орам	50 000	500 000
Жіптер	6 қорап	5 000	30 000
Поролон	25 метр	800	20 000
Тігін фурнитурасының жалпы сомасы			112 000
Дайын чехолдар	16 жинақ	13 000	208 000
ТМҚ жиыны			870 000

*Материалдарды есептеу кезінде Земфира ақауы бар және өндірісте қолдануға болмайтын 1 орам матаны жалпы тізімге енгізді. Ол бұл өнімді келесі сатып алу кезінде сатушыға қайтаруға үміттенеді.

- ✓ Сондай-ақ, 90 000 теңгені құрайтын материалдар мен чехолдардың (жартылай фабрикаттардың) бірнеше аяқталмаған жиынтығы пішілген күйі қалып қалған.
- ✓ Осылайша, материалдардың, дайын өнімдер мен жартылай фабрикаттардың жалпы қалдығы 960 000 теңгені құрады.
- ✓ Сондай-ақ, Земфира соңғы 2 жылда сатып алынған заманауи тігін техникасының 12 бірлігін, үстелдер мен үтіктерді цехтағы бар өндірістік жабдықты жалпы сомасы 2 000 000 теңгеге бағалады.
- ✓ Земфираның кредит берушілері алдындағы жеке берешегі келесідей болды:
 - сатып алушыларға берешек: кеше олар чехолдар үшін 60 000 теңге мөлшерінде алдын ала төлем жасады, бірақ олардың тапсырысы әлі орындалған жоқ (тігу мерзімі 7-10 күнді құрайды);
 - кредит бойынша берешек 132 000 теңгені құрайды: қазіргі уақытта Земфираның “КМҒ” МҚҰ-да 8 айлық кредиті бар, ол қарыз қалдығын кредит шартындағы өтеу кестесінен алды.

Кредиторлық берешектің барлығы 192 000 теңгені құрады.

Енді бизнес туралы барлық қажетті ақпарат жиналғаннан кейін, Земфира баланстық есепті жасады.

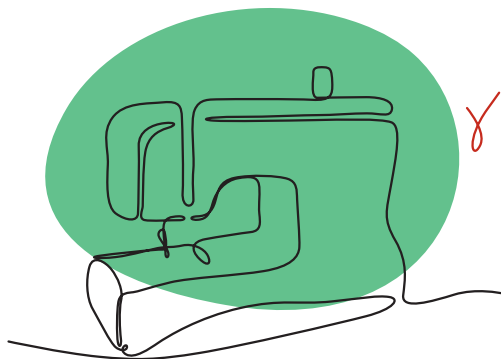
1 ҚЫРКҮЙЕКТЕГІ БАЛАНСЫ			
АКТИВ		ПАССИВ	
АЙНАЛЫМ КАПИТАЛЫ	1 650 000	ҚАРЫЗ КАПИТАЛЫ	192 000
Ақшалай қаражат	440 000	Қысқа мерзімді кредиторлық берешек	192 000
Дебиторлық берешек	250 000	Ұзақ мерзімді кредиторлық берешек	0
ТМҚ	960 000		
НЕГІЗГІ КАПИТАЛ	2 000 000	МЕНШІКТІ КАПИТАЛ	3 458 000
Жабдық	2 000 000		
АКТИВТЕР ЖИЫНЫ	3 650 000	ПАССИВТЕР ЖИЫНЫ	3 650 000



**ЗЕМФИРАНЫ МЫСАЛҒА АЛА ОТЫРЫП,
БАЛАНСТЫҚ ЕСЕПТІ ҚҰРАСТЫРУДА ҚАНДАЙ ҚАТЕЛІКТЕР ЖІБЕРІЛГЕНІН
ЖӘНЕ ӨНДІРІСТЕГІ ЕРЕКШЕЛІКТЕРДІ АТАП ӨТУГЕ БОЛАДЫ:**



Земфира демалысқа жұмсауды жоспарлаған жинақ бизнесте пайдаланылмайды, яғни олар балансқа кірмейді. Демек, балансқа енгізілетін ақша сомасы $440\,000 - 120\,000 = 320\,000$ теңге.



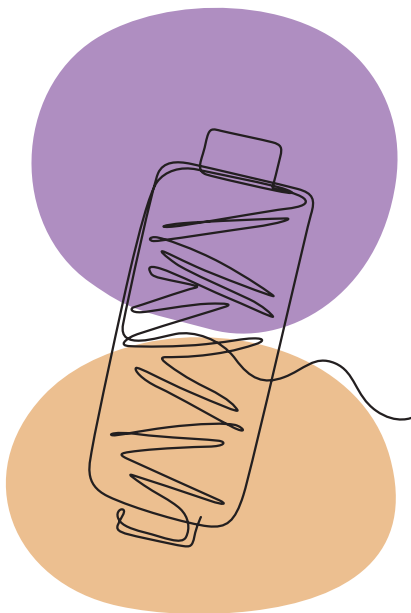
Земфираның жағдайында біз сатылған тігін машиналары үшін төлемнің 2 айға кешіктірілгенін көреміз және оның қашан төленетіні де белгісіз. Мұндай қарыз күмән туғызады, яғни оны баланста көрсетпеу керек. Дебиторлық берешек сомасын түзетеміз: $250\,000 - 70\,000 = 180\,000$ теңге.



“ТМҚ” бабы өндірісте баланс жасау кезінде үш жеке бапқа бөлінеді: материалдар (шикізат), жартылай фабрикаттар және дайын өнім. Земфира балансында бұл келесідей түрде болады:

- “Материалдар” – 662 000 теңге,
- “Жартылай фабрикаттар” – 90 000 теңге,
- “Дайын өнім” – 208 000 теңге.

Мұндай бөлу бизнестегі шикізат пен материалдардың жеткіліктілігін, дайын өнімнің ескірген қалдықтарын бірден көруге, сондай-ақ үздіксіз жұмыс істеу үшін қажетті материалдар қорын бақылауға және шикізаттың уақытында жеткізілуін қамтамасыз етуге көмектеседі.



Сонымен қатар, “Материалдар” бабын түзету керек, өйткені бір орам ақаумен шықты. Айырбастау немесе қайтару мүмкін екендігіне кепілдік болмаса да, оны материалдардың жалпы тізімінде қоспау керек:
 $662\ 000 - 50\ 000 = 612\ 000$ теңге.

“Жабдық” бабында Земфира тігін жабдығын сатып алу бағасын көрсете отырып ескерді. Бұл дұрыс емес, өйткені жабдықтың тозуы оның қазіргі кездегі құнына әсер етеді. Интернеттің көмегімен Земфира мұндай жабдықтың жалпы нарықтық құны 1 500 000 теңгені құрайтынын анықтады, бұл сома балансқа қосылады.



1 ҚЫРКҮЙЕКТЕГІ БАЛАНСЫ (қателерді ескергендегі өзгерістер)			
АКТИВ		ПАССИВ	
АЙНАЛЫМ КАПИТАЛЫ	1 410 000	ҚАРЫЗ КАПИТАЛЫ	192 000
Ақшалай қаражат	320 000	Қысқа мерзімді кредиторлық берешек	192 000
Дебиторлық берешек	180 000	Ұзақ мерзімді кредиторлық берешек	0
ТМҚ:			
Материалдар	612 000		
Жартылай фабрикат	90 000		
Дайын өнім	208 000		
НЕГІЗГІ КАПИТАЛ	1 500 000	МЕНШІКТІ КАПИТАЛ	2 718 000
Жабдық	1 500 000		
АКТИВТЕР ЖИЫНЫ	2 910 000	ПАССИВТЕР ЖИЫНЫ	2 910 000

Егер біз Земфирамен жасалған баланс активтерінің сомасын және өзгертілген баланс активтерін салыстыратын болсақ, онда бизнестің мөлшері дұрыс есептелуі үшін тек әділ деректерді көрсету қаншалықты маңызды екенін көреміз.

740 000 теңгеге қарағанда 3 650 000 > 2 910 000

Қайта есептеу кезінде меншікті капитал түзетілген баланста 740 000 теңгеге төмендеді, бұл Земфираға бизнесте жинақталған меншікті қаражаттың нақты мөлшерін көруге мүмкіндік берді. Осылайша, бизнестің ағымдағы жағдайын бағалау арқылы қорытынды жасауға болады:

1.

Земфираның **бизнесінің ауқымы** 2 910 000 теңгені құрайды – бұл баланстың барлық активтерінің сомасы. Бұл көрсеткішті қалай пайдалануға болады? Қандай қорытынды жасауға болады? Бұл көп пе, аз ба? Біз бизнестің ауқымын ұқсас жағдайда жұмыс істеп жатқан басқа ұқсас бизнеспен қалай салыстыра аламыз. Немесе біз бұл мәнді әртүрлі уақыт кезеңдерінде өз көрсеткіштерімізді салыстыру үшін қолдана аламыз. Мысалы, бір жыл бұрын біздің бизнесіміз қандай болды, өткен уақыт ішінде активтеріміздің мөлшері өсті ме немесе азайды ма? Егер өскен болса болса, қаншаға өсті? Бұл өсім біздің күтуіміз бен жоспарларымызға сәйкес келеді ме? Осы мәселелердің барлығы өз бизнесін басқаруға және оның даму қарқыны мен бағытын көруге көмектеседі. Біз меншікті капиталдағы өзгерістерді талдау үшін де осындай тәсілді қолданамыз.

2.

Немесе баланстың пассивті бөлігін талдағаннан кейін біз меншікті капиталдың қарыз капиталынан едәуір асып түсетінін көреміз:

2 718 000 теңге > 192 000 теңге

меншікті
капитал

кредиторлық
берешек

Земфираның активтеріндегі негізгі үлесті меншікті қаражаты алады, яғни кредит берушілердің қысым жасау немесе араласу қаупі жоқ. Бірақ, сонымен бірге, бұл Земфираға кредит қаражатын тарту және бизнеске құю арқылы өз бизнесін дамыта алатын барлық мүмкіндіктерді пайдаланбайды дегенді білдіреді.

3.

Земфираның бизнесі үшін **өтімділік коэффициентін** есептейік:

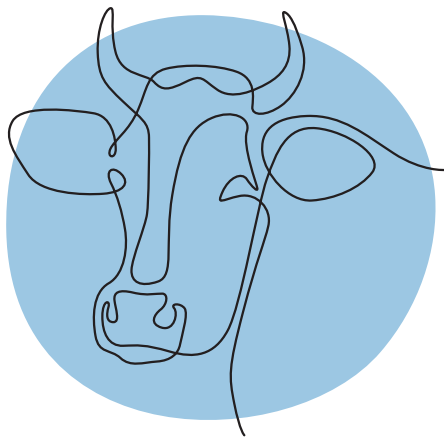
1 410 000 теңге : 192 000 теңге = 7,3

айналым
капиталы

қысқа мерзімді
берешек

Бұл жағдайда және қосымша есептеулерсіз ақ, айналым капиталы қысқа мерзімді кредиторлық берешектен едәуір асып түсетіні көрініп тұр, бұл жақын қарыздар бойынша тез есеп айырысу мүмкіндігін қамтамасыз етеді.

5-МЫСАЛ: МАЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ (БҰҚАЛАРДЫ БОРДАҚЫЛАУ)



Хамит 10 жылдан астам уақыт бойы ірі қара мал өсірумен айналысады. Бизнесі үй шаруашылығынан, бір сиыр мен екі бұқадан басталған болатын. Қазіргі уақытта бизнеске ұлдары көмектеседі.

Бизнес біртіндеп өсіп келеді, бордақыланатын ІҚМ саны да артуда, болашақта қосымша сауын сиырларды сатып алу жоспарлануда. Хамит басқарушылық есеп жүргізуге және есеп құрастыруға тырысады, сонымен қатар мұны ұлдарына да үйреткісі келеді.

Мал өсіруші 1 қыркүйекке баланс жасады. Оның деректерін тексеріп, баланстың негізінде оның қызметіне баға берейік.

1 ҚЫРКҮЙЕКТЕГІ БАЛАНС			
АКТИВ		ПАССИВ	
АЙНАЛЫМ КАПИТАЛЫ	2 480 000	ҚАРЫЗ КАПИТАЛЫ	1 400 000
Ақшалай қаражат	80 000	Қысқа мерзімді кредиторлық берешек	300 000
ТМҚ:		Ұзақ мерзімді кредиторлық берешек	1 100 000
Бордақыланатын ІҚМ	2 160 000		
Жем-шөп	240 000		
НЕГІЗГІ КАПИТАЛ	1 500 000	МЕНШІКТІ КАПИТАЛ	2 580 000
Автомашина	1 500 000		
АКТИВТЕР ЖИЫНЫ	3 980 000	ПАССИВТЕР ЖИЫНЫ	3 980 000



“Ақшалай қаражат” – бұл бизнес бойынша шығындар мен төлемдерді төлеуге арналған бұқашықтарды сатудан түскен түсімнің қалдығы.

✓ “Бордақыланатын ІҚМ” – бұл бапта 18 бұқа көрсетілген (бордақыланатын мал басына 120 000 теңге бағамен мал базарынан сатып алынған төл және одан әрі тірі салмақпен өлшеніп, бордақыланып қайта сатылады). Хамит бұл бизнесті бұрыннан істеп келеді және бір бордақыланған бұқа басына 300 000 теңге беретін тұрақты сатып алушылары бар. Баланста ол бұқа-шықтарды сатып алу бағасымен көрсеткен.

✓ “Жем-шөп” – бұл бапқа сатып алу бағасы бойынша баланс жасалған күнгі қолда бар ірі жем (пішен, сабан), құрама жем (арпа, кебек) енгізілді.

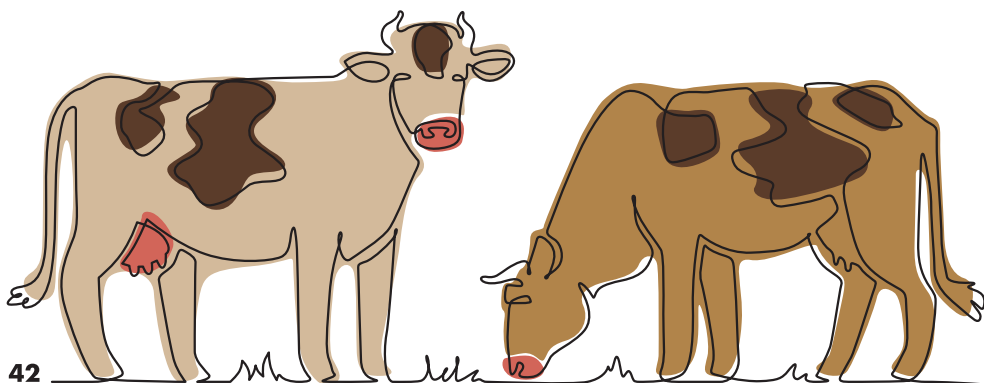
✓ “Автомашина” – бизнес үшін пайдаланылатын 2003 ж. ш. “УАЗ” маркалы автокөлік, оны қазір сатуға болатын нарықтық құны бойынша баланста көрсетілген.

✓ “Жылжымайтын мүлік” – Хамит жылжымайтын мүлікті балансқа қоспады, өйткені бұқалар ол тұратын үйдің аумағында сарайда орналасқан. Сарай құрылысына ол 250 000 теңге салған. Бірақ бұл жылжымайтын мүлік жеке ғимарат ретінде ресімделмеген және оны үйден тыс бағаланбайды. Бүкіл тұрғын үйді балансқа қосу дұрыс болмайды, өйткені ол бизнестің активі емес. Бұл жағдайда сарай құрылысына бұрын жұмсалған 250 000 теңге бір жолғы шығыстар ретінде бағаланады және баланста көрсетілмейді.

✓ “Кредиторлық берешек”:

- қысқа мерзімді бөлімде Хамит жем-шөп үшін 300 000 теңгені құрайтын көршінің алдындағы қарызын ескерді, келісім бойынша заттай төлеуге болады (бордақылау аяқталғаннан кейін бір бұқа);
- ұзақ мерзімді бөлігінде кредиттің берешегін есепке алды, өткен айда жеке басындағы қарызды төлеу үшін 15 ай мерзімге 1 100 000 теңге алған болатын.

✓ “Меншікті капитал” баланс активтері мен кредиторлық берешек арасындағы айырмашылық арқылы есептелді.



Ағымдағы балансты құра отырып, Хамит негізгі көрсеткіштерді үш ай бұрынғы 1 маусымдағы баланспен салыстыра алды.

1 МАУСЫМДАҒЫ БАЛАНС (3 ай бұрын)			
АКТИВ		ПАССИВ	
АЙНАЛЫМ КАПИТАЛЫ	1 355 000	ҚАРЫЗ КАПИТАЛЫ	1 475 000
Ақшалай қаражат	15 000	Қысқа мерзімді кредиторлық берешек	1 475 000
Бордақыланатын ІҚМ	1 200 000	Ұзақ мерзімді кредиторлық берешек	0
Жем-шөп	140 000		
НЕГІЗГІ КАПИТАЛ	1 500 000	МЕНШІКТІ КАПИТАЛ	1 380 000
Автомашина	1 500 000		
АКТИВТЕР ЖИЫНЫ	2 855 000	ПАССИВТЕР ЖИЫНЫ	2 855 000

Салыстыру нәтижесінде Хамит өз бизнесінің қазіргі жағдайына және болған өзгерістерге баға бере алды:

✓ бизнес көлемі алынған және сақталған пайда, сондай-ақ кредит және қарызға алынған жем-шөп есебінен 1 125 000 теңгеге өсті. Айналым капиталының ұлғаюы болашақта одан да көп кіріс алуға мүмкіндік береді.

✓ Бизнесінің меншікті капиталы пайда есебінен 1 200 000 теңгеге ұлғайды, ал кредит алу және жем-шөп үшін берешек бизнесінің тұрақтылығы мен тәуелсіздігіне әсер етпейді:

2 580 000 теңге > 1 400 000 теңге

меншікті капитал

қарыз капиталы

✓ Сонымен қатар, Хамиттің бизнесі алдыңғы баланспен салыстырғанда едәуір тұрақты. Бұл тәуелсіздік коэффициенттерін салыстыру арқылы расталады: ▼

ӨТКЕН БАЛАНС

$$\text{К ТӘУЕЛСІЗДІК} = \frac{1\,380\,000 \text{ тг}}{2\,855\,000 \text{ тг}} \times 100 \% = \mathbf{48\%}$$

АҒЫМДАҒЫ БАЛАНС

$$\text{К ТӘУЕЛСІЗДІК} = \frac{2\,580\,000 \text{ тг}}{3\,980\,000 \text{ тг}} \times 100 \% = \mathbf{64,8\%}$$



Бизнестің өтімділігі жоғары деңгейде, айналым капиталы қысқа мерзімді кредиторлық берешектен 8,6 есе жоғары, Хамит қарыздарды төлеуде қиындықтарға тап келмейді. Алдыңғы көрсеткіштермен салыстырғанда өтімділік жағдайы да жақсы жаққа өзгерді:

ӨТКЕН БАЛАНС

$$\text{К ӨТІМДІЛІК} = \frac{1\,355\,000 \text{ тг}}{1\,475\,000 \text{ тг}} = \mathbf{0,92}$$

АҒЫМДАҒЫ БАЛАНС

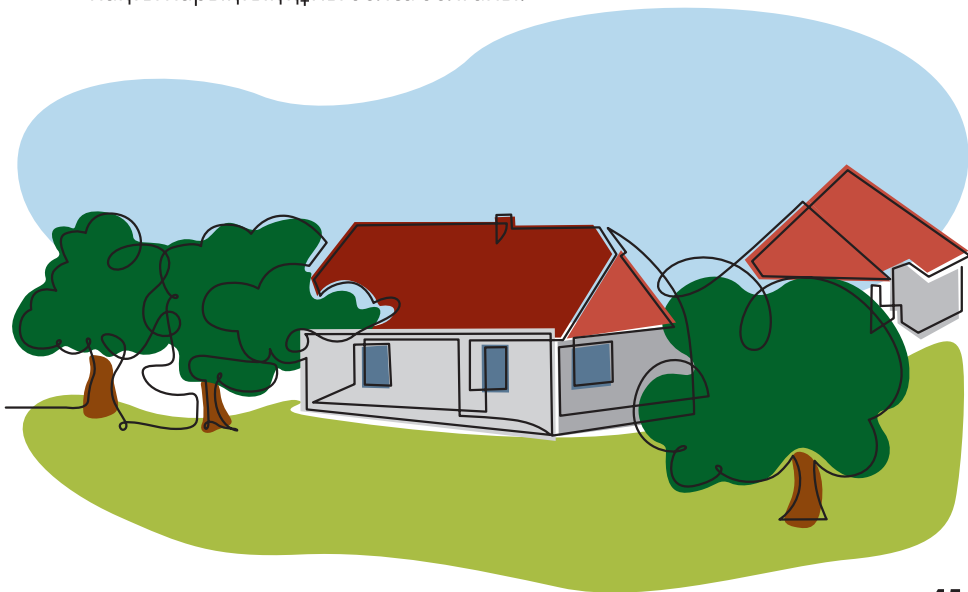
$$\text{К ӨТІМДІЛІК} = \frac{2\,480\,000 \text{ тг}}{1\,400\,000 \text{ тг}} = \mathbf{1,77}$$

Жалпы Хамит жұмыс нәтижесіне риза болды: үш ай ішінде өтімділік пен тәуелсіздік мәселелерін шешуге қол жеткізілді, бизнес өсті және дамыды, алынған пайда меншікті капиталды өсіруге мүмкіндік береді, бизнестің одан әрі өсуі үшін барлық жағдайлар жасалуда.



КӨБІНЕСЕ МАЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ БИЗНЕСІ ҮШІН БАЛАНС ЖАСАУ КЕЗІНДЕ ҚАТЕЛІКТЕР МЕН ДӘЛСІЗДІКТЕР ОРЫН АЛУЫ МҮМКІН:

- ✓ мал бордақылау және кейіннен сату үшін сатып алынған жануарлар, шын мәнінде, тауар болып табылады және айналым активтерінде көрсетілуі керек. Ал өнімді табынға жататын малды (сауын сиырлар, төлге арналған асыл тұқымды табын) негізгі құралдарда көрсетеді.
- ✓ Баланста бордақылаудағы малды ыңғайлы болу үшін сатып алу бағасы бойынша есепке алуға болады, ал өнімді табынды жасын, салмағын және өнімділігін ескере отырып, талдау сәтіндегі мал басының нарықтық құны бойынша есепке алу қажет.
- ✓ Егер кредиторлармен өзара есеп айырысулар заттай төлеммен (мал, жемшөп, сүт өнімдері және т. б.) көзделсе, онда баланста берешек осы өнімнің болашақ сату құны бойынша есепке алынады.
- ✓ Көбінесе ауыл шаруашылығымен айналысатын кәсіпкерлер баланста жылжымайтын мүлікті есепке алу туралы мәселеге тап болады, өйткені құжаттама болмаған кезде, жылжымайтын мүлік дұрыс рәсімделмеген немесе жылжымайтын мүлік үйдің бөлігі болып табылады және оның құнын бөлек қарастыру мүмкін емес (Хамиттің жағдайында). Мұндай жағдайларда негізгі құралдар балансқа енгізілмейді.
- ✓ Қолдан жасалған жабдықтар мен агрегаттар меншікті растайтын құжаттарсыз да балансқа енгізілуі мүмкін. Ең бастысы, олар кәсіпкерге тиесілі және нақты нарықтық құны болса болғаны.



БИЗНЕСТІҢ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН САҚТАУ ҮШІН КӘСІПКЕРЛЕРГЕ ҰСЫНЫСТАР БЕРУ

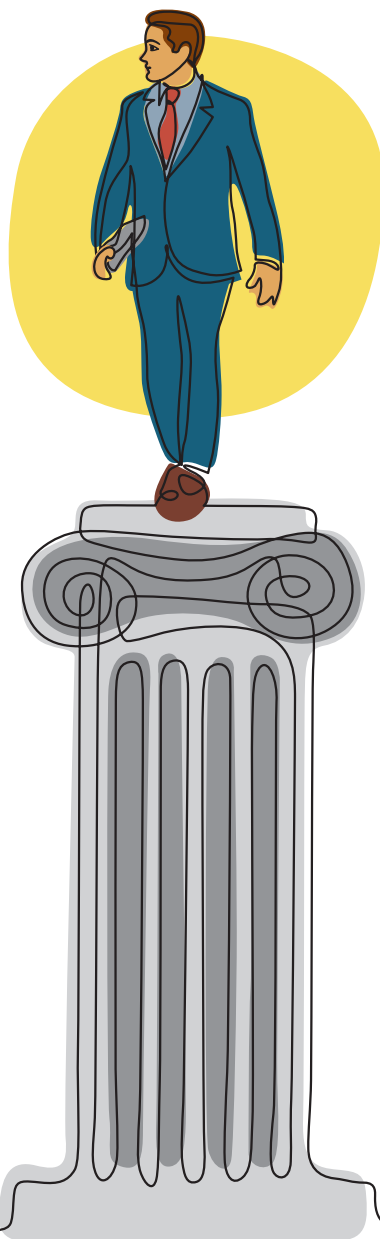
✓ Сонымен қатар, баланстық есеп қазіргі кездегі бизнестің жай-күйін көрсетеді, уақыт өте келе бизнестің жай-күйі қалай өзгеретінін көре аламыз. Ол үшін балансты айына бір рет немесе кем дегенде тоқсан сайын, бірақ *жылына кемінде бір рет жасауысынылады.*

Бірнеше баланс деректерін салыстыра отырып, біз динамиканы көреміз:

- бизнес қалай өзгерді және оның негізгі көрсеткіштері;
- бизнес өсті ме;
- біз пайданы көбейте алдық па;
- осы уақыт ішіндегі меншікті капитал.

Жағдайды тұрақты бағалау және өзгерістерді талдау бизнестің тұрақтылығы мен тұрақтылығын сақтау бойынша уақытында шаралар қабылдауға мүмкіндік береді.

✓ Негізгі құралдарды сатып алу, инвестициялар және кез келген басқа күрделі шығындар бизнестің ағымдағы өтімділігіне теріс әсер етеді, өйткені олар айналым капиталын азайтады. Ірі инвестициялардың қажеттілігі туралы шешім қабылдас бұрын, ағымдағы балансты құру және өтімділік коэффициентін есептеу қажет. Сондай-ақ өтімділіктің жай-күйіне бизнестен қаражаттың жеке қажеттіліктерге кетуі де әсер етеді.



БИЗНЕСТІҢ ПАЙДАЛЫЛЫҒЫ МЕН ТИІМДІЛІГІН ТАЛДАУ

МАЗМҰНЫ

- 🕒 Пайда мен залал туралы есеп (ПменЗЕ) арқылы бизнестегі кірісті қалай анықтауға болады
- 🕒 Пайда түрлері және оны есептеу әдістері
- 🕒 Сауда, өндіріс және қызмет көрсету үшін кірістер мен шығындарды анықтау
- 🕒 ПменЗЕ-да қандай шығыстарды көрсету қажет
- 🕒 Өз бизнесіңіздің табыстылығы туралы қандай қорытынды жасауға болады
- 🕒 Даму динамикасы және бизнестің шығынсыздық нүктесі
- 🕒 Әр түрлі бизнес түрлеріне арналған ПменЗЕ құрастыру мысалдары, қателерді талдау
- 🕒 Кәсіпкерлерге кірістер мен шығыстарды есепке алу бойынша ұсынымдар

Әрбір кәсіпкер өз ісін бастап, белгілі бір пайда табуды жоспарлап отыр. Біздің бизнесіміз сәтті ме, жоқ па, қалай есептеу керек, нақты пайда біздің күткенімізге сәйкес келе ме? Бұл сұрақ пайда мен залал туралы есепке (ПменЗЕ) жауап беруге көмектеседі.

**Пайда мен залал туралы есеп
(ПменЗЕ) арқылы бизнес кірістілігін
қалай анықтауға болады**

Егер баланс жасау кезінде біз белгілі бір уақытта бизнестің жай-күйін көру міндетін қоятын болсақ, онда ПменЗЕ есебі белгілі бір уақыт кезеңіндегі (ай, тоқсан, жыл) қызметіміздің нәтижесін көрсетеді:

- ✓ бизнес әкелетін пайда мөлшері;
- ✓ түсім көлемі (айналымдар);
- ✓ шығындар құрылымы мен мөлшері;
- ✓ бизнесті дамыту серпіні.

Пайда мен залал туралы есепті өзіміз де жасай аламыз. Бұл кірістер мен бизнес шығындары туралы нақты деректерді есепке алатын кәсіпкерлерге оңайырақ болады. Бірақ егер мұндай есеп болмаса, алдымен орташа мәндерді қолдануға болады.

Бір айдағы қызмет нәтижелерін осылайша есептеу оңайырақ әрі көрнекі. Сондықтан, ПменЗЕ жасау үшін бізге сатудан түскен түсім, тауарлар мен өнімдердің құны, ағымдағы шығындар бойынша қарастырылып отырған айдағы мәліметтер қажет. Жиналған ақпаратты ПменЗЕ кестесінде енгізу керек:

ПАЙДА МЕН ЗАЛАЛ ТУРАЛЫ ЕСЕП, АЙ

- 
1. Сатудан түскен пайда
 2. Сатылған тауардың өзіндік құны
 3. Жалпы пайда ($3 = 1 - 2$)
 4. Бизнестегі шығыстар
 5. Бизнестегі пайда ($5 = 3 - 4$)
 6. Жеке шығыстар
 7. Таза пайда ($7 = 5 - 6$)

ПменЗЕ негізгі құрылымынан көріп отырғаныңыздай, біз пайданың 3 түрін табамыз: жалпы пайда, бизнестен түсетін пайда, таза пайда.

Пайда түрлері және оны есептеу әдістері

ТАЗА ПАЙДА = пайда - өзіндік құн

Тауарлар мен өнімдерді сатудан пайда болатын бастапқы аралық пайда. Бизнес бойынша ілеспе шығыстарды есепке алмай іске асыру нәтижесін көрсетеді.

БИЗНЕСТЕГІ ПАЙДА = пайда - өзіндік құны - бизнестегі шығыстар

Кәсіпкердің отбасылық және өз қажеттіліктеріне ай сайынғы жеке шығыстарын есепке алмағанда, негізгі қызметтен түсетін пайда.

ТАЗА ПАЙДА = пайда - өзіндік құн - бизнестегі шығыстар - жеке шығыстар

Қарастырылып отырған кезеңдегі бизнестен түсетін қорытынды пайда. Бизнесің тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді. Кәсіпкердің иелігінде қалады және оның бизнесін одан әрі дамытуға және кеңейтуге пайдаланылуы мүмкін.

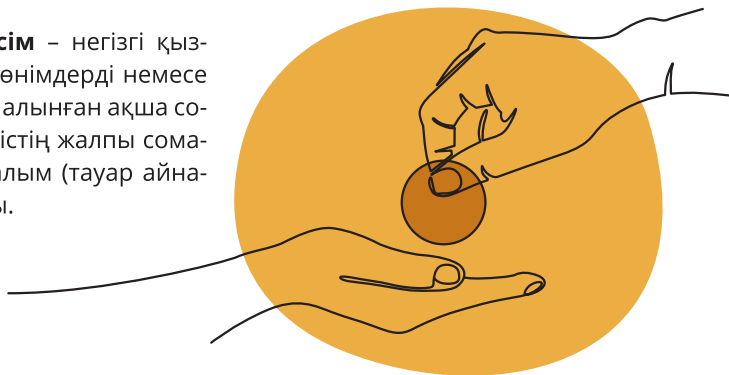


Пайданы есептеуде нақты нәтиже алу үшін түсім, шығындар мен шығындар туралы мәліметтерді ПменЗЕ-де дұрыс көрсету қажет. Мұны қалай жасау керектігін қарастырайық.

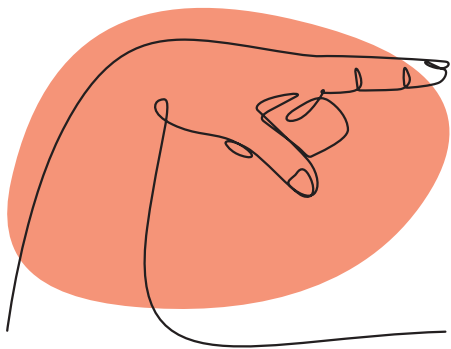
ПменЗЕ-де сатудан түскен түсімді анықтау

“Сатудан түскен түсім” бабында біз көрсетілген қызметтер мен сатылған тауарлардың бір айдағы нақты сату бағалары бойынша көлемін көрсетеміз.

Сатудан түскен түсім – негізгі қызметтен-тауарларды, өнімдерді немесе қызметтерді сатудан алынған ақша сомасы. Бір айдағы кірістің жалпы сомасы ай сайынғы айналым (тауар айналымы) деп те аталады.



Егер кәсіпкер сатудан түскен түсімнің күнделікті есебін жүргізсе, онда бір айдағы түсімнің жалпы сомасын есептеу өте оңай. Егер мұндай жазбалар жүргізілмесе, бірінші рет күнделікті түсімнің орташа деректерін пайдалануға болады. Бұл тәсілмен демалыс мен жұмыс күндеріндегі, көтерме мен бөлшек күндердегі түсімнің айырмашылығын ескерген жөн.



Мысалы, егер бір күндегі орташа түсім 60 000 теңгені құраса, онда бұл соманы бір айдағы жұмыс күндерінің санына көбейту керек. Егер біз аптасына бір демалыс күнімен жұмыс жасасақ, онда 26 жұмыс күнін аламыз. Осылайша, айына орташа кіріс тең болады:

$$60\,000 \times 26 = 1\,560\,000 \text{ теңге.}$$

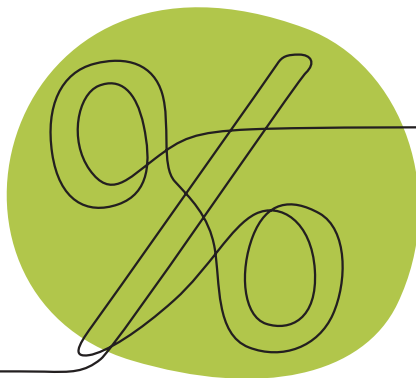
Шығындарды есептеу тәсілі қызмет түріне байланысты әр түрлі болуы мүмкін. Бизнесіңіздің негізгі бағыттары: сауда, өндіріс және қызмет көрсету үшін өзіндік құнды қалай есептеу керектігін қарастырайық.

Сауда үшін сатылған тауарлардың өзіндік құнын есептеу

Сауда үшін ПменЗЕ-ны құру кезінде ПменЗЕ-ның “Өзіндік құн” бабында түсімді есепке алатын бір айдағы сатудың бірақ тек сатып алу бағасы бойынша көлемін көрсетеміз.

Сатылған тауардың өзіндік құны – бұл сатып алу бағасы бойынша есептелген, бір айда сатылған тауардың көлемі.

Мысалы, егер 10 000 теңгеге тауар сатып алынса, ал 12 000 теңгеге сатылса, онда табыс бабында біз 12 000 теңге, ал өзіндік құн бабында – 10 000 теңге көрсетуге тиіспіз.



Сату құнын дұрыс есепке алу үшін сатылған әрбір өнім бірлігі туралы толық есеп жүргізілуі қажет. Үлкен көлемде және тауарлардың кең ассортиментімен, егер автоматтандырылған жүйелер болмаса, мұндай бухгалтерлік есепті жүргізу мүмкін емес. Мұндай жағдайларда сіз басқа тәсілді қолдана аласыз және өнімнің орташа үстеме бағасын қолдана отырып, өзіндік құнын есептеп шығарасыз.

Үстеме баға – бұл пайызбен көрсетілген өзіндік құнға немесе сатып алу бағасына үстеме.

Үстеме баға формула бойынша есептеуге болады:

$$\text{ҮСТЕМЕ БАҒА} = \left(\frac{\text{Сату бағасы}}{\text{Сатып алу бағасы}} - 1 \right) \times 100 [\%]$$

Мысалы, егер сатып алу бағасы 10 000 теңге, ал сату бағасы 12 000 теңге болса, онда үстеме баға тең болады:

$$\left(\frac{12\,000 \text{ тг}}{10\,000 \text{ тг}} - 1 \right) \times 100 \% = \mathbf{20\%}$$

Сіздің өніміңіздің орташа үстеме бағасын есептеу үшін Сіз ең танымал бірнеше өнім түрлерін ала алып, олардың үстеме бағасын есептеп, орташа мәнін таба аласыз.

ПменЗЕ-ны жасау үшін сатылған тауарлардың өзіндік құнының мөлшерін орташа үстеме бағаның мәнін қолдана отырып есептеуге болады:

$$\text{ӨЗІНДІК ҚҰН} = \frac{\text{Пайда}}{100 + \text{Үстеме баға}} \times 100$$

Мысалы, егер айына кіріс 2 400 000 және орташа үстеме баға 20% болса, онда шығындар тең болады:

$$\frac{2\,400\,000}{100 + 20} \times 100 = \mathbf{2\,000\,000 \text{ теңге}}$$

Осылайша, пайда және өзіндік құн туралы мәліметтерді біле отырып, біз жалпы са-
тудан түскен **жалпы табысты анықтаймыз:**

$$2\,400\,000 - 2\,000\,000 = \mathbf{400\,000 \text{ теңге}}$$

Өндірістегі өнімнің өзіндік құнының калькуляциясы

Алдымен өндіріс дегеннің не екенін анықтаймыз. **Өндіріс** – бұл техника, жабдық және қол еңбегінің көмегімен шикізат пен материалдардан дайын өнім жасау процесі.

Өндірістік қызметке, мысалы, наубайханалар, аспаздық, кондитерлік цехтар, кірпіш және тротуар плиткаларын өндіру, жиһаз цехтары, тас және металл бұйымдарын өндіру, тігін өндірісі және т.б. жатады.



Өндірістік қызметтің ПменЗЕ құнын есептеу үшін алдымен өнімнің құнын есептеу керек. Ол шикізат пен материалдардың құнын, сондай-ақ өндірістің тікелей шығындарын-өндіріс жұмысшыларына ақы төлеуді, техника мен жабдықты пайдалануды қамтуы мүмкін.

Жеке есептеу кезінде есептеуге тек шикізат пен материалдардың компоненттерін қосу жеткілікті болады. Қалған шығындарды бизнес бойынша шығыстарда ескеруге болады. Бұл пайданың соңғы нәтижесіне әсер етпейді, бірақ есептеулердің өзін айтарлықтай жеңілдетеді.

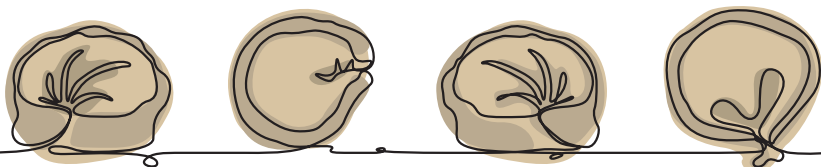
Есептеу кестесіне келесілер кіреді:

- шикізат пен материалдардың құрамдас бөліктері;
- олардың санын анықтау;
- бірлік үшін сатып алу бағасы;
- шығындардың жалпы құны.



1 қаптамадағы тұшпараның құнын есептеуді мысалда қарастырайық

Шикізат, материалдар	Саны, кг	Бағасы, теңге	Құны, теңге
Ұн	0,45	170	76,5
Ет	0,25	1 800	450
Пияз	0,25	110	27,5
Тұз	0,01	60	0,6
Дәмдеуіштер	0,01	2 200	22
Полиэтилен қаптамасы	1	2	2
ЖИЫНЫ:			578,6



Көріп отырғанымыздай, құрастырылған калькуляцияға сәйкес тұшпараның 1 қаптамасының құны 578,6 теңге болды. Осылайша, егер айына 1200 теңгеден 3000 орам тұшпара сатылса, онда біз оны ПменЗЕ-де осылайша көрсетеміз:

САТУДАН ТҮСКЕН ПАЙДА = 3 000 қапт. x 1 200 теңге = **3 600 000 теңге**

ӨЗІНДІК ҚҰН = 3 000 қапт. x 578,6 теңге = **1 735 800 теңге**

ЖАЛПЫ ПАЙДА = 3 600 000 теңге - 1 735 800 теңге = **1 864 200 теңге**

Егер сатылған өнімнің саны есепке алынбаса, саудадағыдай, сатудың өзіндік құнын түсім мен үстеме баға арқылы есептеуге болады: бір айдағы түсім 3 600 000 теңгені құрады. Сату бағасы 1200 теңгені және қаптаманың өзіндік құны 578,6 теңге болған кезде үстеме баға:

$$\left(\frac{1\,200}{578,6} - 1 \right) \times 100\% = \mathbf{107,4\%}$$

Онда өзіндік құн:

$$\frac{3\,600\,000}{100 + 107,4} \times 100 = \mathbf{1\,735\,776\,теңге}$$

Шығындарды есептеудің екі әдісін іс жүзінде қолдануға болады, шамалы сәйкессіздік алынған мәндердің дөңгелектенуіне байланысты болуы мүмкін.



Қызмет көрсету саласын есепке алудағы ерекшеліктер

Қызмет көрсету саласындағы сату мәні негізгі құралдарды, зияткерлік немесе қол еңбегін пайдалану арқылы халыққа көрсетілетін қызметтің өзі болып табылады.

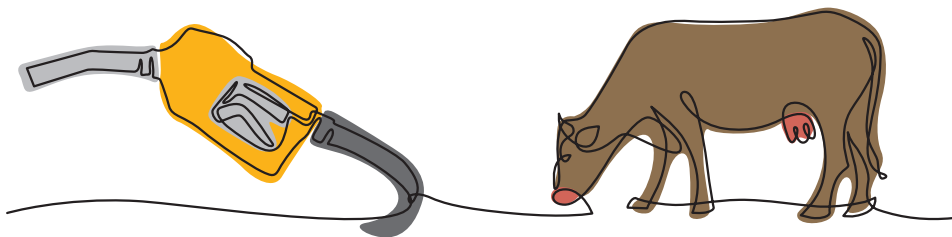
Қызметтерге, мысалы, сұлулық салондары, емдеу бөлмелері, ТҚС және шиномонтаж, балабақшалар, оқыту орталықтары, жөндеу бригадалары, тұрғын үй және коммерциялық жылжымайтын мүлікті жалға беру, жолаушылар және жүк тасымалдау, фитнес-залдар және т. б. жатады.

Қызмет көрсету саласының негізгі ерекшелігі қайта сатылмайды немесе шикізаттан дайындалмайды.



☞ Осылайша, қызмет көрсету кезінде ПменЗЕ-де сатудың өзіндік құнын есептеу **жүргізілмейді**. Барлық ілеспе шығындарды, шығыс материалдарды қоса алғанда, ПменЗЕ шығындарында көрсетіледі.

пайдалы! Әрбір кәсіпкер қызметінің ресми атауына қарамастан, оның бизнес өндірісі, қызметтері немесе саудасы қандай түрге жататынын түсінуі керек.

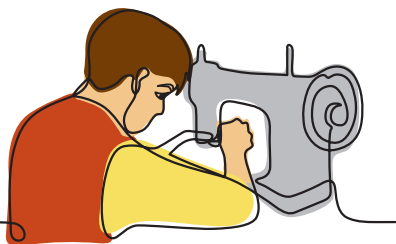


Мысалы, жанармай құю бекеттері ресми түрде ЖЖҚБ-ға жатады. Ал іс жүзінде бұл сауда, өйткені ЖЖМ қайта сатылады.

Немесе мал шаруашылығы – мал бордақылау. Шын мәнінде, бұл да сауда. Малдың сатып алу бағасы – өзіндік құн, бордақылауға жұмсалатын шығындар бизнес бойынша шығыстарда көрсетіледі.



Қоғамдық тамақтандыру қызметтері – бұл өнімдерден (шикізаттан) дайын тағамдар өндіру.



Өсімдік шаруашылығы – қаржылық тұрғыдан алғанда, қызметтің бұл түрін өндіріске жатқызу керек, өйткені өскіндер (жартылай фабрикаттар) алдымен тұқымнан (шикізаттан) пайда болады, содан кейін дақылға (дайын өнімге) айналып, алынады.

Немесе, мысалы, тігуді алайық. Егер тігу өз материалдарынан жүзеге асырылса, онда бұл өндіріске қатысты, егер жұмыс тапсырыс берушінің материалдарынан тапсырыс берілсе, бұл қызметке жатады.

ПменЗЕ-де қандай шығыстарды көрсету қажет

Бизнестегі шығыстар – бұл біздің қызметімізді жүзеге асырумен бірге қарастырылатын кезеңнің барлық ағымдағы шығындары.

Шығыстар жоспарланған және күтпеген, төленген немесе әлі төленбеген болуы мүмкін, бірақ осы айға қатысты барлық шығыстар қарастырылатын айға арналған ПменЗЕ-да көрсетіледі.

БИЗНЕС ШЫҒЫНДАРЫНЫҢ МҮМКІН ТҮРЛЕРІН ҚАРАСТЫРАЙЫҚ

ЖҰМЫСКЕРЛЕРДІҢ ЖАЛАҚЫСЫ:

тұрақты және уақытша жұмыскерлердің бонустары мен сыйақыларын ескере отырып, белгіленген және кесімді.

САЛЫҚТАР:

бір айдағы қайта есептеудегі бизнес бойынша барлық салықтар.

БАЙЛАНЫС ШЫҒЫНДАРЫ:

ұялы және қалалық байланыс, интернет және басқа да байланыс төлемдері.

САТЫП АЛУШЫЛАРҒА ТАУАРЛАР МЕН ӨЗ ӨНІМДЕРІН ЖЕТКІЗУ

ШЫҒЫС МАТЕРИАЛДАРЫ:

кеңсе тауарлары, жуу құралдары, лак-бояу құралдары, қосалқы бөлшектер, принтерлерге арналған картридждер және т. б.

ӨСІМДІК ШАРУАШЫЛЫҒЫНА АРНАЛҒАН ТЫҢАЙТҚЫШТАР ЖӘНЕ ТЫҢАЙТҚЫШТАР:

орташа айлық шығын.

БАНКТІК ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ:

кәсіпкердің шотын жүргізгені үшін, төлемдер мен аударымдар үшін комиссия, төлем карталарына қызмет көрсету және т. б.

БАСҚА ШЫҒЫНДАР

ЖАЛДАУ:

бизнес үшін негізгі құралдарды жалдаудың нақты құны.

КОММУНАЛДЫҚ ТӨЛЕМДЕР:

жарық, су, газ, жылыту, қоқыс шығару және т. б.

КӨЛІК ШЫҒЫНДАРЫ:

автокөлікке техникалық қызмет көрсету, ЖЖМ құю, сақтандыру, тұрақ, жуу, айыппұлдар және т. б.

ЖЕТКІЗУШІЛЕРДЕН ТАУАР МЕН ШИКІЗАТТЫ ЖЕТКІЗУ:

жүкті тасымалдау және сақтандыру, кедендік рәсімдеу және басқа шығындар.

МАЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫНА АРНАЛҒАН ЖЕМШӨП ПЕН ҚОСПАЛАР:

ай сайынғы шығын.

ЖАРНАМА

АҒЫМДАҒЫ ЖӨНДЕУ:

жұмыс істеу қабілетін қолдау үшін негізгі құралдарды тұрақты жөндеу және қызмет көрсету.

ӨНДІРІСТІК АҚАУ, ТАУАРДЫ БҮЛДІРУ, ЕСЕПТЕН ШЫҒАРУ

МАҢЫЗДЫ! ПменЗЕ-дағы шығыстар қарастырылып отырған айға қатысты шығыстар, тіпті олар әлі төленбеген немесе бұрын төленген шығыстар есепке алынады.

➤ Мысалы, сәуір айының басында үй-жайды жалға алу бойынша тоқсан ішінде 240 000 теңге мөлшерінде алдын ала төлем жасады. Сәуір айындағы ПменЗЕ-да “Жалға алу” бабында тек сәуір айындағы жалдау ақысын $240\,000 : 3 \text{ ай} = 80\,000$ теңге есепке аламыз.

Сатушының сәуір айындағы жалақысы 110 000 теңгені құрады, бірақ төлем 4 мамырға жоспарланған. Дегенмен, сәуір айына есептеу бойынша ПменЗЕ-ның “Жалақы” бабында 110 000 теңге ескерілуі тиіс.

Кәсіпкер салықтарды жарты жылда 1 рет төлейді. “Салықтар” бабында қарастырылып отырған айдағы салық мөлшері ғана ескеріледі.

ПменЗЕ-ның “Жеке шығыстар” бабының бизнестегі шығыстарға қатысы жоқ, бірақ бұл ретте кәсіпкердің өзінің шығыстарының ажырамас бөлігі болып табылады және оның таза пайдасының мөлшеріне әсер етеді. “Жеке шығыстарда” кәсіпкердің отбасын асырауға арналған ай сайынғы шығыстары көрсетіледі, оның ішінде:

✓ тұру және тамақтану;

✓ коммуналдық төлемдер және үй шығындары;

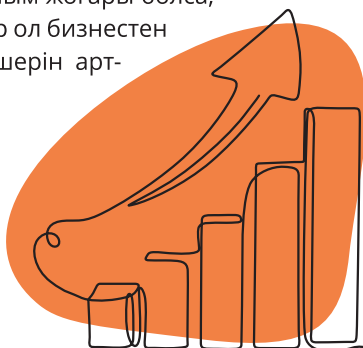
✓ емдеу және оқыту;

✓ бір айға арналған басқа да отбасылық және жеке бюджет.

МАҢЫЗДЫ! ПменЗЕ-ның “Жеке шығыстар” бабында тек отбасын күтіп-бағу үшін, әдеттегі өмір салтын жүргізуге мүмкіндік беретін қажетті шығыстар ғана ескеріледі. Машиналар мен пәтерлерді сатып алу, күрделі жөндеу, демалысқа бару, үйлену тойлары, мерейтойлар және т. б. сияқты ірі сатып алулар мен шығындар ағымдағы шығындар болып табылмайды және ПменЗЕ-де көрсетілмейді.

ПменЗЕ жасау нәтижесінде біз бизнестің кірістілігінің ең маңызды көрсеткіші – таза пайданы аламыз. Таза пайда мөлшері неғұрлым жоғары болса, бизнес соғұрлым сәтті болады. Бұл таза пайда, егер ол бизнестен алынбаса, бизнестегі меншікті капиталдың мөлшерін арттырады және оның өсуіне мүмкіндік береді.

Осылайша, біз кірістер мен шығындар туралы есеп берудің құрылымы мен ережелерін қарастырдық. Алынған білімнің көмегімен әрбір кәсіпкер өз бизнесінің айналымы мен кіріс мөлшерін дербес есептей алады.



Сауда үшін ПменЗЕ құруға мысал келтіру

1-МЫСАЛ: ЖЕМІС-ЖИДЕК САТУ

Меруерт ағымдағы жылдың наурыз айынан бастап базарда жеміс сатумен айналысып келеді. Ол оңайлатылған декларация негізінде арнаулы салық режимін қолданады. Ол маусым айында өз бизнесінің ПменЗЕ-ні жасады.



ПАЙДА ЖӘНЕ ШЫҒЫНДАРДЫҢ ЕСЕБІ, МАУСЫМ

Сатудан түскен пайда	3 380 000
Сатылған тауардың өзіндік құны	2 913 793
ЖАЛПЫ ПАЙДА	466 207
БИЗНЕСТЕГІ ШЫҒЫСТАР	225 600
Орынды жалға алу	80 000
Салық	101 400
Көлік шығыстары	38 000
Байланыс қызметтері	2 200
Тауарды бүлдіру және есептен шығару	4 000
БИЗНЕСТЕН ТҮСЕТІН ПАЙДА	240 607
Жеке шығындар	120 000
ТАЗА ПАЙДА	120 607

✓ Меруерт жаңа ғана кіріс есебін жүргізе бастады, бірақ оның маусым айындағы толық деректері жоқ. Дегенмен, ол маусым айында күніне орташа түсім 130 000 теңгені құрағанын есептей алды. Маусым айының 26 жұмыс күніндегі жалпы кірісі **$130\,000 \times 26 = 3\,380\,000$ теңгеге** тең болды.

✓ Өзіндік құнды анықтау үшін Меруерт ең көп сатылатын тауардың орташа үстеме бағасын есептеді.

- Тәтті шие 600 теңгеге сатып алынып, 700 теңгеге сатылды, үстеме бағасы:

$$\left(\frac{700}{600} - 1 \right) \times 100\% = \mathbf{16,7\%}$$

- Жидектер 1180 теңгеге сатып алынып, 1365 теңгеге сатылды, үстеме бағасы:

$$\left(\frac{1\,365}{1\,180} - 1 \right) \times 100\% = \mathbf{15,7\%}$$

✓ Орташа үстеме бағасы: $\frac{16,7\% + 15,7\%}{2} = \mathbf{16\%}$

✓ Орташа үстеме бағаны қолдана отырып, маусым айында сатылған тауарлардың құны есептелді:

$$\frac{3\,380\,000}{100 + 16} \times 100\% = \mathbf{2\,913\,793 \text{ теңге}}$$

✓ Бизнес шығыстарында Меруерт ескерді:

- базардағы 80 000 теңгені құрайтын, жалға алғаны үшін ай сайынғы төлемді;
- маусымдағы түсімнен 3% мөлшеріндегі кәсіпкерлерге оңайлатылған салық (оңайлатылған декларация негізінде арнайы салық режимі) $3\,380\,000 \times 0,03 = 101\,400$ теңге.

ПАЙДАЛЫ! ЖК үшін оңайлатылған салық жарты жылда бір рет ақпан және тамыз айларында төленеді және Меруерт төлемді әлі төлеген жоқ, маусымдағы салық маусым түсімінің 3% мөлшерінде есептелді.

-
- Көлік шығыстарына жұмыс күндері 1400 теңге және демалыс күндері 400 теңге жұмсалады. $1400 \times 26 \text{ күн} + 400 \times 4 \text{ күн} = 36\,400 + 1600 = 38\,000$;
 - интернеті бар ұялы байланыс пакеті үшін ай сайынғы төлем 2200 теңгені;
 - әр апта сайын 1000 теңгеге жуық жеміс-жидек бүлінеді немесе тауарлық түрін жоғалтады. Осылайша, Меруерт бір айда “Тауарды бүлдіру және есептен шығару” бабында көрсетті: $1000 \times 4 \text{ апта} = 4\,000$ теңгені.



Меруерт тұрмыс құрмаған, ата-анасымен бірге тұрады, өзінің ай сайынғы шығындарына аптасына 30 000 теңге жұмсайды. “Жеке шығындар” бабында соманы көрсетті: $30\,000 \times 4 \text{ апта} = 120\,000$ теңгені.

**Осылайша, Меруерттің маусым айындағы
жеміс сату қызметінің нәтижелері:**

Ай сайынғы жеміс айналымы (пайда)

3 380 000 теңге

Қарызға алудан түскен жалпы пайда

$3\,380\,000 - 2\,913\,793 = \mathbf{466\,207 \text{ теңге}}$

Бизнестегі шығындар

$80\,000 + 101\,400 + 38\,000 + 2\,200 + 4\,000 = \mathbf{225\,600 \text{ теңге айына}}$

Бизнестегі пайда

$466\,207 - 225\,600 = \mathbf{240\,607 \text{ теңге айына}}$

Таза пайда

$240\,607 - 120\,000 = \mathbf{120\,607 \text{ теңге}}$

Келесі бөлімде біз ПменЗЕ жасау кезінде алынған нәтижелерді қалай талдау керектігін, бизнесіміздің тиімділігін, оның болашақтағы перспективаларын қалай бағалау керектігін талдаймыз.



Бизнестің табыстылығы туралы қандай қорытынды жасауға болады

ПменЗЕ-ді өз бетінше құрастырудағы маңызды ережелердің бірі – объективті болу, тек нақты деректерді көрсету.

Тек осындай тәсілмен ғана бизнесті бағалаудың объективті нәтижелерін көруге және ақылға қонымды шешімдер қабылдауға болады. Сондықтан, деректерді есепке алу кезінде барынша сақтанымпаз тәсілді қолданған және бизнес көрсеткіштерін асыра бағаламаған дұрыс екенін тағы да атап өткен жөн.



ПменЗЕ-нің НӘТИЖЕЛЕРІ НЕНІ КӨРСЕТЕТІНІН ЖӘНЕ ОЛАРДЫ ҚАЛАЙ ДҰРЫС БАҒАЛАУ КЕРЕКТІГІН ҚАРАСТЫРАЙЫҚ

1. Жоғарыда айтылғандай, ПменЗЕ-дегі түсім бір айдағы тауардың ай сайынғы айналымын сату бағаларын, ал өзіндік құн – сатып алу бағалары бойынша айналымды көрсетеді. Егер ПменЗЕ-нің ай сайынғы өзіндік құнын баланстағы ТМҚ тауарының қалдықтарымен салыстыратын болсақ, тауар қорлары қанша уақытқа жететінін көреміз. Дәлірек айтқанда, бұл кезеңді коэффициенттің – айналым жылдамдығының көмегімен есептеуге болады:

$$K_{т/а} = \frac{\text{ТМҚ (баланс)}}{\text{Бір айдағы сатудың өзіндік құны (ПменЗЕ)}} \times 30 \text{ [күн]}$$

Осылайша, біз тауардың қалған бөлігін сатуға болатын күндер санын аламыз.

МАҢЫЗДЫ! Тауар айналымының жылдамдығын есептеу кәсіпкерлерге жұмыста тоқтап қалуларды болдырмау үшін, тауарды уақытында жеткізуді жолға қоюға, сондай-ақ сатып алу көлемдерін бақылауға және артық тауарлар мен тауар өндірілуіне жол бермеуге мүмкіндік береді.

Түсінікті болу үшін жеміс сататын Меруерттің мысалын қарастырып көрейін. 1 шілдедегі баланста тауардың қалдығы 196 900 теңгені құрады, маусым айында ПменЗЕ-ден айына өзіндік құны бойынша 2 913 793 теңге жеміс-жидек сатылатынын көріп отырмыз. Тауар айналымының жылдамдығын есептейік:

$$K_{т/а} = \frac{196\,900}{2\,913\,793} \times 30 = 2 \text{ күн}$$

Бұл Меруерттің жемістің барлық жеткізілімін 2 күнде сата алатындығын білдіреді. Жемістердің тауар айналымы базарда өте жылдам. Жемістер – тез бұзылатын тауар, Меруерт базарда оларды дұрыс сақтай алмайды, сондықтан қор 2 күннен астам уақыт ішінде тауар шығынын арттыруы мүмкін.

- 2.** Сондай-ақ, өз бизнесіміздің табысын талдау кезінде біз “Табыс” пен “Бизнестен түсетін пайданың” арақатынасына назар аударуымыз керек. Белгілі бір айлық кіріс айналымы болған кезде ғана бір айда алынатын пайда шығады. Егер кіріс азайса, пайда да автоматты түрде азаяды. Тиісінше, кіріс деңгейін ұстап тұру үшін баланстағы айналым капиталын азайтпау қажет.



Айналым капиталы, кіріс және пайда арасындағы қатынасты сақтау үшін бизнестен түсетін кірістің (үлкен шығындарды мен бизнестен тыс сатып алуларды, іс-шаралар мен демалысқа арналған шығындарды және т. б. болдырмау) жылыстауын бақылау қажет.

- 3.** Бизнесті дамыту үшін кредитті пайдаланатын кәсіпкерлер өздерінің төлем қабілеттілігін және кредитті уақытында өтеу мүмкіндігін бағалауы өте маңызды:

Таза пайда > ∑ кредит бойынша барлық төлемдер

Егер таза пайда барлық кредит төлемдердің жалпы сомасынан көп болса, онда мұндай кредит алу бизнестің өсуіне ықпал етеді. Керісінше болған жағдайда, кредит жүктемесі тым жоғары болып, белгілі бір уақытта бизнестің кірісі кредитті өтеуге жетпей қалуы мүмкін, нәтижесінде айналым капиталы, кіріс және тиісінше пайда да азаяды.

4. Бір айға ПменЗЕ жасаған кезде біз осы кезеңдегі қызметтің нәтижесін ғана көре аламыз. Егер кәсіпкер ай сайын үнемі есеп беріп, жүйелі түрде сипаттайтын болса, онда ол бизнестің дамуының барлық динамикасын көре алады, өзгерістердің себептерін түсінеді және сұрақтарына жауап алады:

БИЗНЕС ҚАЛАЙ ДАМИДЫ?

Тұрақтылық, өсу немесе құлдырау, маусымдық бизнестің болуы.

БИЗНЕСТІҢ ӨСУІНЕ НЕМЕСЕ ҚҰЛДЫРАУЫНА НЕ ӨСЕР ЕТТІ?

Айналымдар өсті немесе құлдырады, тауардың бағасы өзгерді, бизнес шығындары немесе жеке шығындар өзгерді.

Ағымдағы динамиканы және өзгерістердің қарқынын бақылау бізге болып жатқан өзгерістердің сыртқы себептерін түсінуге мүмкіндік береді:

АЙНАЛЫМНЫҢ АЗАЮЫ НЕГЕ БАЙЛАНЫСТЫ?

Тауардың немесе өнімнің сапасы нашарласа, бәсекелестер пайда болса, сауда нүктесінің патенттілігі төмендесе, маусымдық құлдырау орын алса.

ПАЙДА НЕНІҢ ЕСЕБІНЕН ӨСТІ?

Бизнес кеңейсе, жаңа сауда нүктелері ашылса, тауар ассортименті өзгерсе, жарнаманың нәтижесінде, жаңа сатушы келсе, баға өзгерсе, маусымға байланысты өсуі.

ШЫҒЫСТАРДЫҢ ҚҰРЫЛЫМЫНА НЕ ӨСЕР ЕТТІ?

Процестерді автоматтандыру, қызметтерді жаңа жеткізушілер, жабдықтарды жаңғырту, еңбекақы төлеу мен бизнесті ұйымдастырудағы өзгерістер.



Меруертті қайта мысалға алатын болсақ. Ол өз бизнесінің даму серпінін бағалауды шешті және жұмыстың алдыңғы айларында келесі деректерді толтырды.

ПменЗЕ	НАУРЫЗ	СӘУІР	МАМЫР	МАУСЫМ
Сатудан түскен пайда	820 000	1 340 000	2 860 000	3 380 000
Сату құны	706 897	1 155 172	2 465 517	2 913 793
ЖАЛПЫ ПАЙДА	113 103	184 828	394 483	466 207
БИЗНЕСТЕГІ ШЫҒЫСТАР	146 800	163 400	209 000	225 600
Орынды жалға алу	80 000	80 000	80 000	80 000
Салық (түсімнің 3%)	24 600	40 200	85 800	101 400
Көлік шығындары	38 000	38 000	38 000	38 000
Байланыс қызметтері	2 200	2 200	2 200	2 200
Тауарды бүлдіру, есептен шығару	2 000	3 000	3 000	4 000
БИЗНЕСТЕН ТҮСЕТІН ПАЙДА	-33 697	21 428	185 483	240 607
Жеке шығындар *	0	0	120 000	120 000
ТАЗА ПАЙДА	-33 697	21 428	65 483	120 607

*Меруерт алғашқы 2 айда барлық қаражатын бизнеске салғандықтан, осы кезеңде жеке шығындар болған жоқ.

Меруерттің ПменЗЕ мысалында төрт ай жұмыс барысында біз оң динамиканы және табыстың айтарлықтай өскенін байқай аламыз.

Мұндай көрініс бизнестегі стартты табысты бастауына байланысты оң серпінге ие – шығыннан бастап 120 607 теңгеге дейін таза пайда тапты. Біз Меруерттің 4 ай ішінде тапқан қаражатын бизнеске салып, кірісті көбейтіп, пайда таба алғанын көреміз.

Сонымен қатар, Меруерттің жеміс-жидек сатуы маусымдық бизнес екенін естен шығармаған абзал. Біз қазір ПменЗЕ-да көріп отырған көрсеткіштердің өсуі маусымның басталуына тікелей байланысты болуы мүмкін. Бұл жағдайда Сіз айналымдар мен пайданың маусымдық құлдырауына дайын болуыңыз тиіс.

- 5.** Әр кәсіпкер өз бизнесіне залал келтірмеуге тырысады (таза пайда < 0). Бұған қол жеткізу үшін Сіз қандай табыс тапқан кезде **шығынсыздық нүктеге** жететініңізді түсінуіңіз керек (таза пайда = 0), яғни, пайда осы көрсеткіштен төмен болмауы тиіс.

Меруерт сонымен қатар өз бизнесі үшін шығынсыздық нүктесі – таза пайда = 0-ге тең болатын кірісті есептеді.

ПАЙДА МЕН ЗАЛАЛ ТУРАЛЫ ЕСЕП, АЙ	
Сатудан түскен пайда	2 505 600
Сатылған тауардың өзіндік құны	2 160 000
ЖАЛПЫ ПАЙДА	345 600
БИЗНЕС БОЙЫНША ШЫҒЫСТАР	225 600
БИЗНЕСТЕН ТҮСЕТІН ПАЙДА	120 000
Жеке шығындар	120 000
ТАЗА ПАЙДА	0

Осылайша, егер шығындар мен үстеме баға өзгермесе, Меруерттің бизнесіндегі минимал пайда 2 505 600 теңгені немесе күніне шамамен 96 400 теңгені құрауы тиіс. Енді ол болашақта пайда табу үшін оған осы деңгейді ұстануы қажет екендігін, күнделікті сату деңгейі 96 400 теңгеден жоғары болу керектігін біледі.

- 6.** Біз бизнесімізге қаражатты қаншалықты тиімді салғанымызды түсіну үшін біз өз капиталымыздың табысын (тиімділігін) анықтай аламыз:

$$\text{КАПИТАЛ ТИІМДІЛІГІ} = \frac{\text{Бір жылдағы таза пайда}}{\text{Меншікті капитал (баланс)}} \times 100 [\%]$$

“Бір жылдағы таза пайда” ретінде Сіз жылдық пайда бойынша ПменЗЕ-нің нақты көрсеткіштерін ала аласыз немесе бір айдағы орташа таза пайданың негізінде есептей аласыз:

$$\text{БІР ЖЫЛДАҒЫ ТАЗА ПАЙДА} = \text{Бір айдағы орташа таза пайда} \times 12 [\text{ай}]$$

Табыстылық коэффициенті – бизнес тиімділігін көрсететін ең көрнекі көрсеткіштердің бірі. Бұл бізге салынған меншікті капиталдан түскен пайданың қайтарымының жылдық пайызын көрсетеді.

Бизнеске капитал салу тиімді болады егер:

К КАПИТАЛ ТИІМДІЛІГІ > ДЕПОЗИТТІҢ ЖЫЛДЫҚ МӨЛШЕРЛЕМЕСІ

Мысалы, егер таза пайда айына орташа 50 000 теңгені, ал меншікті капитал 5 800 000 теңгені құраса, онда пайдасы құрайды:

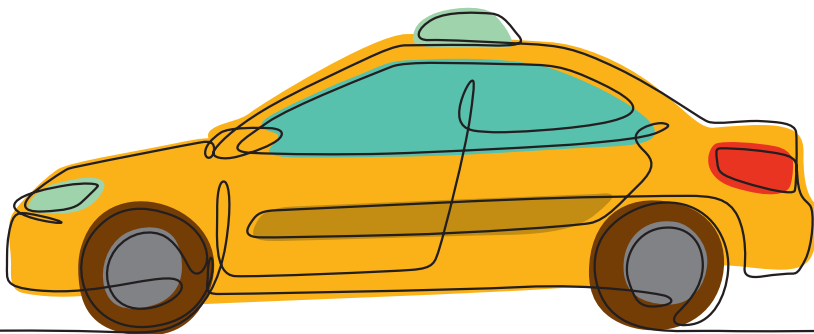
$$\text{К КАПИТАЛ ТИІМДІЛІГІ} = \frac{50\,000 \times 12}{5\,800\,000} \times 100\% = 10\%$$

Бұл жағдайда меншікті капиталдың пайдасы депозиттердің жылдық мөлшерлемесіне жақын. Ал бұл өз капиталыңызды 5 800 000 теңге мөлшеріндегі депозитке салып, бизнеске қауіп төндірмей, жыл сайын осындай табыс алу оңайырақ әрі сенімді болатынын білдіреді.

**Әр түрлі бизнес түрлеріне
ПменЗЕ құрастыруға мысалдар**

2-МЫСАЛ: ТАКСИ ҚЫЗМЕТІ (ЖЕКЕ ТАСУ)

Бірнеше жыл бұрын Азамат жеке тасымалдаумен айналыса бастады. Такси қызметін жұбайына рәсімделген өз автомобилімен көрсетеді. Азамат “Такси Плюс” қосымшасы арқылы жұмыс істейді, тапсырыстарды ұялы телефонға алады. Азамат өзін жақсы табыс табамын деп есептейді, бірақ табыстың нақты сомасын атай алмайды. Сондықтан ол есеп құруды және қаржылық есептіліктердің көмегімен өз ісінің жай-күйі мен табысын анықтауды шешті.



Алдында Азамат 14 қазанға баланс жасағанда бір күндегі орташа пайданы және қыркүйек айындағы шығыс деректерін пайдалана отырып, ПменЗЕ-ны есептеуге кірісті.

ПАЙДА МЕН ЗАЛАЛ ТУРАЛЫ ЕСЕП, ҚЫРКҮЙЕК		Есептер
Қызметтерден түсетін пайда	260 000	Күніне орташа алғанда 10 000 тг, 26 жұмыс күні. $10\,000 \times 26 = 260\,000$ теңге.
ЖАЛПЫ ПАЙДА	260 000	Жалпы пайда = Қызметтен түсетін пайда
БИЗНЕСТЕГІ ШЫҒЫНДАР	122 500	Барлық шығыстар сомасы
Автокөлікті сақтандыру	1 100	Жылына 13 200 тг есеппен. $13\,200 : 12 = 1\,100$ теңге айына.
Салықтар	3 600	Автокөлік салығы жылына 7 200 теңге. $7\,200 : 12 = 600$ теңге айына. Қалада БЖТ салығы (бірыңғай жиынтық төлем) 2 917 теңгені құрайды және терминал комиссиясы қосылады, жалпы сомасы 3 000 теңге.
ЖЖМ	54 500	Бензинге арналған шығыстар күн сайын 2 000 теңгені құрайды, май 4 айда 1 рет ауыстырылады, шамамен 10 000 теңге. $2\,000 \times 26 = 52\,000$ теңге айына. $10\,000 : 4 = 2\,500$ теңге айына.
Байланыс қызметтері	1 800	Ұялы байланыс және интернет қызметтерінің топтамасы айына 1 800 тг.
Қосымшаны пайдаланғаны үшін комиссия	52 000	“Такси Плюс” қосымшасы тапсырыс мөлшерінің 20%-ын ұстайды. $10\,000 \times 0,20 \times 26$ күн = 52 000 тг айына.
Ағымдағы жөндеу	7 500	Автомобильді жөндеу және техникалық қызмет көрсету жылына шамамен 90 000 тг есебінен: $90\,000 : 12 = 7\,500$ теңге айына.
Айыппұлдар	2 000	2 айда 1 рет максимум 4 000 теңге. $4\,000 : 2 = 2\,000$ теңге айына.
БИЗНЕСТЕН ТҮСЕТІН ПАЙДА	137 500	Жалпы пайда – Бизнесітегі шығыстар
Жеке шығыстар	80 000	Тұру және отбасы шығындары.
ТАЗА ПАЙДА	57 500	Бизнестен түсетін пайда – Жеке шығыстар

Жасалған есепті талдай келе Азамат бизнесіндегі келесі жағдайды көрді:

- ✓ бизнес ай сайын орта есеппен 137 500 теңге табыс әкелетінін;
- ✓ оның жеке шығындарын алып тастағандағы таза пайда 57 500 теңгені құрайтынын. Ол бұл соманы бизнеске немесе отбасына зиян келтірместен кредитті өтеу үшін кейінге қалдыруы, жинақтауы немесе пайдалануы мүмкін.
- ✓ Мұндай деректер кезінде таза пайда = 0-ге тең, шығынсыздық нүктесі айына шамамен 169 000 теңге түсім кезінде қол жеткізіледі. Осылайша, Азамат шығынсыз жұмыс істеу үшін күніне ең аз қажетті түсімді 6 500 теңгегені құрауы тиіс.
- ✓ Бизнес салған қаражаттың пайдасы 34%-ды құрайды:

$$\text{КАПИТАЛ ТИІМДІЛІГІ} = \frac{57\,500 \times 12}{2\,003\,000} \times 100\% = \mathbf{34\%}$$

Бұл көрсеткіш банктер ұсынатын депозиттер бойынша жылдық мөлшерлемелерден бірнеше есе асып түседі, демек, Азаматтың бизнесте пайдаланатын меншікті қаражаты тиімді жұмыс істеп, жақсы табыс әкеледі деген сөз.

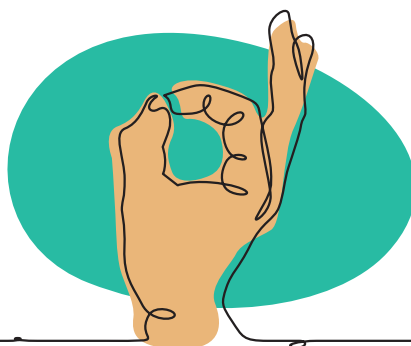


Көбінесе, оңайлатылған ПменЗЕ-ны жасау кезінде кәсіпкерлер нақты көрсеткіштерді есептеуі үшін орташа деректерді пайдаланады.

Мысалы, Азамат ПменЗЕ-дағы түсімді анықтау үшін бір күндегі пайданың орташа мәнін пайдаланды. Бірақ әріптесімен әңгіме барысында ол мобильді қосымшада тапсырыстардың бүкіл тарихы сақталатынын және нақты пайданың деректерін есептеуге болатындығын білді. Қыркүйек айында ол 278 200 теңгені құрады.

ПАЙДА МЕН ЗАЛАЛ ТУРАЛЫ ЕСЕП, ҚЫРКҮЙЕК	
Қызметтен түсетін пайда	278 200
ЖАЛПЫ ПАЙДА	278 200
БИЗНЕСТЕГІ ШЫҒЫСТАР	126 140
Автосақтандыру	1 100
Көлік салығы	3 600
ЖЖМ	54 500
Байланыс қызметтері	1 800
Қосымшаны пайдаланғаны үшін комиссия	55 640
Ағымдағы жөндеу	7 500
Айыппұлдар	2 000
БИЗНЕСТЕН ТҮСЕТІН ПАЙДА	152 060
Жеке шығыстар	80 000
ТАЗА ПАЙДА	72 060

Көріп отырғанымыздай, нақты таза пайда Азамат күткеннен де артып кетті. Болашаққа жоспарлау кезінде ол өзінің мүмкіндіктерін дәлірек түсіне алады.



3-МЫСАЛ: СҰЛУЛЫҚ САЛОНЫ

Сұлулық салоны 7 жыл жұмыс істейді, оның иесі екі дос – Светлана мен Роза, олар бизнесті бірге жүргізіп келеді және пайдасын екіге бөлуде. Бірлескен жұмыстың ашықтығы үшін олар ішкі есеп жүргізуді және басқару есептері арқылы өз бизнестерін талдауды үйренгісі келеді.



Светлана мен Роза есеп дәптерлерінің барлық деректерін жазып, есептеп, соңғы 3 айдағы ПменЗЕ-ні жасауға тырысты.

Алайда, кіріс бабында қандай соманы көрсету керектігін анықтаған кезде, олар ұзақ уақыт күмәнданды және жалпы кірісті 2 бағытқа бөлу керек деп шешті.

- Маникюр шеберлері мен шаштараздардың **қызметтерінен түсетін пайда:**

сәуірде	мамырда	маусымда
2 140 000 теңге	1 980 000 теңге	2 210 000 теңге

- “Beauty” фирмасының шаш күтіміне арналған құралдардың **саудасынан түсетін түсім:**

сәуірде	мамырда	маусымда
432 000 теңге	486 000 теңге	482 400 теңге

Тиісінше, “Сатудың өзіндік құны” ПменЗЕ-де тек сауда бағыты үшін ескеріледі. Қызметтерде өзіндік құн есептелмейді.

Өзіндік құнды анықтау үшін кәсіпкерлер сатылатын өнімнің үстеме бағасының мөлшерін есептеуді ұйғарды. Баланс жасау кезінде олар “Beauty” фирмасының қалған тауарын алып тастады және жалпы сомасы сату бағасы бойынша 480 000 теңге деп және сатып алу бағасы бойынша 400 000 теңге деп алды. Барлық қалған тауардың орташа үстеме бағасы 20%-ды құрады:

$$\text{ҮСТЕМЕ БАҒА} = \left(\frac{480\,000}{400\,000} - 1 \right) \times 100\% = \mathbf{20\%}$$

Үстеме бағаның көмегімен “Сатудың өзіндік құны” есептеді:

сәуірде

$$\text{ӨЗІНДІК ҚҰН} = \frac{432\,000}{100 + 20\%} \times 100 = \mathbf{360\,000 \text{ теңге}}$$

мамырда

$$\text{ӨЗІНДІК ҚҰН} = \frac{486\,000}{100 + 20\%} \times 100 = \mathbf{405\,000 \text{ теңге}}$$

маусымда

$$\text{ӨЗІНДІК ҚҰН} = \frac{482\,400}{100 + 20\%} \times 100 = \mathbf{402\,000 \text{ теңге}}$$

“Бизнес шығындары” ретінде Светлана мен Роза келесілерді ескерді:

- ⑤ **шеберлердің жалақысын** – олар 50/50 шартпен жұмыс істейді, демек, осы бапта көрсетілетін қызметтерден түсетін пайданың 50%-ы ескерілетін болады;
- ⑤ **әкімшілердің жалақысы** – салонда 2 әкімші ауысыммен жұмыс істейді, әрқайсысы күніне 3 000 теңге алады, салон демалыссыз жұмыс істейді;
- ⑤ қызмет көрсету үшін **материалдар шығысы** (есепке алу дәптеріндегі деректер);
- ⑤ **салонды жинау** – аптасына 4 000 теңге;
- ⑤ салондағы **коммуналдық қызметтер** әр ай үшін түбіртектер бойынша анықталды;
- ⑤ ЖК куәлігі бойынша **оңайлатылған салық** – салон түсімінен 3 %;
- ⑤ **жылжымайтын мүлікке салынатын салық** – салон үй-жайы үшін жылына 6 000 теңге;
- ⑤ **ағымдағы жөндеу** – салондағы жыл сайынғы косметикалық жөндеу орташа есеппен 40 000 – 60 000 теңге (Светлана консервативті тәсілмен максималды соманы алуды ұйғарды, бұл айына 5000 теңгені құрады);
- ⑤ **күтпеген шығыстар**, оның ішінде жол жүруге, ұжымда бірлескен іс-шараларды ұйымдастыруға арналған біржолғы шығыстар және өзге де ұсақ шығындар орташа есеппен айына 20 000 теңгені құрайды.

Салонның қызметі “Роза” ЖК-ге рәсімделгеніне қарамастан, кәсіпкерлер пайданы тең бөледі. Әр айдың соңында олар бизнестен әрқайсысы орта есеппен 200 000 теңгеден алады. Бірақ арасында бизнесте қосымша артық ақша жиналған кезде, олар бұл қаражатты да теңдей бөледі.

ПАЙДА МЕН ЗАЛАЛ ТУРАЛЫ ЕСЕП	СӘУІР	МАМЫР	МАУСЫМ	ОРТАША
ЖАЛПЫ ТҮСІМ	2 572 000	2 466 000	2 692 400	2 576 800
Қызметтен түсетін пайда	2 140 000	1 980 000	2 210 000	2 110 000
Сатудан түсетін пайда	432 000	486 000	482 400	466 800
Сатудың өзіндік құны	360 000	405 000	402 000	389 000
ЖАЛПЫ ПАЙДА	2 212 000	2 061 000	2 290 400	2 187 800
БИЗНЕСТЕГІ ШЫҒЫСТАР	1 556 660	1 453 480	1 654 272	1 554 804
Шеберлердің жалақысы	1 070 000	990 000	1 105 000	1 055 000
Әкімшінің жалақысы	90 000	93 000	90 000	91 000
Материалдарды тұтыну	230 000	222 000	301 000	251 000
Салонды тазалау	16 000	16 000	16 000	16 000
Коммуналдық қызметтер	48 000	33 000	36 000	39 000
Салық (түсімнен 3%)	77 160	73 980	80 772	77 304
Жылжымайтын мүлік салығы	500	500	500	500
Ағымдағы жөндеу	5 000	5 000	5 000	5 000
Күтпеген шығыстар	20 000	20 000	20 000	20 000
БИЗНЕСТЕН ТҮСЕТІН ПАЙДА	655 340	607 520	636 128	632 996
Жеке шығындар	400 000	400 000	400 000	400 000
ТАЗА ПАЙДА	255 340	207 520	236 128	232 996

Пайда мен залал туралы есеп жасай отырып, Светлана мен Роза барлық көрсеткіштер бойынша айына орташа мәннің қалай алынатынын есептеді.

ОЛАР БҰЛ ДЕРЕКТЕРДІ ӨЗ БИЗНЕСІНІҢ КІРІСТІЛІГІН БАҒАЛАУ ҮШІН ПАЙДАЛАНДЫ ЖӘНЕ ТИІСТІ ҚОРЫТЫНДЫ ЖАСАДЫ:

✓ кірістер мен шығыстар бойынша есепке алу дәптерлерін жүргізу 3 ай ішінде толыққанды ПменЗЕ-ні жасауға мүмкіндік берді және құрастыру процесін айтарлықтай жеңілдетті;

✓ 3 айға ПменЗЕ-ні жасау бизнесте тұрақтылық бар екенін көрсетті. Осы кезеңдегі мұндай динамика Светлана мен Розаның көңілінен шыққанмен, болашақта олар өз бизнесін қалай дамытуға болатынын шешуге тырысты.

✓ “Beauty” өнімдерінің қолда бар қоры бір айға жетеді, бұл тауар айналымының жылдамдығы коэффициентінде көрсетілген:

$$K_{т/а} = \frac{400\,000}{389\,000} \times 30 \text{ күн} = \mathbf{30,8 \text{ күн}}$$

Сонымен, Светлана мен Роза өнімнің ассортиментінсіз қалмау үшін келесі тапсырысты шілде айының ортасынан кешіктірілмей жасауы туралы шешім қабылдады.

✓ Кәсіпкер Светлана мен Розаның айына тапқан орташа таза пайдасы 232 996 теңгені құрайды. Олар тапқан қаражатты өз қажеттіліктеріне қарай өзара бөле алады, ал өз бизнесін одан әрі кеңейту немесе жаңғырту үшін ай сайын осы соманы жинақтап, кейінге қалдыруы тиіс. Сондай-ақ бизнестегі мақсаттары үшін олар кредитті пайдалана алады, кредит бойынша ай сайынғы өтеу мөлшерін 232 996 теңгеден аспайды.

✓ Сондай-ақ, алынған ПменЗЕ-нің көмегімен кәсіпкерлер шығынсыздық нүктесін тапты, ол айына шамамен 1 748 000 теңгені немесе күніне 58 300 теңгені құрады. Енді олар күнделікті түсімнің 58 300 теңгеден төмен түспеуін қадағалайтын болады.

✓ Осы бизнеске салынған салымның кірістілігін рентабельділік коэффициентімен бағалай отырып, екі кәсіпкер де өз бизнесінің қазіргі тиімділігіне риза болды.

$$\mathbf{K \text{ КАПИТАЛ ТИІМДІЛІГІ}} = \frac{232\,996 \times 12}{5\,654\,000} \times 100\% = \mathbf{49,5\%}$$

Бизнеске салынған меншікті қаражат жұмысының тиімділігі банктік депозит әкелетін табысынан 5 есе артық. Болашақта олар 50%-дан төмен түспеуі үшін бизнестің кірістілік деңгейін бақылауға шешім қабылдады.

**СҰЛУЛЫҚ САЛОНЫНЫҢ ПменЗЕ-ні ЖАСАУ КЕЗІНДЕ ЖІБЕРІЛГЕН
КЕЙБІР ҚАТЕЛІКТЕРДІ ҚАРАСТЫРАЙЫҚ:**

- ✗ жалпы түсімді қызметтерден түскен түсім мен сатудан түскен түсімге бөлмей, кәсіпкерлер сатылатын тауарлардың өзіндік құнын дұрыс есептей алмаседі;
- ✗ егер жұмыскерлер ауысыммен жұмыс істесе (осы мысалда 2 әкімші сияқты) және әр күн үшін жалақы алса, онда жалпы жалақыны есептеу үшін күнделікті төлемді жұмыскерлер санына көбейтудің қажеті жоқ. Олар ауысыммен жұмыс істегеннен кейін, бір айдағы жұмыс күндерінің жалпы саны 30 немесе 31 күнді құрайды.
- ✗ Ал егер салон иелері шеберлермен орынды жалға беру шарты бойынша жұмыс істесе және келушілерден түсім алмаса, онда ПменЗЕ-де “Орындарды жалға беруден түскен түсімді” ескерген дұрыс болады. Бұл ретте шеберлердің жалақысына және шығыстардағы шығын материалдарының жұмсалатын шығын жоқ.



4-МЫСАЛ: АВТОЧЕХОЛДАР ШЫҒАРУ

Земфира 15 жыл бойы чехолдарды тігумен айналысады. Өз бизнесін кішігірім тапсырыстардан бастаған болатын, оларды ескі тігін машинасымен орындады. Қазір Земфираның бизнесі – бұл автосервис жанындағы чехолдар шығаратын жақсы ұйымдастырылған тігін цехы.

Земфира жақсы тігіншіден өз өндірісінің жақсы жетекшісі болу үшін оқу керек және ең алдымен қаржылық есептілікті игеру керек екенін түсінеді. Земфира барлық кірістер мен шығыстарды бақылайды, бірақ оның бизнесі қандай пайда әкелетінін білмейді. Өз қызметінің кірістілігін көру үшін ол кірістер мен шығындар туралы есеп жасауды үйренеді.



ЕНДІ ПменЗЕ-ні ЖАСАУ ҮШІН ҚАНДАЙ АҚПАРАТ ЖИНАУ КЕРЕК?

Осы тақырып бойынша материалды зерттегеннен кейін Земфира оған келесі мәліметтер қажет екенін түсінді:

- | | |
|--|---|
| ✓ сатылған чехолдар үшін түсім сомасы; | ✓ 1 чехолдар жиынтығын өндіруге жұмсалған материалдардың саны мен құны; |
| ✓ бизнестің ағымдағы шығыстары; | ✓ оның ай сайын бизнес қаражатынан жұмсайтын жеке шығындары мен отбасы шығындары. |

Земфира чехолдарды тігу тапсырыстарының жазбаларын жүргізеді. Тапсырыс дәптеріндегі ақпарат соңғы 3 айда ғана сақталды, сондықтан ол осы кезеңде ПменЗЕ-ні жасауға шешім қабылдады.

- ✓ “Түсім” – Земфираның жазбаларына сәйкес, маусым айында 1 560 000 теңгеге 52 жиынтық, шілдеде 1 680 000 теңгеге 56 жиынтық, тамызда 1 770 000 теңгеге 59 жиынтық чехол тікті.



“Өзіндік құн” – Земфира чехолдарының бір жиынтығын өндіруге арналған шығындарды анықтау үшін кестеде калькуляцияны құрады:

Шикізат, материалдар	Саны	Бағасы, теңге	Құны, теңге
Мата	6,5 метр	1 500	9 750
Бау	16 метр	80	1 280
Поролон	1,5 метр	800	1 200
Жіптер және фурнитура			770
ЖИЫНЫ 1 ЖИНАҚТЫҢ ҚҰНЫ			13 000
1 ЖИНАҚТЫ САТУ ҚҰНЫ			30 000
ҮСТЕМЕ БАҒАСЫ			130,8%

Земфира 1 жиынтыққа кететін материалдардың құнын есептеп шыққан кезде, әр айда сатылған чехолдың құнын шығарды:

маусымда

52 жиынтық x 13 000 = **676 000 теңге**

шілдеде

56 жиынтық x 13 000 = **728 000 теңге**

тамызда

59 жиынтық x 13 000 = **767 000 теңге**

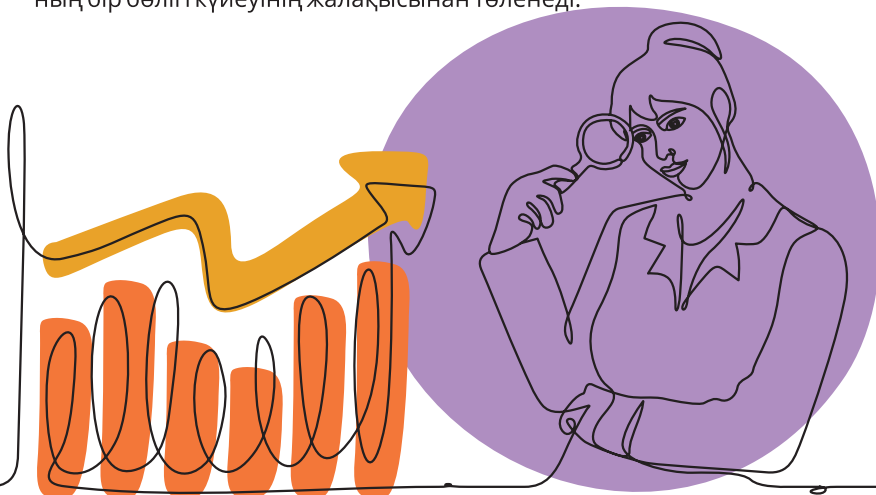
ПАЙДАЛЫ! Егер Земфира сатылған өнімнің мөлшерін есепке алмаса, онда өзіндік құн кірістен алынатын үстеме баға арқылы есептелуі мүмкін (сауда қызметі үшін).





“Шығыстар” – Земфира барлық бизнес шығындарын жазбайды, бірақ олардың мөлшерін біледі:

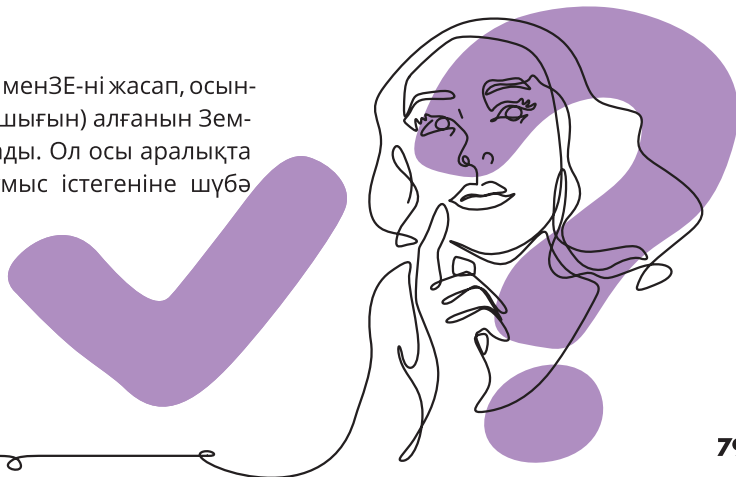
- цехта 3 тігінші, пішуші және еден жуушы жұмыс істейді. Цех жұмысшыларының жалақысы тұрақты емес және орындалған жұмыс санына байланысты, тазалаушы әйел белгіленген төлемді алады. Айына жалпы сома орта есеппен 500 000 теңгені құрайды.
- Цехты жалға алу айына 80 000 теңге тұрады.
- Земфираның коммуналдық шығындары төленбейді, олар жалдау ақысына енгізілген.
- Жарнама аптасына 5 000 теңге.
- Салық төлемдері (нақты төлемдер) тоқсанына 45 000 теңге, соңғы төлем шілде айында жүргізілді.
- Тігін машиналарына профилактикалық қызмет көрсету, сондай-ақ шығын материалдарын ауыстыру үшін Земфира сервистік қызмет көрсету туралы шарты бойынша бір жылға бірден төлейді. Осы жылы ол қыста 60 000 теңге төледі.
- Земфира маталары мен материалдарға айына орта есеппен 2 рет телефон соғу арқылы тапсырыс береді, айына 300 000 – 400 000 теңгені құрайды, жеткізуші жеткізіп береді.
- Басқа шығындар (ұялы байланыс, интернет, такси, неке, басқа да шығын материалдары және т. б.) айына шамамен 25 000 теңгені құрайды.
- Земфираның жеке шығындары және отбасы үшін бизнес қаражатынан шығындар шамамен 120 000 – 150 000 айына теңге. Земфира тұрмыстан, оның екі оқушы ұлы бар, сонымен қатар отбасылық шығындарының бір бөлігі күйеуінің жалақысынан төленеді.



3 АЙДАҒЫ ЗЕМФИРАНЫҢ ПМЕНЗЕ-і (МАУСЫМ – ТАМЫЗ)

ПАЙДА МЕН ЗАЛАЛ ТУРАЛЫ ЕСЕП	МАУСЫМ	ШІЛДЕ	ТАМЫЗ	ОРТАША
Сатудан түскен пайда	1 560 000	1 680 000	1 770 000	1 670 000
Сату құны	676 000	728 000	767 000	723 667
ЖАЛПЫ ПАЙДА	884 000	952 000	1 003 000	946 333
БИЗНЕС БОЙЫНША ШЫҒЫСТАР	1 325 000	1 370 000	1 325 000	1 340 000
Жұмысшылардың жалақысы	500 000	500 000	500 000	500 000
Цехты жалға алу	80 000	80 000	80 000	80 000
Салық	0	45 000	0	15 000
Жарнама	20 000	20 000	20 000	20 000
Тігін машиналарына сервистік қызмет көрсету	0	0	0	0
Маталар мен фурнитураларға тапсырыс беру	700 000	700 000	700 000	700 000
Өзге де шығыстар	25 000	25 000	25 000	25 000
БИЗНЕСТЕН ТҮСЕТІН ПАЙДА	-441 000	-418 000	-322 000	-393 667
Жеке шығыстар	150 000	150 000	150 000	150 000
ТАЗА ПАЙДА	-591 000	-568 000	-472 000	-543 667

Соңғы 3 айдағы ПменЗЕ-ні жасап, осындай теріс пайда (шығын) алғанын Земфира түсіне алмады. Ол осы аралықта өзінің жақсы жұмыс істегеніне шүбә келтірмеді.



ЗЕМФИРА ӨЗ ӨНДІРІСІНІҢ ПМЕНЗЕ-ні ЖАСАУ КЕЗІНДЕ ҚАНДАЙ ҚАТЕЛІКТЕР ЖІБЕРГЕНІН БІРГЕ ҚАРАСТЫРАЙЫҚ

Бизнес шығындарында Земфира айына 2 рет тапсырыс беріп сатып алатын маталар мен материалдарды ескерді. Бірақ шикізат пен материалдарды сатып алу ПменЗЕ-нің бабына жатпайды, өйткені өнім өндіру үшін шикізат пен материалдардың шығысы “Сатылған өнімнің өзіндік құны” бабында ескерілген болатын. Тиісінше, өнімнің өзіндік құнын есептеу кезінде ескерілетін шикізат пен материалдарды сатып алу шығындарын бөлек көрсету қажет емес.

Земфира өзінің дәптерлерінде тамыз айында 59 жиынтық өндіріліп, сатылғанын атап көрсетті. Бірақ, 150 000 теңгені құрайтын 5 жиынтық үшін сатып алушылар әлі ақша төлеген жоқ (бұл сома баланста “Дебиторлық берешек” ретінде есепке алынған). Сондықтан сатып алушылардан төлем түскенге дейін осы 5 жиынтықтың пайдасын ескеру тым оптимистік болар еді. Тамыз айында кірісті қайта есептеу керек:

$$30\,000 \text{ тг} \times (59 - 5) \text{ жинақ} = \mathbf{1\,620\,000 \text{ теңге}}$$

Земфира “Жалақы” бабында әр айдағы орташа деректерді көрсетті. Іс жүзінде, егер жалақы орындалған жұмыс санына байланысты болса, онда өндірілген және сатылған өнімдерге байланысты жалақы мөлшері қалай өзгеретінін көру дұрысырақ болады. Егер жалпы алғанда, Земфира тігін шеберханасының жалақысына жиынтықтан түсетін 8000 теңге көрсетсе, ал тазалаушы әйел айына 40 000 теңге жалақы алса, онда айлардағы нақты жалақыны былайша есептеуге болады:

маусымда

$$8\,000 \times 52 \text{ жиынтық} + 40\,000 = \mathbf{456\,000 \text{ теңге}}$$

шілдеде

$$8\,000 \times 56 \text{ жиынтық} + 40\,000 = \mathbf{488\,000 \text{ теңге}}$$

тамызда

$$8\,000 \times 54 \text{ жиынтық} + 40\,000 = \mathbf{472\,000 \text{ теңге}}$$

Бұл мысалда кірістерді және шығыстарды есепке алу жазбалары мен журналдары пайданы есептеу кезінде ең дәл нәтиже алу үшін қалай көмектесе алатынын көреміз.

Земфира салықты шілде айында төленген 45 000 теңгені құрайтын нақты төлемді көрсету керек деп есептеді. Алайда, 45 000 теңге – бұл бір тоқсандағы салықтарға жұмсалған шығын, ал ПменЗЕ-де әр айда түсетін салық есепке алынады:

$$45\,000 \text{ теңге} : 3 \text{ ай} = \mathbf{15\,000 \text{ теңге айына}}$$

У

Земфираның тағы бір қателігі тігін машиналарына қызмет көрсетудің ай сайынғы шығынын есептеуде орын алды. Ол бұл шығындарды ПменЗЕ-де мүлдем ескермеді, өйткені олар қыста төленгендіктен, ал маусымнан тамызға дейінгі айларда төлем болған жоқ. Бұл дұрыс емес! Егер жылдық қызмет көрсету 60 000 теңгені құраса, онда төлемнің қашан және қалай жүргізілгеніне қарамастан, әр айға 5 000 теңгені құрайды:

60 000 теңге : 12 ай = **5 000 теңге айына**

ЗЕМФИРАНЫҢ 3 АЙДАҒЫ ПменЗЕ-і (МАУСЫМ – ТАМЫЗ) ҚАТЕЛЕРДІ ЕСКЕРГЕНДЕГІ ӨЗГЕРІСІ

ПАЙДА МЕН ЗАЛАЛ ТУРАЛЫ ЕСЕП	МАУСЫМ	ШІЛДЕ	ТАМЫЗ	ОРТАША
Сатудан түскен пайда	1 560 000	1 680 000	1 620 000	1 620 000
Сатудың өзіндік құны	676 000	728 000	702 000	702 000
ЖАЛПЫ ПАЙДА	884 000	952 000	918 000	918 000
БИЗНЕСТЕГІ ШЫҒЫСТАР	601 000	633 000	617 000	617 000
Жұмыскерлердің еңбекақысы	456 000	488 000	472 000	472 000
Цех жалдау	80 000	80 000	80 000	80 000
Салық	15 000	15 000	15 000	15 000
Жарнама	20 000	20 000	20 000	20 000
Тігін машиналарына сервистік қызмет көрсету	5 000	5 000	5 000	5 000
Өзге де шығыстар	25 000	25 000	25 000	25 000
БИЗНЕСТЕН ТҮСКЕН ПАЙДА	283 000	319 000	301 000	301 000
Жеке шығыстар	150 000	150 000	150 000	150 000
ТАЗА ПАЙДА	133 000	169 000	151 000	151 000

**ЕНДІ ЗЕМФИРА БИЗНЕСІНІҢ ТИІМДІ ЖӘНЕ ТҰРАҚТЫ ЕКЕНДІГІНЕ
КӨЗ ЖЕТКІЗЕ АЛАДЫ:**

табыс пен пайда бір деңгейде сақталады, динамикасы тұрақты.

Бизнес тиімді және пайдалылығы жоғары:

$$\mathbf{K \text{ КАПИТАЛДЫҢ ТИІМДІЛІГІ}} = \frac{151\,000 \times 12}{2\,718\,000} \times 100\% = \mathbf{67\%}$$

Бизнесе тауарлардың тапшылығы немесе артықтығы жоқ, бұл 39 күндегі тауар айналымының жылдамдығымен расталады:

$$\mathbf{K_{т/а}} = \frac{910\,000}{702\,000} \times 30 = \mathbf{39 \text{ күн}}$$

ПменЗЕ-нің мәліметтері бойынша, Земфира есепке өндірілген және сатылған өнімнің әртүрлі санын енгізіп, шығынсыздық нүктесін анықтады – ол кем дегенде 38 жиынтық чехол тігіп сатуы керек, әйтпесе бизнес шығынға ұшырайтынын білді. Енді осы деректерді тексеріп көрейік:

37 жиынтық сатылған кезде таза пайда (**- 2 000**) **теңгені құрайды,**

38 жиынтық сатқан кезде таза пайда **7 000 теңгені құрайды.**



5-МЫСАЛ: МАЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ (БҰҚАЛАРДЫ БОРДАҚЫЛАУ)

Хамит 10 жылдан астам уақыт бойы ірі қара мал өсірумен айналысады. Бизнесін үй шаруашылығынан, бір сиыр мен екі бұқадан бастаған болатын. Қазіргі уақытта бизнесіне балалары көмектеседі. Бизнес біртіндеп өсіп келеді, бордақыланатын ІҚМ-нің саны артуда, болашақта қосымша сауын сиырларды сатып алу да жоспарланған. Хамит басқарушылық есеп жүргізуге және есеп құрастыруға тырысады, сонымен қатар мұны ұлдарына да үйреткісі келеді.

Әдетте Хамиттің бизнесінде бұқаларды бордақылау 90 күнді құрайды. Сондықтан ол сол кезеңдегі ПменЗЕ-ні әзірлеуге шешім қабылдады.

ПАЙДА МЕН ЗАЛАЛ ТУРАЛЫ ЕСЕП	МАУСЫМ	ШІЛДЕ	ТАМЫЗ
ІҚМ сатудан түскен түсім	0	2 100 000	920 000
ІҚМ сатудың өзіндік құны	0	840 000	360 000
ЖАЛПЫ ПАЙДА	0	1 260 000	560 000
БИЗНЕСТЕГІ ШЫҒЫСТАР	91 459	103 659	184 859
Жем-шөп	90 000	90 000	162 000
Салық	1 459	1 459	1 459
Көлік және өзге шығыстар		12 200	21 400
БИЗНЕСТЕН ТҮСЕТІН ПАЙДА	-91 459	1 156 341	375 141
Жеке шығыстар	80 000	80 000	80 000
ТАЗА ПАЙДА	-171 459	1 076 341	295 141

Хамит алдыңғы 10 бас жас малды 2 мамырда сатып алған. 29 шілдеде бордақылау кезеңінің соңында тұрақты сатып алушылар 7 бұқаны сатып алды, қалған бұқаларын 2 тамызда мал базарында сатты және бірден жас 18 бұқашық сатып алды.

➤ “ІҚМ сатудан түскен түсім” бабында Хамит сатуды айлар бойынша бөліп есепке енгізді: маусым айында сатылған жоқ, шілде айының соңында ол 300 000 теңгеден 7 бұқаны, тамыздың басында жалпы сомасы 920 000 теңгеге 3 бұқа сатты.

✓ “ІҚМ сатудың өзіндік құны” сатып алу кезіндегі бір басқа 120 000 теңге бағамымен есептелді, сондықтан:

маусым

0 теңге

шілде

7 бас x 120 000 = **840 000 теңге**

тамыз

3 бас x 120 000 = **360 000 теңге**

✓ “Жем-шөп” – бұл бапта Хамит күніне орта есеппен 1 бұқаға 300 теңгеге немесе айына 9 000 теңгеге жем-шөпті көрсетті. Маусым мен шілде айларында 10 бас ІҚМ, тамызда 18 бас болды.

✓ “Салық” – Хамит бизнеспен өзін-өзі жұмыспен қамтитын кәсіпкер ретінде айналысады, сондықтан ай сайын БЖТ салығын (бірыңғай жиынтық төлем) төлейді, биылғы оның мөлшері айына 1 459 теңгені құрайды.

✓ “Көлік және өзге де шығыстар” – мал сатып алуға және сатуға байланысты шығыстар (тасымалдау, ветеринариялық бақылау, орын үшін ақы төлеу) шілдеде 12 200 теңгені, тамызда 21 400 теңгені құрады.

✓ “Жеке шығындар” – Хамит тұруға және отбасына айына орта есеппен 80 000 теңге жұмсайды.

Құрастырылған ПменЗЕ-ге қарап, Хамит осындай ауытқуларды ескере отырып, өз бизнесінің кірістілігін қалай дұрыс бағалау керектігін анықтай алмады. Мұны бірге түсінуге тырысайық.

Көріп отырғанымыздай, Хамиттің таза пайдасы ай сайын әр түрлі. Бұл немен байланысты болуы мүмкін?



Ауыл шаруашылығының барлық түрлерінің, оның ішінде мал шаруашылығы мен өсімдік шаруашылығының пайда беру мерзімі ұзақ, 1 айдан астам өндірістік (ауыл шаруашылығы) мерзімді, өсімдік шаруашылығы 1 жылды қамтуы мүмкін.

Осы цикл аяқталғанға дейін өндіріс процесі аяқталған болып саналмайды, ауыл шаруашылық өнімдері әлі дайын емес, сондықтан оны сату аяқталғаннан кейін ғана мүмкін болады. Сонымен, ПменЗЕ-де әр айдың көрсететін нәтижесі көбінесе шығындардан үлкен пайдаға дейін өзгереді. Талдау ақпараттық мәнге ие, сонымен қатар бүкіл ауылшаруашылық өнімі (жұмыс басталған сәттен бастап барлық өнімді сатуға дейін) түбінде пайда әкеледі.

Хамит бизнесінде ауылшаруашылық циклі – бұл ІҚМ-ні 3 ай бордақылау циклі. Сонымен, ауылшаруашылық циклінің пайдасын көру үшін біз 3 айдағы жұмыстың жалпы нәтижесін анықтауымыз керек.

ПменЗЕ	МАУСЫМ	ШІЛДЕ	ТАМЫЗ	3 айдағы ЖИЫНЫ	Бір айдағы орташа құны
ІҚМ сатудан түскен түсім	0	2 100 000	920 000	3 020 000	1 006 667
ІҚМ сатудың өзіндік құны	0	840 000	360 000	1 200 000	400 000
ЖАЛПЫ ПАЙДА	0	1 260 000	560 000	1 820 000	606 667
БИЗНЕСТЕГІ ШЫҒЫСТАР	91 459	103 659	184 859	379 977	126 659
Жем-шөп	90 000	90 000	162 000	342 000	114 000
Салық	1 459	1 459	1 459	4 377	1 459
Көлік және өзге шығыстар		12 200	21 400	33 600	11 200
БИЗНЕСТЕН ТҮСЕТІН ПАЙДА	-91 459	1 156 341	375 141	1 440 023	480 008
Жеке шығыстар	80 000	80 000	80 000	240 000	80 000
ТАЗА ПАЙДА	-171 459	1 076 341	295 141	1 200 023	400 008

ЕНДІ ХАМИТТИҢ НӘТИЖЕЛЕРІ АНЫҚ КӨРІНЕДІ:

✓ Хамиттің 3 ай ІҚМ-ні бордақылауы 1 200 023 теңге мөлшерінде таза пайда әкеледі, бұл орташа есеппен айына 400 008 теңгені құрайды.

✓ Осы бизнеске салынған 2 580 000 теңге көлеміндегі Хамиттің меншікті капиталы 186%-ға жоғары пайда әкеледі:

$$\text{КАПИТАЛ ТИІМДІЛІГІ} = \frac{400\,008 \times 12}{2\,580\,000} \times 100\% = 186\%$$

Бұл ретте Хамит мұндай жоғары пайдалылыққа өзін-өзі жұмыспен қамтитын кәсіпкер ретінде жұмыс істеген кезде ғана мүмкін болатынын түсінеді және бизнесі үшін өз тұрғын үйін пайдаланады. Бизнес одан әрі өсуі қосымша салымдарды талап етеді – сарайды кеңейту, коммуникациялар жүргізу, жұмыс күшін тарту.

✓ Сонымен қатар, бордақылаудың бүкіл цикліндегі пайданы есептеу үшін Хамит үзіліссіз жұмыс істеуі үшін оған үш айлық бордақылайтын 2 ІҚМ алса жеткілікті.

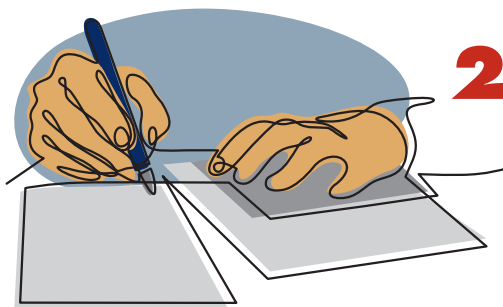
✓ Бір айдағы таза пайданың орташа мөлшерін Хамит төлейтін 118 000 теңге кредит төлемімен салыстырсақ, онда:

118 000 теңге < 400 008 теңге

Төлем таза пайда мөлшерінен әлдеқайда аз, сондықтан кредит жүктемесі бизнестің жағдайына теріс әсер етпейді.

КӘСІПКЕРЛЕРГЕ БИЗНЕСТІҢ КІРІСТЕРІ МЕН ШЫҒЫСТАРЫН ЕСЕПКЕ АЛУ БОЙЫНША БЕРЕТІН ҰСЫНЫМДАР

1. Бизнесі кірістер мен шығыстарды үнемі есепке алу орташа мәндерді қолданудан гөрі бизнестің кірістілігін дәлірек бағалауға мүмкіндік береді. Сондықтан, егер нақты деректер болса, ПменЗЕ-ні құрудың және орташа мәндер негізінде пайданы анықтаудың мәні жоқ.



2. Бизнесі бірнеше бағытты құрайтын кәсіпкерлерге нақты және жан-жақты нәтиже алу үшін кірістер есебін бағыттар бойынша бөліп, оны ПменЗЕ-ге дәл осылай көрсетуі тиіс.

Мысалы, Светлана мен Роза бизнесін қарастырайық (3-мысал). Олар табыстың бір бөлігін сұлулық салонының қызметтерінен, ал қалған бөлігін шаш күтімі өнімдерін сатудан түскен кірістің бір бөлігін алады.

Егер кәсіпкер ІҚМ-ні бордақылаумен айналысса және сонымен бірге жем-шөп қоспаларын сатса, онда кірісті де, өзіндік құнды да екі бағытта бөлген жөн.

Немесе сату көтерме және бөлшек саудада жүргізілетін бизнес үшін түсім бойынша деректерді есепке алу кезінде “Көтерме” және “Бөлшек” деп белгілерге бөлу қажет, содан кейін үстеме бағаның айырмашылығына байланысты ПменЗЕ-да оларды жеке-жеке көрсету қажет.

- 3.** Егер бизнестің бірнеше қызмет бағыты болса, онда тауар айналымының жылдамдығы әрқайсысы үшін бөлек қарастырылады.
- 4.** Ауыл шаруашылығындағы бизнестің көрінісі неғұрлым айқын көрінуі үшін баланстық есепті жаңа ауылшаруашылық циклінің басталған күні жасаған дұрыс және цикл басталғаннан бастап аяқталғанға дейін ПменЗЕ-де қарастырған жөн.
- 5.** Егер бизнес иелері бірнеше адам болса, онда үлестердің ашықтығы мен дұрыс бөлінуі үшін ПменЗЕ-нің көмегімен пайданы есепке алу қажет. Бұл бізге әріптестер арасындағы келіспеушіліктерді болдырмауға және сенімді қарым-қатынасты сақтауға көмектеседі.
- 6.** Егер кәсіпкердің жұбайы немесе жұбайының жеке бизнесі болса, біріктірілген қаржылық есептілікте отбасылық капиталды және жалпы кірісті көрсетіп жасауға болады.



БИЗНЕСТЕГІ АҚША АҒЫНДАРЫН БАСҚАРУ

МАЗМҰНЫ

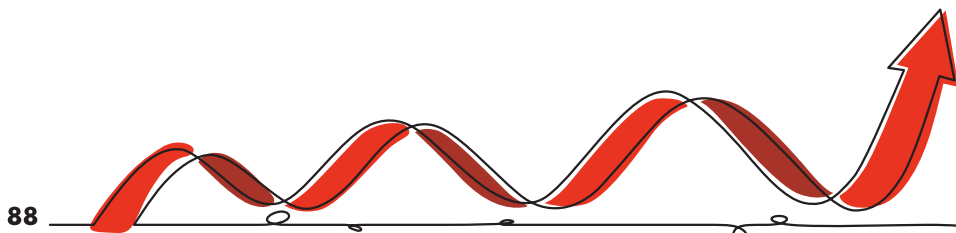
- 🕒 Бизнестегі ақша ағындарын бақылау не үшін қажет
- 🕒 Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп (АҚҚЕ) арқылы ақша ағындарын есептеу
- 🕒 Бизнеске ақша түсу көздері
- 🕒 Шығындарды қажеттіліктер бойынша бөлу
- 🕒 Саудаға арналған АҚҚЕ-ны құрастыруға мысал келтіру
- 🕒 Қаржылық жоспарлау – сәттілікке апаратын жол
- 🕒 Әр түрлі бизнес түрлері үшін АҚҚЕ-ні құрастыруға мысалдар келтіру

Өз жұмысында кез-келген кәсіпкер ерте ме, кеш пе ақша ресурстарының жетіспеушілігіне тап болады. Шығындарды төлеу мерзімі келді, бірақ ақша жетпейді. Көптеген себептері болуы мүмкін: сатып алушылар төлемді кешіктіруі, жоспарланбаған шығындар пайда болуы, жеткізушілер алдын-ала төлем сұрауы және т. б. болуы мүмкін.



✓ Шығындарды уақытында төлеу үшін бизнесте қажетті ақшаның уақытша пайда болуы **кассалық алшақтық** деп аталады.

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есептің (АҚҚЕ) негізгі міндеттерінің бірі бизнестегі ақша ағынын бақылау және кассалық алшақтықты болдырмау болып табылады.



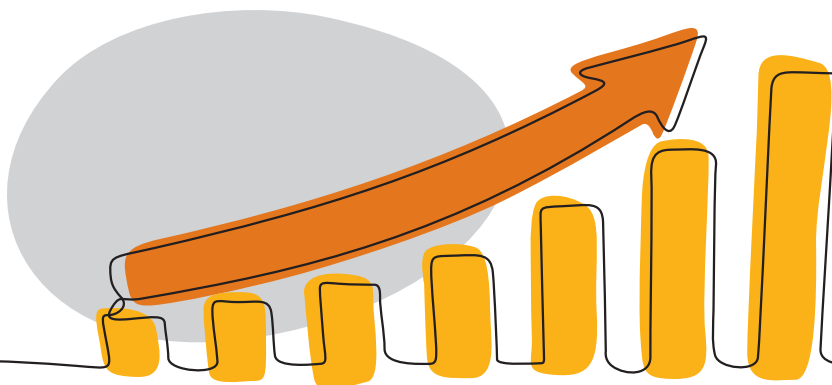
Ақша қозғалысы туралы есеп арқылы ақша ағындарын есептеу

- ✓ **Ақша ағыны** – бұл белгілі бір уақыт кезеңіндегі ақша қозғалысы. Ақша ағынының құрамдас бөліктері **түсімдер мен шығындар** болып табылады.
- ✓ Ақша қаражатының қозғалысы туралы есептің (АҚҚЕ) басты мақсаты – негізгі қызмет процесінде ақша қозғалысының нәтижесінде қандай ақша қаражатының қалдығын алатынымызды анықтау.

ПАЙДАЛЫ! Ақша ағынын есептеу кезінде ақшаның түрі: қолма-қол немесе қолма-қол ақшасыз болуы маңызды емес. Ақшаның жалпы жиынтық қозғалысы бағаланады.

СОНЫМЕН, АҚША АҒЫНДАРЫН ҚАЛАЙ БАҚЫЛАУ КЕРЕКТІГІН ЖӘНЕ АҚҚЕ-НІҢ КӨМЕГІМЕН БИЗНЕСТЕГІ АҚША ҚАЛДЫҚТАРЫН ҚАЛАЙ АНЫҚТАУҒА БОЛАТЫНЫН ҚАРАСТЫРАЙЫҚ

- 1.** Алдымен біз өз есебімізді жасайтын уақыт кезеңін таңдауымыз керек. Сондай-ақ пайда және залалдар туралы есепте (ПменЗЕ) ай сайынғы АҚҚЕ есебін жүргізу барынша дұрыс және пайдалы.
- 2.** Келесі қадамда бізге таңдалған айдағы барлық кірістер мен шығындар туралы мәліметтер қажет болады.



3.

Түсімдер мен шығындар туралы алынған деректерді АҚҚЕ кестесіне орналастыруымыз керек:

АҚША ҚАРАЖАТЫНЫҢ ҚОЗҒАЛЫСЫ ТУРАЛЫ ЕСЕП, АЙ

1. Айдың басындағы ақша қаражатының қалдығы

2. Ақшалай қаражат түсімдері

3. Ақша қаражатының шығындары

4. Айдың соңындағы ақша қаражатының қалдығы ($4 = 1 + 2 - 3$)

4.

Айдың басында біздің бизнесімізде болған ақша қаражатының сомасын “Айдың басындағы ақша қаражатының қалдығы” бағанына орналас-тыру қажет.

5.

Содан кейін формуланы қолдана отырып, “Айдың соңындағы ақша қалдығын” есептеңіз:

СОҢЫНДАҒЫ АҚШАНЫҢ ҚАЛДЫҒЫ

=

Басындағы ақшаның қалдығы + Түсімдер – Шығындар



Бұл жағдайда ағымдағы қалдықтар қағидасы сақталады:

КЕЛЕСІ АЙДЫҢ БАСЫНДАҒЫ ҚАЛДЫҚ

=

АЛДЫҢҒЫ АЙДЫҢ СОҢЫНДАҒЫ ҚАЛДЫҚ

МАҢЫЗДЫ! Өткен кезең үшін АҚҚЕ жасаған кезде айдың басындағы және аяғындағы ақша қалдығы теріс болмауы тиіс. Егер бізде ақша қалдығы нөлден аз болса, бұл қатені білдіреді:

- ⊗ қарастырылып отырған кезеңдегі ақша түсімдері мен шығындары туралы мәліметтер қате;
- ⊗ түсімдер мен шығындар туралы деректер толық емес;
- ⊗ ақша қалдықтары туралы бастапқы деректер қате;
- ⊗ есептеулерде қате кеткен.

Мұндай дәлсіздіктерге жол бермеу үшін біз АҚҚЕ-де бизнестегі қандай түсімдер мен шығындарды көрсету керектігін нақты түсінуіміз керек.

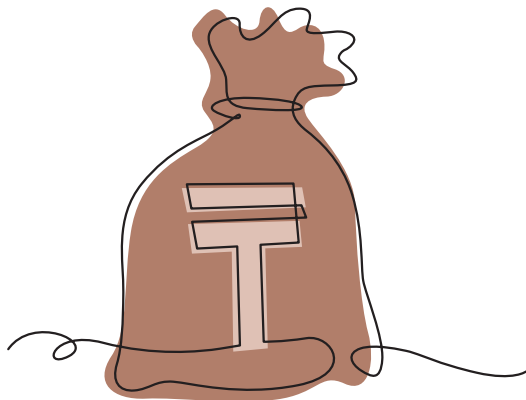
Бизнеске түсетін ақшаның көздері

Бизнестегі ақша түсімдерінің көздері кәсіпкердің қызметінен түскен кірістер ғана емес, сонымен қатар басқа да инфузиялар болуы мүмкін. АҚҚЕ-да көрсетілетін түсімдер не есебінен қалыптасатынын толығырақ қарастырайық:

✓ **тауарларды, өнімдерді және қызметтерді** сатудан түскен түсім (оның ішінде төлемді кейінге қалдыра отырып сатып алушылармен есеп айырысулар);

✓ **кредит алу;**

✓ кәсіпкердің **меншікті қаражатын** бизнеске құю;

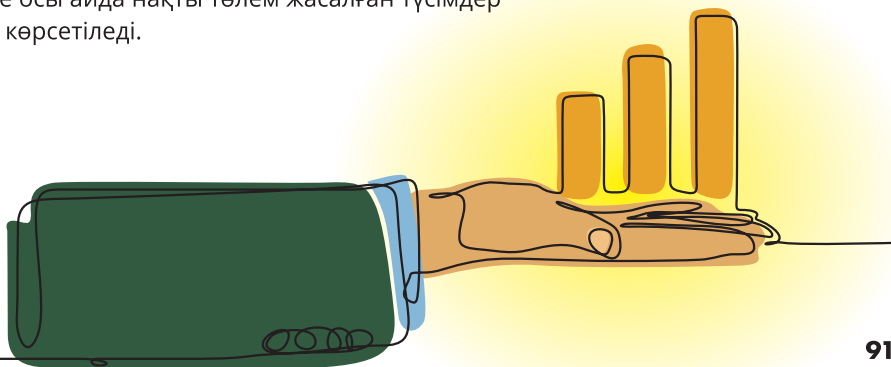


✓ **негізгі құралдарды** (жабдықтарды, көлікті, жылжымайтын мүлікті) сатудан түскен түсім;

✓ **басқа да түсімдер** (бір жолғы мәмілелерден түсетін кіріс, депозиттер бойынша пайыздар, басқа да кірістер, алынған қаржылық көмек).

Алынған барлық деректерді жинақтай отырып, біз қарастырылып отырған кезеңдегі “Ақшалай қаражаттың түсімдерін” аламыз.

МАҢЫЗДЫ! Белгілі бір айдағы АҚҚЕ түсімдерінде осы айда нақты төлем жасалған түсімдер ғана көрсетіледі.



Шығындарды бизнес қажеттіліктері бойынша бөлу

✓ **Тауарлар мен шикізатты сатып алу** – сатуға арналған тауарларды және өндіріске арналған шикізатты сатып алуға арналған шығындар, оның ішінде бұрын келіп түскен ТМҚ үшін жеткізушілерге берешекті төлеу.

✓ **Бизнес бойынша ағымдағы шығындар** – біз бұрын ПменЗЕ-да есепке алған бизнес бойынша барлық шығыстарды төлеу, оның ішінде:

- жеткізушілерден тауарлар мен шикізатты жеткізу (жүкті тасымалдау және сақтандыру, кедендік рәсімдеу және т. б.);
- сатып алушыларға тауарлар мен өз өнімдерін жеткізу бойынша төлем;
- нақты көлік шығындары (техникалық қызмет көрсету, ЖЖМ құю, сақтандыру, тұрақ, жуу, айыппұлдар);
- шығыс материалдарын сатып алу (кеңсе тауарлары, жуу құралдары, лак-бояу құралдары, қосалқы бөлшектер, принтерлерге арналған картридждер және т. б.);
- банктік қызмет көрсетуге жұмсалатын шығындар (кәсіпкердің шотын жүргізгені үшін, төлемдер мен аударымдар үшін комиссия, төлем карталарына қызмет көрсету);
- жұмысшылардың жалақысы;
- жалға алу;
- салықтарды төлеу мен алымдар;
- коммуналдық төлемдер (жарық, су, газ, жылу, қоқыс шығару және т. б.);
- байланыс шығындарын төлеу (телефон, интернет және т. б.);
- мал шаруашылығы үшін азық және қоспалар сатып алу;
- өсімдік шаруашылығы үшін тыңайтқыш және тыңайтқыш сатып алу;
- ағымдағы жөндеуге жұмсалатын шығындар (тұрақты жөндеу және олардың жұмыс қабілеттілігін қолдау үшін негізгі құралдарға қызмет көрсету);
- жарнама; • бизнестегі басқа да ағымдағы шығындар.

✓ **Бизнестегі күрделі шығындар** – бизнестегі негізгі құралдарды сатып алуға, салуға, күрделі жөндеуге немесе реконструкциялауға байланысты инвестициялық шығындар, оның ішінде:

- негізгі құралдарды сатып алу (жабдықтар, көлік, жылжымайтын мүлік);
- бизнеске арналған жылжымайтын мүлікті салу, күрделі жөндеу және қайта жаңарту (қайта жоспарлау, жапсарлас құрылыстар, коммуникациялар жүргізу және т. б.);
- бизнеске қатысатын техниканы, жабдықтар мен көлікті жаңғырту және күрделі жөндеу.

✓ **Кредиттер бойынша төлемдер** – кредитті, соның ішінде негізгі қарыз бен пайыздарды қайтару бойынша барлық төлемдерді төлеу.

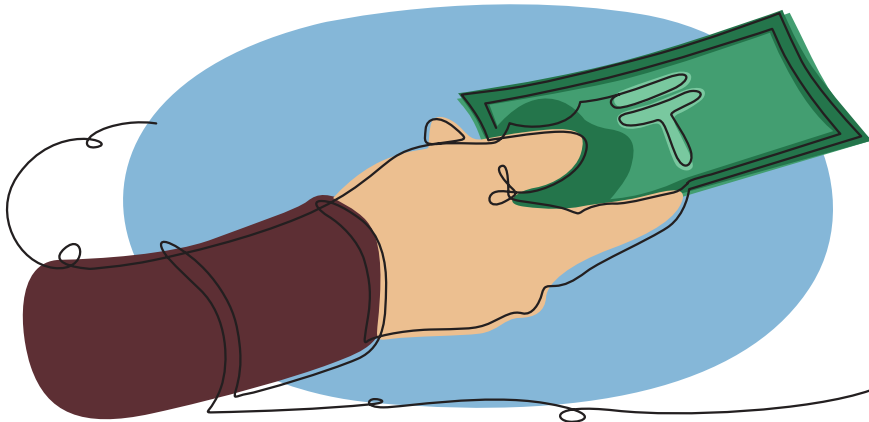
✓ **Бизнестен тыс шығындар** – бизнестен тыс мақсаттарға арналған барлық шығындар:

- отбасын күтіп-бағуға және тұруға арналған ай сайынғы жеке шығындар;
- кәсіпкердің бизнестен тыс ірі сатып алуына немесе шығындарына бизнестен ақша қаражатын алу.

МАҢЫЗДЫ! АҚҚЕ-де белгілі бір айдағы шығындарды көрсету кезінде бірнеше маңызды қағидалар бар:

- ⑤ шығындарда тек осы айда төленген шығындар ғана ескеріледі;
- ⑤ егер төлем болмаса, осы айдағы АҚҚЕ-де шығындар көрсетілмейді;
- ⑤ АҚҚЕ-дағы шығыстарда қандай сома есепке алынғанына қарамастан, АҚҚЕ-дағы ағымдағы шығындар нақты қанша төлем жасалғанына байланысты көрсетіледі.

Мысалы, егер жалға алу үшін кәсіпкер бір жыл бұрын қаңтарда 120 000 теңге төлесе, онда ПменЗЕ-да жалдау бойынша шығынды ай сайын 10 000 теңге, ал АҚҚЕ-да тек қаңтарда 120 000 теңге, ал қалған айларда 0 теңге деп жазамыз.



Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп кәсіпкерлерге кассалық алшақтықты анықтауға және алдын алуға, төлемдердің уақытылы төленуін бақылауға, шығындар мен түсімдерді бақылауға және оларды бағыттар бойынша бөлуге, қаржылық қажеттіліктерін жоспарлауға мүмкіндік береді.

Ақша қозғалысы туралы есепті қалай өз бетінше жасауға болатындығын көру үшін базарда жеміс-жидек сататын Меруерт мысалында қарастырып көрейік.

Сауда үшін АҚЖЕ құрастыруға мысал келтіру

1-МЫСАЛ: ЖЕМІС-ЖИДЕК САТУ

Меруерт ағымдағы жылдың наурыз айынан бастап базарда жеміс сатумен айналысады. Ол оңайлатылған декларация негізінде арнаулы салық режимін қолданады, онда 3% мөлшердегі табыс салығы есептеледі. АҚЖЕ-ні құрылымымен және оны толтыру қағидаларымен танысқаннан кейін, ол өз бизнесі үшін маусым айындағы есепті жасауға тырысты.

АҚША ҚОЗҒАЛЫСЫ ТУРАЛЫ ЕСЕП	НАУРЫЗ	СӘУІР	МАМЫР	МАУСЫМ
Айдың басындағы қалдық	50 000	39 000	8 800	117 400
Түсімдер	820 000	1 340 000	2 860 000	3 380 000
Сатудан түскен пайда	820 000	1 340 000	2 860 000	3 380 000
Шығындар	831 000	1 370 200	2 751 400	3 400 200
Жеміс-жидекті сатып алу	780 000	1 170 000	2 470 000	3 120 000
Орынды жалға алу		160 000	80 000	80 000
Салық (түсімнен 3%)				
Көлік шығындары	38 000	38 000	38 000	38 000
Байланыс қызметтері	2 200	2 200	2 200	2 200
Жеке шығындар			120 000	120 000
Негізгі құралдарды сатып алу	10 800		41 200	
Бизнестен тыс шығындар				40 000
Айдың соңындағы қалдық	39 000	8 800	117 400	97 200

✓ Меруерт наурыз айында жеміс-жидек сатумен айналысуды 50 000 теңгеден бастады, ол өз ісін бастау үшін біртіндеп ол ақшаны жинады. Ол бұл соманы есептің басына наурыз айындағы “Айдың басындағы қалдық” бабына қойды.

✓ “Түсімдер” бөлімінде ол наурыздан маусымға дейін “Сатудан түскен түсімді” ПменЗЕ-да көрсетілгендей мөлшерде көрсетті, өйткені онда ол жеміс-жидек сатудан түскен нақты қаражатты ескерді. Осы 4 айда басқа түсімдер болған жоқ.



✓ Өкінішке орай, Меруерт жеміс-жидек сатып алу туралы деректерін есепке алмады, сондықтан күнделікті сатып алудың орташа мөлшері мен айдағы 26 жұмыс күнінің санына сүйене отырып, шамамен есептеді:

маусым айында күніне 120 000 теңгеден	$120\,000 \times 26 = \mathbf{3\,120\,000\,теңге}$
мамыр айында күніне 95 000 теңгеден	$95\,000 \times 26 = \mathbf{2\,470\,000\,теңге}$
сәуір айында күніне 45 000 теңгеден	$45\,000 \times 26 = \mathbf{1\,170\,000\,теңге}$
наурыз айында күніне 30 000 теңгеден	$30\,000 \times 26 = \mathbf{780\,000\,теңге}$

Меруерт сомаларды “Жемістерді сатып алу” бабында айлар бойынша көрсетті.

✓ Базардағы орынды жалға алу үшін Меруерт ай сайын 80 000 теңгеден төлейді. Бірақ наурыз айында оған 1 айға кейінге төлеуге рұқсат берді, сондықтан осы айда “Жерді жалға алу” бабы бойынша төлем болған жоқ. Бірақ сәуір айында ол жалдау сомасын 2 ай үшін төледі, сондықтан сәуір айында АҚҰЕ есебінде 160 000 теңге көрсетілген.

✓ Меруерт ЖК куәлігі бойынша жұмыс істейді, жарты жылдық жұмыс нәтижелері бойынша салық төлейді. Салықтарды төлеудің уақыты әлі келген жоқ, сондықтан АҚҰЕ-да қарастырылып отырған кезеңде (наурыздан маусымға дейін) “Салықтар” бабында төлемдер болған жоқ. Алғашқы салық төлемі тек тамыз айында жасалуы тиіс.

МАҢЫЗДЫ! Соған қарамастан, ПменЗЕ-да “Салықтар” бабында Меруерт ай сайын есептелген салықты кірістің 3% мөлшерінде ескерді.

- ✓ “Көлік шығындары” және “Байланыс қызметтері” ай сайын төленеді және Меруерт оларды әр айға көрсетті.
- ✓ Меруерт тұруға және өз қажеттіліктеріне ақша қаражатының бір бөлігін мамыр айынан бастап ала бастады. Бұл шығындар айына 120 000 теңге мөлшерінде және мамыр мен маусым айларында “Жеке шығындар” бабында көрсетілген.
- ✓ Осы кезеңде қандай шығындар болғанын еске түсіру үшін Меруерт “Мобильді банкинг” қосымшасында төлем картасындағы төлемдер тарихын ашып қарады. Наурызда базарда жұмыс істеуі үшін ол жалпы сомасы 10 800 теңгеге таразы мен стеллаж сатып алды. Мамыр айында 41 200 теңгеге жаңа телефон сатып алды. Ол бұл шығындарды “Негізгі құралдарды сатып алу” бабында көрсетті.
- ✓ Сонымен қатар маусым айында Меруерт құрбысының үйлену тойына барып, 40 000 теңге сыйлады, оны бизнестен әдеттегі жеке жүріп-тұру шығындарын да ескерді. Ол бұл соманы “Бизнестен тыс шығындар” бабына енгізді.

Осылайша, АҚҚЕ-ның барлық баптарын толтыра отырып, Меруерт формулаларды қолдана отырып, әр айдың соңындағы ақша қалдықтарын есептей алды:

СОҢЫНДАҒЫ АҚША ҚАЛДЫҒЫ

$$= \text{Басындағы ақша қалдығы} + \text{Түсімдер} - \text{Шығындар}$$

НАУРЫЗДЫҢ СОҢЫНДАҒЫ АҚША ҚАЛДЫҒЫ = 50 000 + 820 000 – 831 000 = 39 000 теңге

КЕЛЕСІ АЙДЫҢ БАСЫНДАҒЫ ҚАЛДЫҚ

$$= \text{АЛДЫҢҒЫ АЙДЫҢ СОҢЫНДАҒЫ ҚАЛДЫҚ}$$

Сәуірдің басындағы қалдық = Наурыздың соңындағы қалдық = **39 000 теңге**

Соңында:

Сәуірдің соңындағы ақша қалдығы $39\,000 + 1\,340\,000 - 1\,370\,200 = \mathbf{8\,800\, \text{теңге}}$

Мамырдың соңындағы ақша қалдығы $8\,800 + 2\,860\,000 - 2\,751\,400 = \mathbf{117\,400\, \text{теңге}}$

Маусымның соңындағы ақша қалдығы $117\,400 + 3\,380\,000 - 3\,400\,200 = \mathbf{97\,200\, \text{теңге}}$

Маусым айының соңында алынған 97 200 теңге ақша қалдығын Меруерт бұрын жасалған баланста көрсетілген 1 шілдедегі ақша қаражатының қалдығымен салыстырды. Баланста ақшаның жалпы саны 41 600 теңгені құрады, бірақ сол кезде ол жеміс жеткізушілерге 56 000 теңге төлеген болатын. Осылайша, 1 шілде күні таңертең ақша қалдығы $41\,600 + 56\,000 = 97\,600$ теңге. Меруерт АҚҚЕ есебін дұрыс жасағанын түсінді, өйткені маусым айының соңындағы АҚҚЕ есебіндегі қалдық іс жүзінде шілде айының басындағы ақша мөлшеріне сәйкес келді.

Меруерттің мысалын қарастырсақ, біз бизнес өскен сайын оның бизнесін одан әрі кеңейту үшін немесе өз қажеттіліктері үшін пайдаланатын ақша мөлшерінің артқанын көреміз.



Ақша ағындарының қозғалысын талдау – жеке бизнесті бағалаудың негізгі әдістерінің бірі. Егер біз жұмыскерлерге жалақыны уақытында төлей алмасақ, кредит бойынша төлем жасай алмасақ, онда бұл біздің іскерлік беделімізге кері әсерін тигізеді.

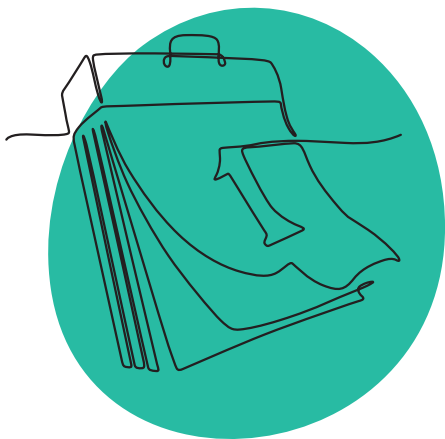
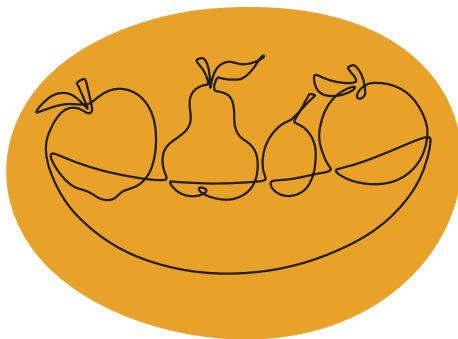
Егер шығындар үнемі ақша түсімінен артық болса, қандай да бір уақытта төлеуге қабілетсіздік пайда болады. Уақытша қиындықтарға қарағанда кассалық алшақтықтар бизнестегі маңызды проблемаға айналады:

- ✓ бизнес шығынға ұшырайды; ✓ айналым капиталы күрт төмендеді (ірі сатып алулар, бизнестен қаражат алу);
- ✓ кредит бойынша төлемдер шектен тыс көбейеді.



ЕНДІ АҚША АҒЫНДАРЫН ТАЛДАУ ӘСІРЕСЕ КІМГЕ МАҢЫЗДЫ ЕКЕНІН ҚАРАСТЫРАЙЫҚ

1. Белгілі маусымда жұмыс істейтін бизнеске (ауыл шаруашылығы және ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеу, маусымдық тауарларды сату, жазғы алаңдар, курорттар мен аттракциондар саябақтарына қызмет көрсету).



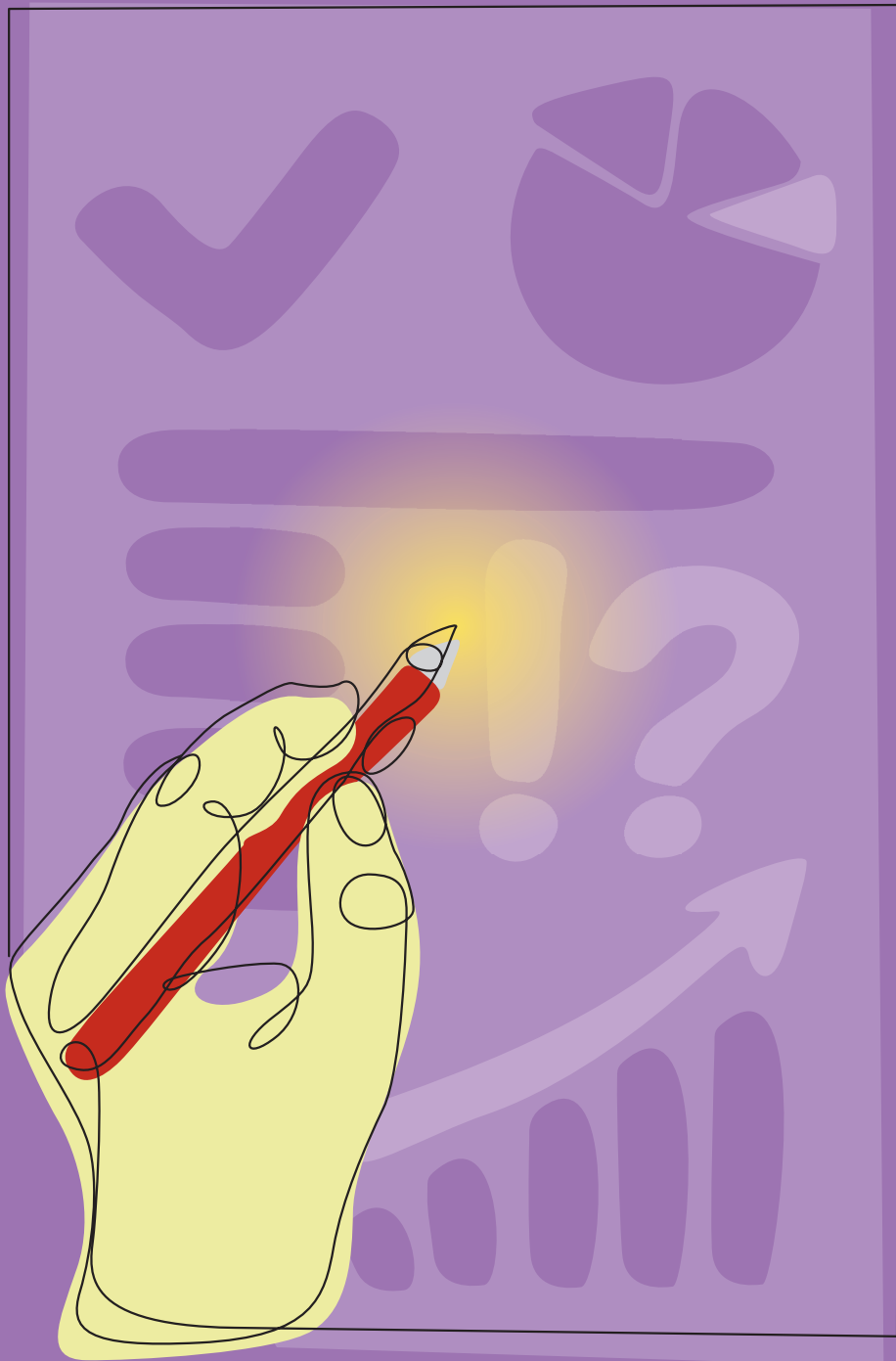
2. Тауарларды немесе шикізатты сатып алу уақыт аралығы ұзақ қызмет (мысалы, үш айда бір рет немесе одан да көп) – бұл жағдайларда сатып алу мөлшері едәуір артады және қажетті соманы жинақтау үшін көбірек уақыт талап етіледі.

3. Тауардың немесе өнімнің негізгі бөлігі кредитке сатылатын қызмет (төлемді кейінге қалдыра отырып) – мұндай сату кезінде өз төлемдерін уақытында төлемеу қаупі артады, өйткені түсімнің түсуі кейінге қалдырумен жүреді және сатып алушы-дебиторлардың адалдығына байланысты болады.



Мұндай жағдайларда біз бизнестің іскерлік белсенділігі едәуір төмендеп, кассалық алшақтықтар пайда болатын уақыт кезеңдері бар екенін ескеруіміз керек.

Ақша қаражатының тапшылығын көздеу және өз міндеттемелері бойынша есеп айырысуды бақылауға алу үшін ақша ағындарын жоспарлау қажет.



Қаржылық жоспарлау – сәттілікке апаратын жол

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп арқылы біз бизнестің ақша алу қабілетін анықтауға үйрендік, енді бұл деректерді жоспарлау үшін де қолдануға болады. Болашаққа арналған болжамдар тек пайданы ғана емес, сонымен бірге жоспарларымызды жүргізу үшін жеткілікті ақша бар-жоғын түсінумен де байланысты.

Өткен кезеңде Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есепті жасай отырып, біз оны болжау үшін алынған тарихи деректерді қолдана отырып, болашақ кезеңге жалғастыра береміз. Болжамды АҚҚЕ құру қағидаттары өзгермейді, бірақ негіз ретінде нақты деректер ретінде алынбайды, жоспарланатын деректер алынады.

Болжамдардың нәтижелері бойынша біз жақын арадағы жоспарларымыз бен бизнес-идеяларымызды іске асыру үшін ақша қаражаттың жеткілікті екендігін анықтаймыз.

Егер АҚҚЕ болжамын жасау кезінде айдың соңы мен басындағы қалдықтардағы теріс мәндер пайда болса, бұл осы кезеңде бізге ақша жетпейтінін білдіреді.

ПАЙДАЛЫ! Болжамды АҚҚЕ-ны құру үшін уақыт кезеңін әр кәсіпкер өзінің жоспарлары мен міндеттеріне байланысты жеке таңдайды.



Тағы да, Меруертті мысалға алайық. Күзге қарай ол бизнесін кеңейтуді жоспарлап отыр және осы уақытқа дейін қанша ақша жинай алатындығын білгісі келеді. Бұл үшін Меруерт жасаған АҚҚЕ-ға шілде мен тамызға арналған болжамды қосты.

АҚҚЕ	НАУРЫЗ	СӘУІР	МАМЫР	МАУСЫМ	ШІЛДЕ (болжам)	ТАМЫЗ (болжам)
Айдың басындағы қалдық	50 000	39 000	8 800	117 400	97 200	317 000
Түсімдер	820 000	1 340 000	2 860 000	3 380 000	3 380 000	3 380 000
Сатудан түскен пайда	820 000	1 340 000	2 860 000	3 380 000	3 380 000	3 380 000
Шығындар	831 000	1 370 200	2 751 400	3 400 200	3 160 200	3 412 200
Жеміс сатып алу	780 000	1 170 000	2 470 000	3 120 000	2 920 000	2 920 000
Орынды жалға алу		160 000	80 000	80 000	80 000	80 000
Салық (түсімнен 3%)						252 000
Келік шығындары	38 000	38 000	38 000	38 000	38 000	38 000
Байланыс қызметтері	2 200	2 200	2 200	2 200	2 200	2 200
Негізгі құралдарды сатып алу	10 800		41 200			
Жеке шығындар			120 000	120 000	120 000	120 000
Бизнестен тыс шығындар				40 000		
Айдың соңындағы қалдық	39 000	8 800	117 400	97 200	317 000	284 800

✓ Меруерт болашақта сатудан түсетін табыс маусым айындағы кірістен кем болмайды деп күтеді. Сондықтан шілде мен тамызға арналған болжамда ол әр ай үшін 3 380 000 теңге түскен түсімдерді көрсетті.

✓ ПменЗЕ деректері бойынша 3 380 000 теңге түсім кезінде сатылған тауардың өзіндік құны 2 913 795 теңгені құрайды. Демек, тауардың бүлінуін ескере отырып, осы айға сатып алу кем дегенде $2\,913\,795 + 4\,000 = 2\,917\,795$ теңге қажет. Алынған мәнді 2 920 000-ға дейін дөңгелектеп, Меруерт оны шілде-тамыз айларында сатып алынатын сома ретінде көрсетті.

- ✓ Тамыз айында салық төлеу мерзімі басталады, бірінші жартыжылдықтағы кірістің 3%-ын төлеу қажет болады. Меруерт тек 4 ай жұмыс істегендіктен, салық сомасы болады:

$$(820\,000 + 1\,340\,000 + 2\,860\,000 + 3\,380\,000) \times 0,03 = \mathbf{252\,000 \text{ теңге}}$$

- ✓ Меруерттің пікірінше, болжамда орынды жалға алу, көлік шығындары, байланыс қызметтері және жеке шығындар бұрынғы деңгейде сақталады.
- ✓ Бизнесмен тыс шығындар мен күрделі шығындарды Меруерт әлі жоспарлаған жоқ.

Болжам нәтижелері бойынша біз жаздың соңына қарай Меруерт 284 800 теңге мөлшеріндегі соманы кейінге қалдыра алатынын көріп отырмыз. Сонымен қатар, оның бизнесінің белсенділігі зардап шекпейді және Меруерт бұл ақшаны өз жоспарларын жүзеге асыру үшін пайдалана алады.

ПАЙДАЛЫ! Кәсіпкерлер әртүрлі сценарийлерді ескере отырып, болжамдардың бірнеше нұсқасын жасай алады: пессимистіктен оптимистікке дейін. Бұл жағдайда болашақта жоспарланған көрсеткіштерді нақты көрсеткіштермен салыстыруды ұмытпау керек. АҚҚЕ-ны жоспарлау кезінде төлем қабілетсіздігінің себептерінің бірі тым консервативті тәсіл қолданылуы мүмкін.

Меруертті мысалға алсақ, маусым айында сатып алу 3 120 000 теңгені құрағанын көріп отырмыз. Бұл оның бизнес көлемін арттырып, сатудан түскен кірістің одан әрі жоғарылатты. Бірақ болжамда Меруерт кірісті есепке алуда консервативті тәсілді қолданды, оның өсуін жоспарламады. Сондықтан ол сатып алуды маусым айындағы соңғы мәліметтерге емес, сату құнына сәйкес ескерді. Егер Меруерт маусым айындағыдай көлемді сатып алуларды ескерсе, онда түсімнің тиісінше артуын жоспарлауы керек еді.



ПАЙДАЛЫ! Болжам бойынша сатып алу мен түсімнің арақатынасы дұрыс болуы үшін біз үстеме бағаны қолдана аламыз.

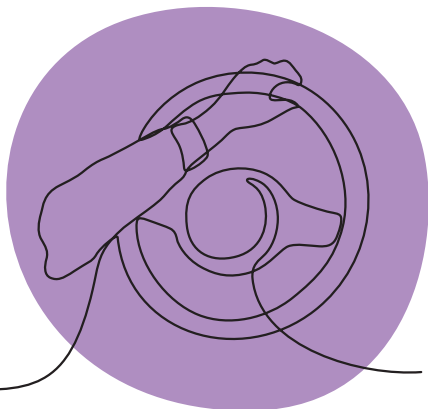
Мысалы, егер Меруерт болашаққа 5 800 000 теңге пайда алуды жоспарласа, онда 5 800 000 теңгеге сатып алып, 16% орташа үстеме бағамен сатуы тиіс:

$$(5\,800\,000 : (100+16)) \times 100 = \mathbf{5\,000\,000 \text{ теңге}}$$

**Әр түрлі бизнес түрлері үшін
АҚҰЕ құрастыруға мысалдар келтіру**

2-МЫСАЛ: ТАКСИ ҚЫЗМЕТІ (ЖЕКЕ ТАСУ)

Бірнеше жыл бұрын Азамат жеке тасымалдаумен айналыса бастаған. Такси қызметін жұбайына рәсімделген өз автомобилімен көрсетеді. Азамат “Такси Плюс” қосымшасы арқылы жұмыс істейді, тапсырыстарды ұялы телефон арқылы қабылдайды. Азамат жақсы табыс табамын деп есептейді, бірақ табыстың нақты сомасын атай алмайды. Сондықтан ол есеп құруды және қаржылық есептіліктердің көмегімен өзінің жай-күйі мен табыстылығын анықтауды шешті.



14 қазанда өз бизнесінің балансын жасап, қыркүйек айында ПменЗЕ-ні жасап, Азамат өз бизнесінің ағымдағы жағдайы мен табыстылығын бағалай алды. АҚҰЕ болжамын қолдана отырып, үлкен шығындарды жоспарлауға болатындығын біліп, ол өзінің мүмкіндіктерін бағалауға шешім қабылдады.

Азамат отбасымен бірге қаңтардың алғашқы күндерінде ата-анасына демалысқа 10-12 күнге баруды жоспарлап отыр, сапар құны 300 000 теңгені құрайды. АҚҰЕ-ні болжау арқылы Азамат мұндай соманы бизнестен жинай алатындығын алдын ала есептеп көргісі келді.



Ең алдымен ол қыркүйек айындағы АҚҰЕ есебін толтыруға тырысты. Бірақ ол қыркүйек айының басындағы ақша қалдықтары туралы деректері жоқ екенін түсініп, болжамға мәліметтер енгізу үшін жай ақша ағындарын көрсетуге шешім қабылдады.

АЗАМАТТЫҢ ҚЫРКҮЙЕКТЕГІ АҚША ҚОЗҒАЛЫСЫ ТУРАЛЫ ЕСЕБІ

АҚША ҚОЗҒАЛЫСЫ ТУРАЛЫ ЕСЕП, ҚЫРКҮЙЕК		Есептер
Айдың басындағы қалдық		
Түсімдер	278 200	278 200
Қызметтерінің түсімі	278 200	Моб. қосымшаның деректері бойынша пайда = 278 200
Шығындар	218 240	218 240
Автосақтандыру		Жылына 1 рет қазанда төленеді
Көлік салығы		Жылына 1 рет сәуірде төленеді
ЖЖМ	52 000	Бензинге арналған күн сайынғы шығыстар 2 мың тг: $2\,000 \times 26 = 52\,000$ теңге айына Майды 4 айда 1 рет 10 000 теңгеге ауыстыру, соңғы рет шілдеде ауыстырды
Байланыс қызметтері	1 800	Ай сайын 1 800 төлейді
Қосымшаны пайдаланған үшін комиссия	55 640	Ай сайын төлем түсімнің 20% = 55 640
Ағымдағы жөндеу		Соңғы рет 4 ай бұрын жөндеу жұмыстары жүргізілді
Айыппұлдар	3 800	3 800 теңге айыппұл төледі
Жеке шығыстар	80 000	Ай сайынғы тұру шығындары 80 000
Бизнестен тыс шығындар		Болған жоқ
Кредитті өтеу	25 000	25 000 мөлшерінде кредиттік карта бойынша берешектің бір бөлігін өтеу
Айдың соңындағы қалдық		



Енді қыркүйек айындағы ақша ағымдарының деректерін енгізе отырып, Азамат қаңтар айын қоса алғанда, 4 айға АҚҚЕ-ға болжам жасады:

АҚҚЕ	ҚЫРКҮЙЕК	ҚАЗАН (болжам)	ҚАРАША (болжам)	ЖЕЛТОҚСАН (болжам)	ҚАҢТАР (болжам)
Айдың басындағы қалдық		40 000	100 560	150 320	224 080
Түсімдер	278 200	278 200	278 200	278 200	139 100
Қызметтерінің түсімі	278 200	278 200	278 200	278 200	139 100
Шығындар	218 240	217 640	228 440	204 440	442 620
Автосақтандыру		13 200			
Салықтар		3 000	3 000	3 000	3 000
ЖЖМ	52 000	52 000	62 000	52 000	26 000
Байланыс қызметтері	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800
Қосымшаны пайдаланғаны үшін комиссия	55 640	55 640	55 640	55 640	27 820
Ағымдағы жөндеу			10 000		
Айыппұлдар	3 800		4 000		4 000
Жеке шығыстар	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000
Бизнестен тыс шығындар					300 000
Кредитті өтеу	25 000	12 000	12 000	12 000	
Айдың соңындағы қалдық		100 560	150 320	224 080	-79 440

- ✓ Азамат қазан айының басында қанша қолма-қол ақша болғанын есіне түсіре алмады. Бірақ ол мобильді банкинг арқылы 1 қазанға дейінгі жасалған қолма-қол ақшасыз ақшаның қалдығын тексерді. Ол 40 000 теңгені қазан айындағы “Айдың басындағы ақша қалдығында” есепке алды.
- ✓ Азамат болжам жасау үшін “Қызметтерден түскен түсімді” қыркүйек айындағыдай алды, бірақ қаңтарда жартысын ғана жазды, өйткені мерекеден кейін бірден 10-12 күнге демалысқа баруды жоспарлап отыр.
- ✓ Қазан айында ол 13 200 теңге көлеміндегі жылдық “Автосақтандыруды” төлеуі тиіс.

- ✓ “Салықтар” – қазан айынан бастап Азамат ресми жұмыс істегісі келеді, сондықтан ай сайынғы БЖТ төлемін жүргізуді жоспарлап отыр, комиссияны қоса алғанда шамамен 3 000 теңгені құрайды. Азамат көлік салығын тек сәуір айында төлейтін болады.
- ✓ “ЖЖМ” шығындарында бензинге ай сайын 52 000 теңге, қарашада 10 000 теңгеге майды ауыстыру (әдетте 4 айда 1 рет) шығындарын ескерді. Қаңтарда ай сайынғы шығындардың жартысы ескерілді.
- ✓ Қараша айында қысқы маусым басталар алдында Азамат автомобильді жөндеуге және оған техникалық қызмет көрсетуге 10 000 теңге көлемінде аз шығын жұмсауды жоспарлап отыр.
- ✓ Азамат бұрынғыдай “Айыппұлдар” бағанында орта есеппен 2 айда 1 рет 4 000 теңгеден есептеді.
- ✓ Қаңтар айында түсімге сәйкес “Такси Плюс” “Қосымшасын пайдаланғаны үшін комиссия” 2 есе төмендеген.
- ✓ “Байланыс қызметтері” және “Жеке шығындар” шығындары бұрынғы деңгейде сақталады.
- ✓ Жыл соңына дейін кредит картасы бойынша берешектің қалған бөлігін өтеу үшін Азамат үш ай бойы 12 000 теңгеден төлеуге мәжбүр болады. Ол бұл сомаларды “Кредиттерді өтеу” бабында көрсетті.
- ✓ “Бизнестен тыс шығындарда” қаңтар айында құны 300 000 теңге болатын демалыс сапарын жоспарлады.

Әр айдың соңындағы қалдықтарды санап, Азамат қаңтар айында демалысқа жол жүру ақысын төлеу үшін оған шамамен 79 440 теңге жетпейтінін көрді. Сапарға бару үшін Азамат ақшасын жинап, демалысты одан кейінгі мерзімге кейінге қалдыруға, немесе осындай соманы кредитке алып, қаңтар айында жол жүруге тура келетінін түсінеді.



3-МЫСАЛ: СҰЛУЛЫҚ САЛОНЫ

Сұлулық салоны 7 жыл жұмыс істейді, иелері Светлана мен Роза, олар бірге бизнеске келген және пайдасын екіге бөледі. Бірлескен жұмыстың ашықтығы үшін олар ішкі есеп жүргізеді және басқару есептері арқылы өз бизнесстерін талдауды үйренгісі келеді.



Светлана мен Роза баланс және ПменЗЕ есебінің көмегімен өз бизнесінің жағдайы мен жұмысын кешенді түрде бағалай алды. Олар алынған нәтижелерге қанағаттанып, жақын арада салонды жаңғырту бойынша өз жоспарларын жүзеге асыра алатындығын АҚҚЕ болжамының көмегімен тексеруді шешті:

- тағы бір жұмыс орнын қосу үшін тамыз айында салонды қайта құру;
- шаштараз-шеберлердің жұмыс орындарын кеңейту үшін әрқайсысы 160 000 теңгені құрайтын 3 жаңа жабдық жиынтығын сатып алу;
- салонды шамамен 60 000 теңге сомаға косметикалық жөндеу.



Светлана мен Розаның бизнесінде кірістер күн сайын түседі, шығындар ай сайын төленеді, жақын арада олардың үлкен шығындары болған жоқ, сондықтан олар өткен кезең үшін АҚҚЕ құрған жоқ және бірден шілде-желтоқсан кезеңдеріне болжам жасай бастады.



Баланстық есепке сәйкес, 1 шілдедегі жағдай бойынша оларда 300 000 теңге ақша қаражатының қоры бар, олар өз болжамдарын шілде айының “Басындағы қалдық” бабында көрсетті. “Қызметтерден түскен түсімді” және “Сатудан түскен түсімді” көрсету үшін шілдеден тамызға дейінгі болжамда ПменЗЕ нәтижелері бойынша алынған өткен кезең үшін орташа деректер алынды. Қазан айынан бастап жаңа орыннан түсетін түсім арқылы табыс 25%-ға ұлғайтуды жоспарлады.

ҚЫЗМЕТТЕН ТҮСКЕН ПАЙДА = 2 110 000 + 25 % = 2 637 500 ТЕҢГЕ

- ✓ Роза тамыз айында жөндеу кезінде салон шамамен бір апта жұмыс істемейді деп топшылады, сондықтан осы айда кіріс төмендеп, тіпті 30%-ды құрауы мүмкін. Осылайша, тамыз айын былайша көрсетті:

ҚЫЗМЕТТЕН ТҮСКЕН ПАЙДА = 2 110 000 – 30% = 1 477 000 ТЕҢГЕ

САТУДАН ТҮСЕТІН ПАЙДА = 466 800 – 30% = 326 760 ТЕҢГЕ

- ✓ “Тауарларды сатып алу” бабы ПменЗЕ-дан ай сайынғы сату көлеміне сәйкес келеді. Орта есеппен айына 389 000 теңгені құрайды. Бірақ тамыз айында түсімнің төмендеуіне байланысты сатып алу да төмендейді:

ТАУАРЛАРДЫ САТЫП АЛУ = 389 000 – 30% = 272 300 ТЕҢГЕ

- ✓ Тиісінше, “Шеберлердің жалақысы”, “Әкімшінің жалақысы”, “Шығын материалдарын сатып алу” 30% - ға төмендейді.

- ✓ “Салонды тазалау”, “Коммуналдық қызметтер”, “Күтпеген шығындар”, “Жеке шығындар” баптары бұрынғы деңгейде сақталады және ай сайын төленеді.

- ✓ “Салықтар” бабында тамыз айында Светлана мен Роза ЖК куәлігі бойынша 15 200 000 теңге мөлшеріндегі жалпы түсімді негізге ала отырып, бірінші жартыжылдыққа оңайлатылған салық төлемінде көрсетті (қаңтардан маусымға дейінгі есепке алу дәптерлерінің деректері):

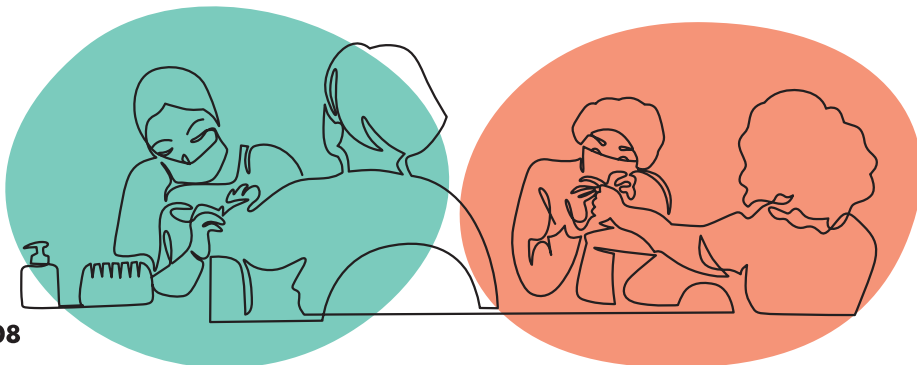
15 200 000 x 0,03 = 456 000 теңге

Келесі салық төлемі ақпан айының екінші жартыжылдығында төленеді. Қыркүйек айында олар жылдық мүлік салығының төлемін (салон үй-жайы) 6 000 теңгені ескерді.

- ✓ “Ағымдағы жөндеу” биылғы жылы кәсіпкерлер оны ауыстырумен біріктіріп, тамыз айында 60 000 теңге сомасына жасауды шешті.

- ✓ Тамыз айында “Негізгі құралдарды сатып алу” бабында шеберлердің жұмыс орындары үшін жаңа жабдықтар жиынтығын сатып алу болжамда ескерілді:

160 000 x 3 = 480 000 теңге



Ақша қозғалысының болжамы	ШІЛДЕ	ТАМЫЗ	ҚЫРКҮЙЕК	ҚАЗАН	ҚАРАША	ЖЕЛТОҚСАН
Айдың басындағы қалдық	300 000	613 800	-237 190	79 610	594 410	1 112 210
Түсімдер	2 576 800	1 951 460	2 576 800	3 104 300	3 104 300	3 104 300
Қызметтерден түскен түсім	2 110 000	1 624 700	2 110 000	2 637 500	2 637 500	2 637 500
Сатудан түскен пайда	466 800	326 760	466 800	466 800	466 800	466 800
Шығындар	2 263 000	2 802 450	2 260 000	2 589 500	2 586 500	2 649 500
Тауарларды сатып алу	389 000	272 300	389 000	389 000	389 000	389 000
Шеберлердің жалақысы	1 055 000	812 350	1 055 000	1 318 750	1 318 750	1 318 750
Әкімшінің жалақысы	93 000	65 100	90 000	93 000	90 000	93 000
Шығыс материалдарын сатып алу	251 000	175 700	251 000	313 750	313 750	313 750
Салонды тазалау	16 000	16 000	16 000	16 000	16 000	16 000
Коммуналдық қызметтер	39 000	39 000	39 000	39 000	39 000	39 000
Салықтар		462 000				
Ағымдағы жөндеу		60 000				
Күтпеген шығыстар	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	80 000
Негізгі құралдарды сатып алу		480 000				
Бизнестен тыс шығындар	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Айдың соңындағы қалдық	613 800	-237 190	79 610	594 410	1 112 210	1 567 010

АҚҚЕ болжамын жасай отырып, Светлана мен Роза тамыз айында жабдықты сатып алуға және жөндеуге ақша салғандықтан, сондай-ақ осы кезеңдегі кірістің төмендеуімен байланысты кассалық алшақтық бар екенін көрді.

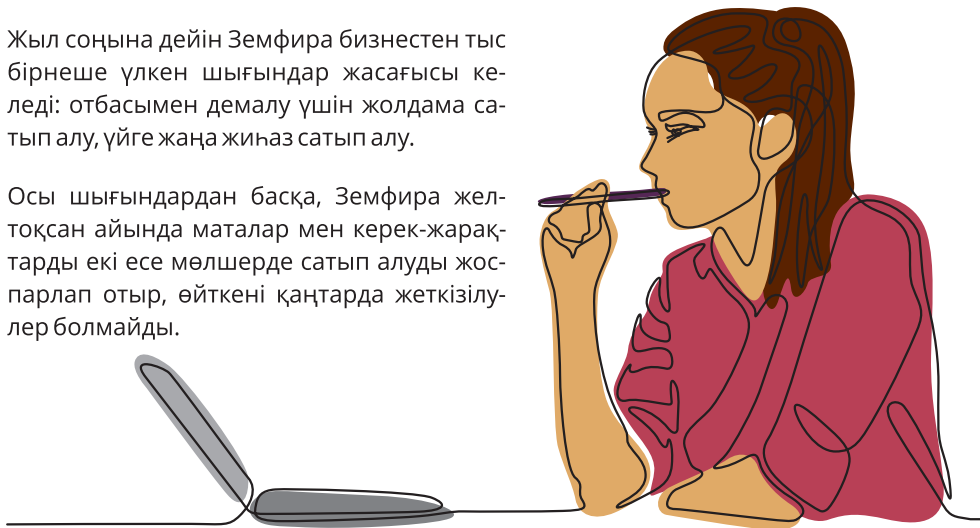
Светлана тамыз айында салонды жаңартпай, ақша жинап алып, бірнеше айдан кейін асықпай бастауды ұсынды. Роза мүмкіндікті жіберіп алмай, қарашаға дейін өтей алатын 240 000 теңге мөлшерінде шағын кредит алуды ұсынады. Барлық ықтимал нұсқаларды тағы бір рет талқылағаннан кейін, Светлана мен Роза тамыз айында үлкен салық төлемдері болады деген шешімге келді, сондықтан жөндеу мен жабдықты сатып алуды қыркүйекке кейінге қалдырған жөн деп шешті.

4-МЫСАЛ: АВТОЧЕХОЛДАР ШЫҒАРУ

Земфира 15 жыл бойы чехолдарды тігумен айналысады. Ол өз бизнесін кішігірім тапсырыстардан бастады, оларды алғашқы жұмыстарын ескі тігін машинасында орындады. Қазір Земфираның бизнесі – бұл автосервис жанындағы чехолдар шығаратын жақсы ұйымдастырылған тігін цехы. Земфира жақсы тігіншіден өз өндірісінің жақсы жетекшісі болу үшін оқу керек және ең алдымен қаржылық есептілікті игеру керек екенін түсінеді.

Жыл соңына дейін Земфира бизнестен тыс бірнеше үлкен шығындар жасағысы келеді: отбасымен демалу үшін жолдама сатып алу, үйге жаңа жиһаз сатып алу.

Осы шығындардан басқа, Земфира желтоқсан айында маталар мен керек-жарақтарды екі есе мөлшерде сатып алуды жоспарлап отыр, өйткені қаңтарда жеткізілулер болмайды.



Земфира өзінің жеке қаражаты барлық шығындарды төлеуге жетпейтінін түсінеді және кредит алғысы келеді, бірақ қашан және қандай мөлшерде қаржыландыру қажет екенін білмейді. Ақша қозғалысын болжау арқылы ол кредит беру туралы дұрыс және уақытында шешім қабылдау үшін көбірек ақпарат алуға үміттенеді.

БОЛЖАМДЫ АҚҚЕ ҚҰРУ ҮШІН ЗЕМФИРАДА БАРЛЫҚ ҚАЖЕТТІ МӘЛІМЕТТЕР БАР:

- ✓ жоспарланған кезеңде күтілетін түсімді болжау үшін ол 1 670 000 теңгені құрайтын ПменЗЕ-дегі орташа деректерді пайдаланды;
- ✓ Земфира айына 2 рет орташа 300 000 – 400 000 тг есеппен сатып алады;
- ✓ бизнестегі шығындар мен жеке шығындар – ПменЗЕ-дағыдай;
- ✓ Земфираның бизнесінен тыс жоспарланған үлкен шығындар кестеде көрсетілген.

Жоспарланған ірі шығындардың атауы	Сомасы, теңге	Төлем мерзімі
Отбасылық демалыс үшін жолдамалар сатып алу	250 000	Қыркүйек
Жиһазға тапсырыс беру (алдын-ала төлем 40%)	400 000	Қараша
Жиһаз сатып алу (қалған бөлігі 60%)	600 000	Желтоқсан

- ✓ Желтоқсан айында 1 400 000 теңге көлемінде материалдарды сатып алу жоспарлануда;
- ✓ Земфира баланс бойынша 1 қыркүйектегі ақша қалдықтары туралы деректерді 320 000 теңге деп алды.

АҚҚЕ БОЛЖАМЫ	ҚЫРКҮЙЕК	ҚАЗАН	ҚАРАША	ЖЕЛТОҚСАН
Басындағы ақша қалдығы	320 000	343 000	641 000	514 000
Түсімдер	1 670 000	1 740 000	1 670 000	1 670 000
Қаптарды сатудан түскен түсім	1 670 000	1 670 000	1 670 000	1 670 000
Өзге де түсімдер		70 000		
Шығындар	1 647 000	1 442 000	1 797 000	2 757 000
Маталар мен фурнитураларды сатып алу	700 000	700 000	700 000	1 400 000
Жұмыскерлердің еңбекақысы	472 000	472 000	472 000	472 000
Цех жалдау	80 000	80 000	80 000	80 000
Салық		45 000		
Жарнама	20 000	20 000	20 000	20 000
Сервистік қызмет көрсету				60 000
Өзге де шығыстар	25 000	25 000	25 000	25 000
Жеке шығындар	100 000	100 000	100 000	100 000
Бизнестен тыс шығындар	250 000		400 000	600 000
Соңындағы ақша қалдығы	343 000	641 000	514 000	-573 000

Земфира жыл соңына дейін ақша қозғалысы туралы болжам жасап, желтоқсан айында оған -573 000 теңге мөлшерінде меншікті қаражаты жетпейтінін көрді. Барлық күтілетін кірістер мен шығыстарды дұрыс көрсету өте маңызды, өйткені кредиттің қажетті сомасы туралы шешім осыған байланысты болады. Есептеулердегі қате өндіріс жұмысындағы үзілістерге әкелуі мүмкін.

СОНДЫҚТАН ЗЕМФИРА ЖАСАҒАН АҚҚЕ БОЛЖАМЫН ЕКІ РЕТ ТЕКСЕРЕЙІК.



“Айдың басындағы ақша қалдығы” – Земфира 1 қыркүйектегі баланста 320 000 теңге көрсетілген соманы көрсетті, бұл дұрыс мән.



“Чехолдарды сатудан түскен түсім” – Земфира ПменЗЕ түсімінің орташа мәнін пайдаланды, бұл маусымдық құлдырау немесе болжамды айларда түсімдер айтарлықтай өспеген жағдайда дұрыс тәсіл. Земфира қаңтар мен ақпан айларында түсімнің азаятынын, басқа айларда кірістің біркелкі түсетіндігін көрсетті, демек, бұл тәсіл қолайлы.



“Өзге түсімдер” – осы бапта Земфира сатылған тігін машиналары үшін 70 000 теңге сомасындағы дебиторлық берешектің қайтарылуын болжады. Бірақ болжамда біз өзіміз сенімді болатын түсімдерді ғана көрсетуге тиіспіз. Бұл жағдайда қарыздың қайтарылуы күмән туғызады. Уәде бергеніне қарамастан, борышкер қайтару мерзімін бірнеше рет бұзған. Сондықтан бұл соманы болжам түсімдеріне қосуға болмайды.



“Маталар мен фурнитураларды сатып алу” – сатып алулар айына екі рет 300 000 – 400 000 тг сомаға жасалады. Земфира орташа мәнін пайдаланып, $350\,000 \times 2 = 700\,000$ тг деп есептеді. Бұл шығын дұрыс ескерілген және ПменЗЕ-дан бір айдағы сату құнының орташа көрсеткішіне сәйкес келеді. Желтоқсан айында екі есе мөлшерде 1 400 000 теңге сатып алу көрсетілді.



“Жұмысшылардың жалақысы”, “Шеберхананы жалға алу”, “Жарнама” және “Басқа шығындар” ПменЗЕ-дан алынған орташа мәліметтерге сәйкес дұрыс есептеледі, өйткені олар ай сайын төленеді.



“Салық” – салық тоқсанына бір рет төленеді, ал АҚҚЕ-да оны 3 айда бір рет төлеу фактісі бойынша толығымен көрсету керек. Земфира 3 тоқсанына қазан айында төлемді дұрыс көрсетті.



“Сервистік қызмет көрсету” – Земфира тігін машиналарына сервистік қызмет көрсету туралы шарттың талаптарында көрсетілгендей, бұл төлемді желтоқсан айында бір сомамен дұрыс көрсетті.



“КМФ кредитін өтеу” – Земфира АҚҚЕ-ға ағымдағы кредитті өтеуді қосуды ұмытып кетті. Кредит шартына сәйкес, Земфираға ай сайын 56 000 теңге мөлшерінде үш жарнаны төлеу қалады, бұл сомалар есепте көрсетілуі керек.



“Жеке шығындар” – Земфира алдағы айларда бизнестен үлкен соманы алуды жоспарлағандықтан, ол үнемдеуге шешім қабылдады және өзінің жеке шығындарының сомасын 100 000 теңгеге дейін қысқартты. Алайда, болжамды жасау кезінде консервативті тәсілді қолданған дұрыс және жеке және отбасылық шығындарға жұмсалатын шығындардың қалыпты мөлшерін сақтаған жөн. Бұл бізге ресурстардың нақты қажеттіліктерін көруге мүмкіндік береді және Земфираның шығындарды азайта алмауы мүмкін.



“Бизнестен тыс шығындар” – Земфирамен бизнестен тыс күтілетін ірі шығындар жоспарына сәйкес көрсетілген. Бірақ есепті жасау кезінде Земфира назар аудармаған бір мәселе бар: қыркүйек айында 250 000 теңге мөлшерінде жолдамаға төлеуі қажет. Бұл ретте біз Земфираның бұл мақсаттарға 120 000 теңге бөліп қойғанын білеміз, демек, осы кезеңде бизнестен қосымша 130 000 теңге ғана алу қажет болады.

Енді есепті жасау кезінде Земфираның барлық ескертулері мен түзетілген қателіктерін ескере отырып, АҚҚЕ-ге жаңа болжамын жасайық.



ЗЕМФИРАНЫҢ АҚҚЕ БОЛЖАМЫ ҚЫРКҮЙЕКТЕН ЖЕЛТОҚСАНҒА ДЕЙІН
(қателерді ескере отырып түзетілген)

АҚҚЕ БОЛЖАМЫ	ҚЫРКҮЙЕК	ҚАЗАН	ҚАРАША	ЖЕЛТОҚСАН
Басындағы ақша қалдығы	320 000	357 000	479 000	246 000
Түсімдер	1 670 000	1 670 000	1 670 000	1 670 000
Қаптарды сатудан түскен түсім	1 670 000	1 670 000	1 670 000	1 670 000
Өзге де түсімдер				
Шығындар	1 633 000	1 548 000	1 903 000	2 807 000
Маталар мен фурнитураларды сатып алу	700 000	700 000	700 000	1 400 000
Жұмыскерлердің еңбекақысы	472 000	472 000	472 000	472 000
Цех жалдау	80 000	80 000	80 000	80 000
Салық		45 000		
Жарнама	20 000	20 000	20 000	20 000
Сервистік қызмет көрсету				60 000
Өзге де шығыстар	25 000	25 000	25 000	25 000
“КМФ” кредитін өтеу	56 000	56 000	56 000	
Жеке шығындар	150 000	150 000	150 000	150 000
Бизнестен тыс шығындар	130 000		400 000	600 000
Соңындағы ақша қалдығы	357 000	479 000	246 000	- 891 000

Желтоқсан айының соңында ақшаның теріс қалдығын көргеннен кейін, Земфира кредиттің қажетті мөлшерін және оны алудың ең жақсы уақытын анықтай алды.

Түзетілген АҚҚЕ қорытындылары бойынша жағдай өзгеріп, ақша қаражатының жетіспеушілігі есептің бірінші нұсқасындағыдай 891 000 теңге емес, 573 000 теңге құрайтындығын көрсетті. Яғни, жоспарланған барлық шығындарды жабу үшін Земфираға желтоқсан айында шамамен 900 000 теңге кредит алу қажет болады. Кредиттің минимал мөлшері есепте алынған қаражат тапшылығына тең болуы керек. Кейде кішігірім акция жасау үшін аздап көп ақша алған дұрыс, өйткені күтпеген шығындар болуы мүмкін.

Егер Земфира бастапқы жасалған АҚҚЕ болжамы негізінде 573 000 теңге мөлшерінде кредит алса, онда желтоқсан айында оған барлық жоспарланған шығыстарға шамамен 320 000 теңге жетпейтін еді. Ақша жетіспеушілігіне тап болған ол тағы да қосымша қаржыландыруды іздеуі керек еді. Сондықтан, ақша қозғалысының дұрыс құрастырылған болжамы кәсіпкерлер үшін өз шығындарын жоспарлауда және мақсаттарын жүзеге асыруда таптырмас көмекші болып табылады.



5-МЫСАЛ: МАЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ (БҰҚАЛАРДЫ БОРДАҚЫЛАУ)

Хамит 10 жылдан астам уақыт бойы ІҚМ өсірумен айналысып келеді. Бизнесін үй шаруашылығынан, бір сиыр мен екі бұқадан бастаған. Қазіргі уақытта бизнеске балалары көмектеседі. Бизнес біртіндеп өсіп келеді, бордақыланатын ІҚМ саны артуда, болашақта қосымша сауын сиырларды сатып алу жоспарлануда. Хамит басқарушылық есеп жүргізуге және есеп құрастыруға тырысады, сонымен қатар мұны ұлдарына да үйреткісі келеді.

Хамиттің әр 3 ай сайын бизнестің тепе-теңдігін құруға тырысуы оған маусымнан тамызға дейінгі соңғы 3 айдағы ақша қозғалысы туралы есепті оңай шешуге көмектесті. Сондай-ақ, Хамит өзінің болашағын алдағы айларға АҚҚЕ болжамы арқылы бағалағысы келеді, өйткені оған жаңа кредитті өтеу керек болады және көбірек мал бордақылайтын сарайдың көлемін кеңейту жоспары бар.

АҚҒЕ	МАУСЫМ	ШІЛДЕ	ТАМЫЗ	ҚЫРКҮЙЕК (болжам)	ҚАЗАН (болжам)	ҚАРАША (болжам)
Басындағы ақша қалдығы	15 000	33 541	1 939 882	80 023	-1 436	634 105
Түсімдер	100 000	2 100 000	2 020 000		1 200 000	3 600 000
ІҚМ сатудан түскен түсім		2 100 000	920 000		1 200 000	3 600 000
Кредит	100 000		1 100 000			
Бизнес бойынша шығындар	81 459	193 659	3 879 859	81 459	564 459	2 984 459
Бұқаларды сатып алу			2 160 000			2 160 000
Жем-шөптерді сатып алу			142 000		250 000	500 000
Салық	1 459	1 459	1 459	1 459	1 459	1 459
Көлік және өзге де шығыстар		12 200	21 400		15 000	25 000
Жеке шығындар	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000
Кредитті, қарыздарды өтеу		100 000	1 475 000		1 18 000	1 18 000
Инвестициялар					100 000	100 000
Соңындағы ақша қалдығы	33 541	1 939 882	80 023	-1 436	634 105	1 249 646

- ✓ “Басындағы қалдықта” Хамит 1 маусымда алған 15 000 теңге ақшалай қаражатын ескерді. Ол бұл деректерді алдыңғы баланстан алды.
- ✓ Өткен кезеңнің “Соңындағы қалдықта” Хамит 80 023 теңге сомасын алды, бұл 1 қыркүйектегі 80 000 теңге ағымдағы баланстағы ақша қаражатына сәйкес келеді, одан ол өткен кезең үшін ақша ағындарын дұрыс толтырды деген қорытынды жасады.
- ✓ “ІҚМ сатудан түскен түсім” бабында Хамит сатуды да есепке алды: маусым айында сату болған жоқ, шілде айының соңында ол 300 000 теңгеден 7 бұқа, тамыздың басында жалпы сомасы 920 000 теңгеге 3 бұқа сатты.
- ✓ Болжамды бөлігінде Хамит қолда бар сатылатын 18 ІҚМ бұқаны көрсетті:
- қазан айының соңында тұрақты клиенттер 300 000 теңгеден 4 бұқаға тапсырыс берген;

- қарашаның алғашқы күндерінде мал базарында 12 бұқашықты 300 000 теңгеден кем емес сатуды жоспарлап отыр;
- 1 бұқаны ол көршісіне азық-түлік үшін ағымдағы қарызды төлеу ретінде 300 000 теңге береді (келісім бойынша заттай төлем);
- 1 бұқаны өзіне қалдырады.

Хамит АҚҚЕ-да заттай төлем мен өзіне қалдырылатын бұқаны көрсетудің қажеті жоқ деп санайды, өйткені ақша қозғалысы болмайды.

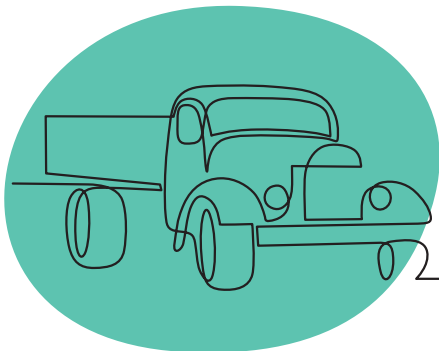
✓ “Кредит” бабында тамыз айында Хамит алынған кредит 1 100 000 теңгені ескерді. Сондай-ақ, ол маусым айында оған ақша жетпегенін және туыстарынан бір айға 100 000 теңге қарыз алғанын еске түсірді.

✓ Алдағы айларда Хамит өзін-өзі басқаруды жоспарлап отыр, сондықтан кредит мен қарыз алуды жоспарламайды. Өткен кезеңде тек 1 рет “Сатып алу” болды, сондықтан Хамит тамыз айында $18 \times 120\,000 = 2\,160\,000$ теңге сатып алынған төлдің құнын ескерді. Хамит 3 айдан кейін қараша айында 2 160 000 теңге сомасына 18 ірі қара бұқа келесі сатып алуды жоспарлап отыр.

✓ “Жем-шөп сатып алу” – бұл бапта Хамит айына 1 бұқаға орташа есеппен 9 000 теңге азық тұтынуды ескере отырып, жем-шөп сатып алу шығындарын көрсетті:

- тамыз айында 142 000 теңгеге азық сатып алу;
- сондай-ақ, көршісінен алған 300 000 теңгені (қазан айының соңында 1 бұқамен есептесу) АҚҚЕ-де көрсетпеді;
- қазіргі уақытта 240 000 теңге сомаға жем-шөп қалдығы бар (1 қыркүйектегі баланс деректері), ол ағымдағы ІҚМ-ні қыркүйек айына жұмсалады. Сондықтан, қазан айының басында бордақылаудың соңына дейін 250 000 теңгеге жуық басқа жем сатып алу қажет болады;
- қараша айында Хамит 18 бас жас малды сатып алу кезінде бірден 3 айға 500 000 теңгеге жем-шөп сатып алуды жоспарлап отыр.

✓ “Көлік және өзге де шығыстар” – мал сатып алуға және сатуға байланысты шығыстар (тасымалдау, ветеринариялық бақылау, орын үшін ақы төлеу) шілдеде 12 200 теңгені, тамызда 21 400 теңгені құрады. Болжамда Хамит дәл осылай ескерді – 15 000 теңге және 25 000 теңге, тек оны үлкен жаққа қарай дөңгелектеді.



✓ “Салық” шығындары және “Жеке шығындар” – ай сайын төленеді және ПменЗЕ сияқты 1 459 теңге және 80 000 теңгені құрайтын болады.

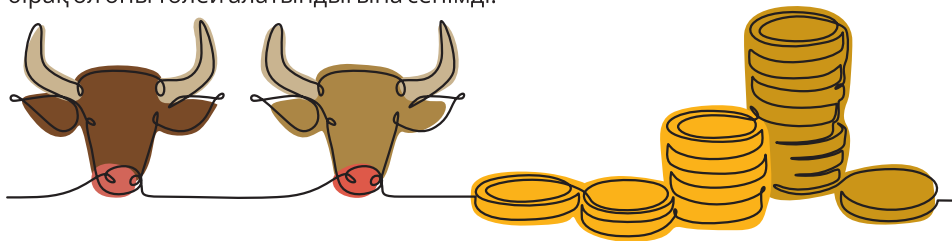
✓ “Кредитті, қарызды өтеу” – осы бапта Хамит ескерді:

- шілдеде туыстарына 100 000 теңге қарызын қайтару (1 айға алынды);
- тамыз айында 1 475 000 теңге қарызын өтеу (таныстардан 4 ай бұрын автокөлік сатып алуға жеке қарыз алған);
- болжамда – ағымдағы кредит бойынша төлем айына 118 000 теңге (кесте бойынша бірінші төлем қазанда).

✓ “Инвестициялар” – болашақта қосымша сауын сиырларды сатып алу мүмкіндігі болуы үшін Хамиттің сиыр алаңын кеңейтуді жоспарлап отыр. Алдын ала есептеулер бойынша бұл 200 000 теңге тұрады және оны 1-2 айда жасауға болады.

АҚҚЕ болжамының көмегімен Хамит оның барлық жоспарларының жүзеге асатынына көз жеткізді. Ол бордақылау үшін төлдің жаңа партиясын және қажетті азық сатып алып, сарайды кеңейтіп, кредит төлей алады. Бұл ретте үшінші айдың соңында оған 1 249 646 теңге ақша сомасы жиналады.

Хамит келесі айда жеке шығындардан аздап үнемдеуге тура келеді деп болжайды, өйткені АҚҚЕ болжамы шағын кассалық алшақтықты (-1 436 теңге) көрсетеді, бірақ ол оны төлей алатындығына сенімді.



Ауыл шаруашылығының барлық дерлік түрлеріне шығындар бар және кірістер жоқ кезеңдер тән. Көптеген кәсіпкерлер, бұрын Хамит сияқты, жеке кредиттер немесе қымбат жылдам кредиттер арқылы кассалық алшақтықты жабуға мәжбүр. Дұрыс қаржылық жоспарлау төлем мәселелерін үнемдеуге және болдырмауға көмектеседі.

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есептерді үнемі жасау Сізге жылдың белгілі бір кезеңдерінде не күтуге болатындығы туралы көрнекі түсінік алуға, болашаққа ақша түсімдері мен шығындарын саналы түрде жоспарлауға мүмкіндік береді.

Басқа іс-шаралар үшін есеп беру мен бизнесті талдаудың тағы бірнеше мысалын қарастырайық.

6-МЫСАЛ: ЖҮК ТАСЫМАЛДАРЫ

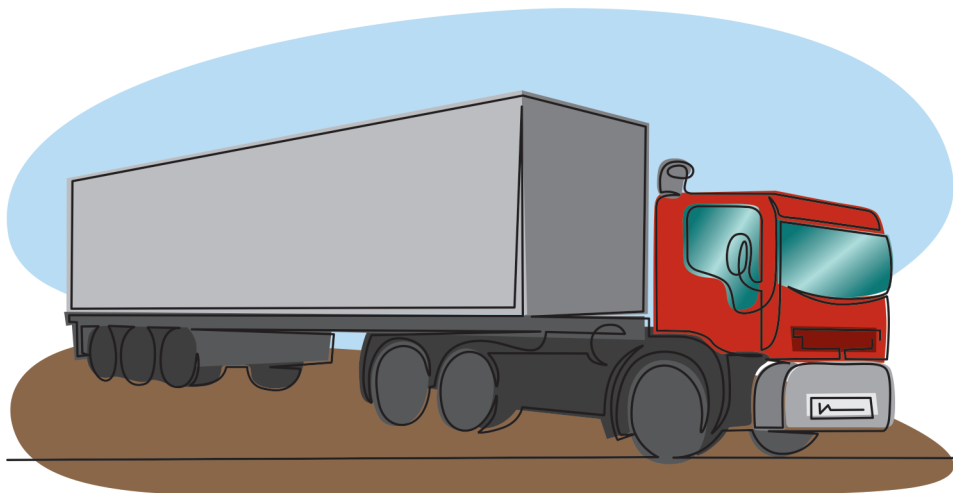
Сергей ЖК ретінде жұмыс істейді – Қазақстан бойынша жүк тасымалдау қызметтерін ұсынады. Бизнес 8 жыл бұрын басталды, ол “КамАЗ” айдайды. Қазір бизнеске жалдамалы жүргізушілерді алып, 3 жеке жүк көлігін беріп отыр. Кәсіпкердің өзі отбасымен қалада тұрады және сонымен қатар қала сыртына ұй салды.

Сергей 10 000 000 теңгеге тағы бір жүк машинасын сатып алуды жоспарлап отыр. Ол үшін сәуір айында 5 жыл мерзімге кредит алғысы келеді, кредит бойынша ай сайынғы төлем 200 000 теңгені құрайды. Баланстық есеп пен кірістер туралы есеп беру арқылы кәсіпкер жаңа кредит оның бизнесі үшін тым көп жүктеме болатынын анықтағысы келеді. Сергей уақытты тауып, 1 сәуірге баланс жасады және бір айдағы орташа есеппен ПменЗЕ-ні есептеді.

1 СӘУІРДЕГІ БАЛАНС			
АКТИВ		ПАССИВ	
АЙНАЛЫМ КАПИТАЛЫ	780 000	ҚАРЫЗ КАПИТАЛЫ	1 050 000
Қолма-қол ақша	80 000	Жеткізушілердің берешегі	140 000
Картадағы ақша	200 000	Қысқа мерзімді кредит	910 000
Дебиторлық берешек	150 000		
Шығын материалдары: автобөлшектер	350 000		
НЕГІЗГІ КАПИТАЛ	25 700 000	МЕНШІКТІ КАПИТАЛ	25 430 000
Жабдық (трейлер-кеңсе, құрал-сайман)	700 000		
Автокөлік (3 автомашина)	25 000 000		
АКТИВТЕР ЖИЫНЫ	26 480 000	ПАССИВТЕР ЖИЫНЫ	26 480 000

- ✓ “Дебиторлық берешекте” рейске шыққан жүргізушіге иссапар шығыстарына берілген 150 000 тг аванс ескерілген.
- ✓ “Жеткізушілерге берешекте” Сергей 20 сәуірге дейін бөліп-бөліп сатып алынған аккумуляторлар үшін 140 000 теңге қарызын көрсетті.
- ✓ “Қысқа мерзімді кредит” кредит бойынша берешек қалдығы 910 000 теңгені көрсетті. Сергей төртінші автокөлікті сатып алуға жаңа кредит алған жағдайда оны мерзімінен бұрын өтеуді жоспарлап отыр.

ПменЗЕ	Бір айда орташа	Есептеу
ЖАЛПЫ ПАЙДА	3 200 000	
Түсім – жүк тасымалы	3 000 000	Соңғы жарты жылда жасалған шарттар бойынша орташа мәнді шығарды: $(3\,990\,000 + 9\,210\,000 + 4\,800\,000) : 6 \text{ ай} = 3\,000\,000 \text{ тг}$
Табыс – ілеспе жүк	200 000	Айына 1-2 рет жарты жылдық есепке алу деректері бойынша кері жолда ілеспе жүкті алу мүмкіндігі түседі: $1\,200\,000 \text{ тг} : 6 \text{ ай} = 200\,000 \text{ тг}$ Ілеспе жүк кезінде қосымша шығындар туындамайды
ЖАЛПЫ ПАЙДА	3 200 000	
БИЗНЕСТЕГІ ШЫҒЫСТАР	2 373 000	
Жүргізушілердің жалақысы	750 000	Жүргізушілердің жа кесімді төленеді – рейс құнының 15%: $3\,000\,000 \times 0,15 = 450\,000 \text{ тг}$, бухгалтер – 150 000 тг, логист – 150 000 тг
Дизельді отын	900 000	Дизель отыны тасымалдау сомасының шамамен 30% құрайды: $3\,000\,000 \times 0,30 = 900\,000 \text{ тг}$
Тұрақ жалдау	20 000	Ай сайын әр жүк машинасы үшін 6 000 теңгеден және қойма мен кеңсе орналасқан трейлер үшін 2 000 теңгеден
Техникалық қызмет көрсету және жөндеу	150 000	Әр жарты жыл сайын бір машинаға 300 000 теңге: $(300\,000 \times 3 \text{ машина}) : 6 \text{ ай} = 150\,000 \text{ тг}$
Сақтандыру	12 000	Әр машинаға бір жылда 48 000 тг: $(48\,000 \times 3 \text{ машина}) : 12 \text{ ай} = 12\,000 \text{ тг}$
Іссапар шығыстары	300 000	Рейсте жүргізушілердің тұруына және тамақтануына арналған шығыстар, ілеспе шығыстар – тасымалдау сомасынан 10%: $3\,000\,000 \times 10\% = 300\,000 \text{ тг}$
Салық	96 000	Жүк тасымалы үшін түсімнен 3% салық $3\,200\,000 \times 0,03 = 96\,000 \text{ тг}$
Жалақы бойынша аударымдар	85 000	Ай сайын зейнетақы төлемдері және әлеуметтік төлемдер
Өзге де шығыстар	30 000	Ұялы байланыс, кеңсе, банктік қызмет көрсету, күтпеген шығындар
БИЗНЕСТЕН ТҮСЕТІН ПАЙДА	857 000	
Жеке шығыстар	250 000	Отбасыға және жеке шығыстар
ТАЗА ПАЙДА	607 000	



Алынған есептіліктің көмегімен Сергей өз бизнесінің жағдайы мен жұмысының нәтижелерін бағалай алды:

✓ бизнес көлемі 26 480 000 теңгені құрайды, оның ішінде 25 430 000 теңге – Сергейдің жинақталған меншікті капиталы.

✓ Бизнес тұрақты және ешкімге тәуелді емес:

$$\mathbf{K \text{ ТӘУЕЛСІЗДІК}} = (25\,430\,000 : 26\,480\,000) \times 100 = \mathbf{96\%}$$

✓ 10 000 000 теңге кредит сомасы бизнес тұрақтылығының жағдайына айтарлықтай теріс әсер етпейді:

$$\mathbf{K \text{ ТӘУЕЛСІЗДІК}} \text{ (кредитті ескергендегі) } = (25\,430\,000 : (26\,480\,000 + 10\,000\,000)) \times 100 = \mathbf{70\%}$$

✓ Ай сайын бизнес Сергейге 607 000 теңге мөлшерінде таза пайда әкеледі, жылдық табыстың мөлшері 7 284 000 теңгені құрайды.

✓ Бұл бизнес тиімді жұмыс істейді және Сергей бір кездері осы бағытқа сәтті қаражат салған деген қорытынды жасады:

$$\mathbf{K \text{ КАПИТАЛ ТИІМДІЛІГІ}} = (7\,284\,000 : 25\,430\,000) \times 100 = \mathbf{29\%}$$

✓ Сондықтан кәсіпкер үшін бес жыл ішінде бұл кредитті төлеу қиындық туғызбайды: 200 000 теңге < 607 000 теңге.

Ақша қаражатының қозғалысын болжау көмегімен Сергей кредитті бір мезгілде өтей алатынын және қала сыртындағы үйдің құрылысына ай сайын 300 000 теңгеден сала алатынын білгісі келеді.

АҚҚЕ БОЛЖАМЫ	СӘУІР	МАМЫР	МАУСЫМ
Айдың басындағы қалдық	280 000	-43 000	849 000
Түсімдер	13 000 000	4 000 000	4 000 000
Келісім-шарттар бойынша түсім	3 000 000	3 000 000	3 000 000
4-ші машинадан түскен түсім		1 000 000	1 000 000
Кредит алу	10 000 000		
Шығындар	13 323 000	3 108 000	3 108 000
Жүргізушілердің жалақысы	450 000	600 000	600 000
Дизельді отын	900 000	1 200 000	1 200 000
Тұрақ жалдау	20 000	26 000	26 000
Техникалық қызмет көрсету және жөндеу			
Сақтандыру	48 000		
Іссапар шығыстары	300 000	400 000	400 000
Жалақы бойынша салықтар мен аударымдар	85 000	102 000	102 000
Өзге де шығыстар	30 000	30 000	30 000
Кредиттерді өтеу	940 000	200 000	200 000
4-ші машинаны сатып алу	10 000 000		
Жеке шығындар	250 000	250 000	250 000
Тұрғын үй құрылысы	300 000	300 000	300 000
Айдың соңындағы қалдық	-43 000	849 000	1 741 000

✓ Болжамды жасау кезінде Сергей ілеспе жүктен түскен табысты есепке ала алмады, сондықтан айына 3 000 000 теңге мөлшерінде орташа мәндерді ескерді.

✓ Сәуір айында ол 10 000 000 теңге кредит алып, 4-ші жүк автокөлігін осы бағаға сатып алуды жоспарлап отыр.

- ✓ Мамыр айынан бастап Сергей сатып алынған автомобиль өзінің басқа автомобильдерімен бірдей мөлшерде кіріс ала бастайды деп жоспарлап отыр.
- ✓ Сондай-ақ Сергей мамыр айынан бастап ілеспе шығындарды: жүргізушілердің жалақысын, дизель отынын, тұрақты жалға алуды, іссапар шығыстарын, салықтар мен аударымдарды ұлғайтты.
- ✓ “Салықтар” бабында ол жалақы бойынша ай сайынғы аударымдарды ғана ескерді, түсімнен 3% оңайлатылған салық жылына 2 рет төленеді, жақын арадағы төлем тамыз айында жоспарланады.
- ✓ Сергей бұл кезеңде автокөліктерге техникалық қызмет көрсету және жөндеу жұмыстарын көрсетпеді, өйткені ол жылына 2 рет наурыз айының соңында және қазан айының соңында жасалады.
- ✓ Сәуір айында сатып алынған автомобиль үшін жылдық сақтандыруды төлеу қажет болады. Қолда бар автокөліктерді сақтандыру төлемдері ақпан айында төленген.
- ✓ Сергей кредит алғанға дейін ағымдағы кредит бойынша қарызды жабуды жоспарлап отыр, пайыздармен ол 940 000 теңгені құрайды.
- ✓ Сондай-ақ ол ай сайынғы жеке шығындарды 250 000 теңге және қала сыртындағы үйдің құрылысына айына 300 000 тг шығындарды есепке алды.

Ақша қозғалысының алынған болжамына қарап, Сергей бизнестің ағымдағы шығындарын төлеу, кредитті өтеу және бір уақытта үй салу кезінде үлкен қиыншылықтарға ұшырамайды (-43 000) теңге мөлшеріндегі ақша қаражатының шағын тапшылығы ағымдағы кредитті мерзімінен бұрын өтеуден сәуір айының соңына қарай туындайды. Бірақ кәсіпкер бұл жағдайды шешуді жоспарлап отыр, бұл осы айларда үй салу шығындарын азайтады.



7-МЫСАЛ: ҚОҒАМДЫҚ ТАМАҚТАНУ

Ғалия 15 жыл бойы өз клиенттеріне тамақ дайындайды. Бұрын лағман мен мантиға тапсырыс алатын, содан кейін күйеуімен бірге кафе ашуға шешім қабылдады. Қазір Ғалия мен Ербол жалға алынған үй-жайда отбасылық бизнесті жүргізуде, тағамдар көбінесе ұлттық, жанында базар мен оқу орындары орналасқан.



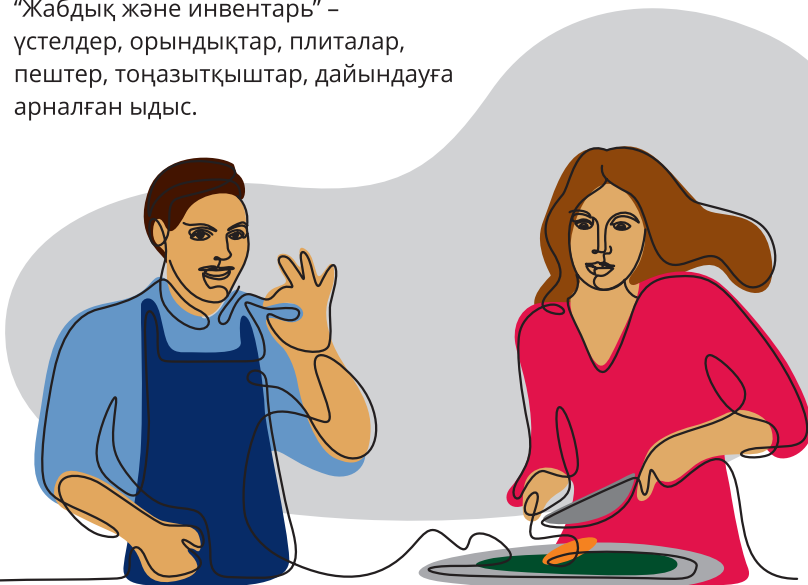
Ербол шығындар мен кірістерді бақылайды, есеп жүргізіп отырады, әр 2 ай сайын кафеге түгендеу жүргізеді. Бұл оларға 2 күндік баланстарды құруға және салыстыру кезінде бизнес көрсеткіштерінің қалай өзгеретінін және бұл немен байланысты екенін көруге мүмкіндік берді.

АҒЫМДАҒЫ БАЛАНС

1 ЖЕЛТОҚСАНДАҒЫ БАЛАНС

АКТИВ		ПАССИВ	
АЙНАЛЫМ КАПИТАЛЫ	548 000	ҚАРЫЗ КАПИТАЛЫ	750 000
АҚШАЛАЙ ҚАРАЖАТ		Клиенттер алдындағы берешек	60 000
Кассада	20 000	Жөндегені үшін берешек	120 000
Жинақтар	180 000	Ұзақ мерзімді берешек	570 000
ТМҚ			
Тауарлар (сусындар)	40 000		
Шикізат	220 000		
Жартылай фабрикаттар	30 000		
Дайын өнім	0		
Шығыс материалы	58 000		
НЕГІЗГІ КАПИТАЛ	1 620 000	МЕНШІКТІ КАПИТАЛ	1 418 000
Жабдық және инвентарь	700 000		
Автокөлік	920 000		
АКТИВТЕР ЖИЫНЫ	2 168 000	ПАССИВТЕР ЖИЫНЫ	2 168 000

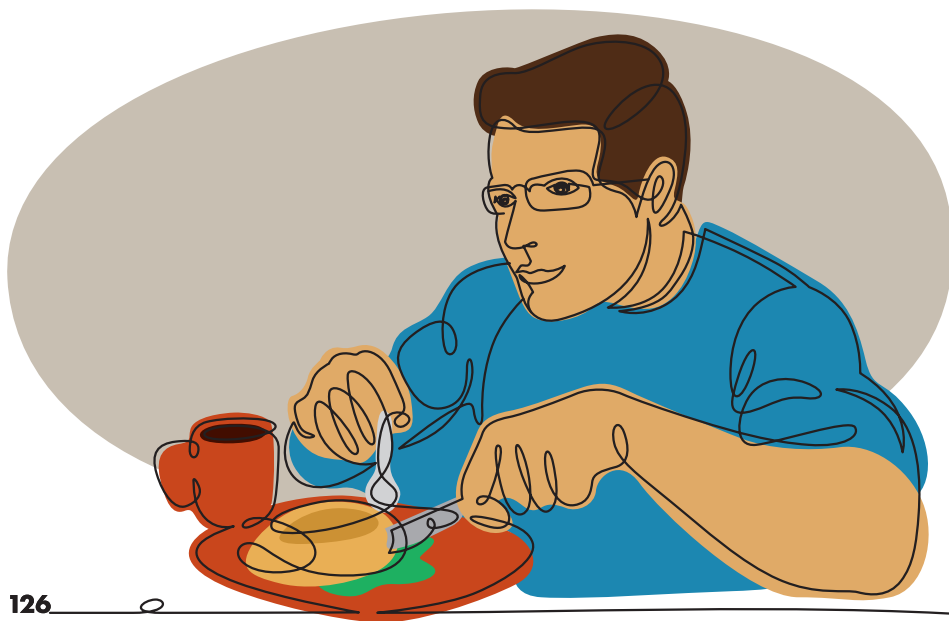
- ✓ “Кассада” – кешегі түсімнің қалдығы.
- ✓ “Жинақ” – азық-түлік сатып алу және шығындарды төлеу үшін кейінге қалдырылған ақша.
- ✓ “Тауарлар (сусындар)” – сатуға дайын сусындар (мин. су, газдалған сусындар және т. б.).
- ✓ “Шикізат” – ұн, ет, көкөністер, майлар, дәмдеуіштер сатып алу бағалары бойынша талдау сәтінде.
- ✓ “Жартылай фабрикаттар” – шикізаттың бағасы бойынша ескерілген мантиға, лагманға арналған кеспеге арналған қамыр.
- ✓ 1 желтоқсан күні таңертең “Дайын өнім” әлі болған жоқ.
- ✓ “Шығын материалдары” – ыдыс-аяқ, жуғыш және дезинфекциялық құралдар, майлықтар, тіс тазартқыштар.
- ✓ “Жабдық және инвентарь” – үстелдер, орындықтар, плиталар, пештер, тоңазытқыштар, дайындауға арналған ыдыс.
- ✓ “Автомобиль” – шикізатты жеткізуге арналған, осы жылдың ақпан айында 1 000 000 теңгеге кредитке сатып алынған, нарықтық құны бойынша бағаланған автомобиль.
- ✓ “Клиенттер алдындағы берешек” – 2 клиент жаңа жылдық мерекелер алдында корпоративтік іс-шараларды өткізу үшін 30 000 теңгеден алдын ала төлем жасады.
- ✓ “Жөндеу үшін қарыз” – қараша айында кәсіпкерлер кафелерді ұлттық стильде безендірді, дизайнерлермен келісім бойынша шығындардың қалған бөлігін 15 желтоқсанға дейін төлеу керек.
- ✓ “Ұзақ мерзімді берешек” – 2 жылға берілген автокредит үшін берешек қалдығы.



ӨТКЕН БАЛАНС

1 ҚАЗАНДАҒЫ БАЛАНС

АКТИВ		ПАССИВ	
АЙНАЛЫМ КАПИТАЛЫ 418 000		ҚАРЫЗ КАПИТАЛЫ 680 000	
АҚШАЛАЙ ҚАРАЖАТ			
Кассада	34 000	Ұзақ мерзімді берешек	680 000
Жинақтар	200 000		
ТМҚ			
Тауарлар (сусындар)	56 000		
Шикізат	45 000		
Жартылай фабрикаттар	15 000		
Дайын өнім	18 000		
Шығыс материал	50 000		
НЕГІЗГІ КАПИТАЛ 1 620 000		МЕНШІКТІ КАПИТАЛ 1 358 000	
Жабдық және инвентарь	700 000		
Автокөлік	920 000		
АКТИВТЕР ЖИЫНЫ 2 038 000		ПАССИВТЕР ЖИЫНЫ 2 038 000	



Ербол жүргізетін түсімдер мен шығындарды есепке алу журналдарының деректері ерлі-зайыптыларға соңғы 2 айдағы ПменЗЕ-ні жасауға көмектесті.

ПменЗЕ	ҚАЗАН	ҚАРАША
Табыс (ас үй)	1 529 500	1 610 000
Түсім (сусындар)	64 000	56 000
Өзіндік құн (ас үй)	665 000	700 000
Өзіндік құн (сусындар)	51 200	44 800
ЖАЛПЫ ПАЙДА	877 300	921 200
БИЗНЕСТЕГІ ШЫҒЫСТАР	468 600	467 100
Орынды жалға алу	100 000	100 000
Салық (түсімнен 3%)	45 885	49 980
Көлік шығындары	16 000	16 000
Жалақы	280 000	280 000
Коммуналдық қызметтер	9 900	9 120
Шығын материалдары	2 000	2 000
Өзге	10 000	10 000
БИЗНЕСТЕН ТҮСЕТІН ПАЙДА	411 595	454 100
Отбасылық шығыстар	300 000	300 000
ТАЗА ПАЙДА	111 595	154 100

✓ “Түсім” – кәсіпкерлер дайындалған тағамдарды сату және дайын сусындарды сату бойынша жеке есеп жүргізді, бұл жалпы түсімді “Ас үйден түсетін түсім” және “Сусындарды сатудан түсім” деп бөлуге мүмкіндік берді.

✓ “Өзіндік құн (ас үй)” – дайындалған тағамдардың өзіндік құнын есептеу үшін Ғалия ең танымал үш тағамның калькуляциясын жасады және олардың әрқайсысы бойынша үстеме бағаны есептеді:

лағман – үстеме баға 136%; қуырдақ – үстеме баға 129%; манти – 125%.

Үстеме бағаның орташа мәні 130% болды.

Осылайша, тамақ сатудан түскен түсім мынадай болды:

қазанда

$$1\,529\,500 : (100 + 130) \times 100 = \mathbf{665\,000 \text{ теңге}}$$

қарашада

$$1\,610\,000 : (100 + 130) \times 100 = \mathbf{700\,000 \text{ теңге}}$$

✓ “Өзіндік құн (сусындар)” – алдымен сусындардың барлық қалдығына орташа үстеме баға есептелді, 25% алынды. Содан кейін сатылған сусындардың құны есептелді:

қазанда

$$64\,000 : (100 + 25) \times 100 = \mathbf{51\,200 \text{ теңге}}$$

қарашада

$$56\,000 : (100 + 25) \times 100 = \mathbf{44\,800 \text{ теңге}}$$

✓ “Орын жалдау” – ай сайын 100 000 теңгеден.

✓ “Салық” – жалпы түсімнің 3% есептеледі.

✓ “Көлік шығыстары” – машинаға қызмет көрсетуге аптасына бір рет 4 000 теңгеден.

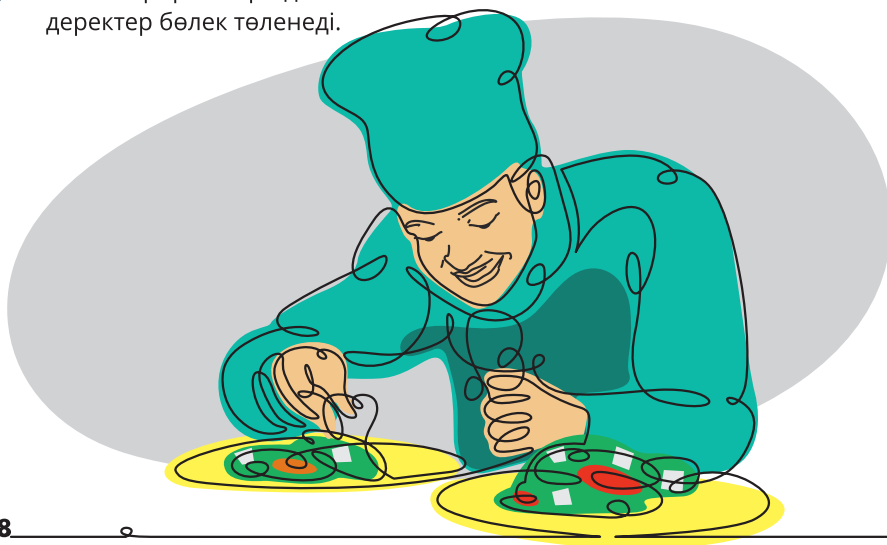
✓ “Жалақы” – аспаз және 2 көмекші.

✓ “Коммуналдық қызметтер” төлем түбіртектеріндегі деректер бөлек төленеді.

✓ “Шығын материалдары” – ыдыс-аяқтарды шайқау, жуу және дезинфекциялау құралдарын сатып алу.

✓ “Өзге” – байланысқа, бүлінген және күтпеген шығыстарға кеткен ұсақ шығыстар.

✓ “Отбасылық шығындар” – Ғалия мен Ерболдың мектеп жасындағы екі баласы бар, отбасын асырауға қажетті сома айына 300 000 теңгені құрайды.



2 айдағы баланстар мен ПменЗЕ деректерін пайдалана отырып, кәсіпкерлер өткен айлар үшін ақша қаражатының қозғалысы туралы есепті және таяу болашаққа болжамды жасады.

АҚҚЕ	ҚАЗАН	ҚАРАША	ЖЕЛТОҚСАН (болжам)	ҚАҢТАР (болжам)
Айдың басындағы қалдық	234 000	282 600	200 480	137 580
Түсімдер	1 593 500	1 666 000	1 656 000	1 242 000
Табыс (ас үй)	1 529 500	1 610 000	1 600 000	1 200 000
Түсім (сусындар)	64 000	56 000	56 000	42 000
Шығындар	1 544 900	1 748 120	1 718 900	1 378 900
Азық-түлікті сатып алу	526 000	970 000	600 000	600 000
Сусындар сатып алу	120 000		120 000	
Орынды жалға алу	100 000	100 000	100 000	100 000
Салық (түсімнен 3%)				
Көлік шығындары	16 000	16 000	16 000	16 000
Жалақы	280 000	280 000	280 000	280 000
Коммуналдық қызметтер	9 900	9 120	9 900	9 900
Шығын материалдары	2 000	2 000	2 000	2 000
Өзге	10 000	10 000	10 000	10 000
Кредитті өтеу	61 000	61 000	61 000	61 000
Күрделі шығындар	120 000		120 000	
Жеке шығындар	300 000	300 000	400 000	300 000
Айдың соңындағы қалдық	282 600	200 480	137 580	680

**ӨТКЕН КЕЗЕҢДЕ ҚАЗАН-ҚАРАША АЙЛАРЫНДА АҚҚЕ ЖАСАУ КЕЗІНДЕ
ҒАЛИЯ МЕН ЕРБОЛ КЕЛЕСІЛЕРДІ ЕСКЕРДІ:**



қазанда “Айдың басындағы қалдық” 234 000 теңге 1 қазандағы баланс деректерінен алынды.

✓ Қазан және қараша айларындағы “Түсім”, “Сатып алулар”, бизнес бойынша шығындар бойынша деректер осы кезеңдегі есеп дәптерлерінің нақты деректері бойынша алынды. Бұл ретте:

- қараша айында қосымша бұзылмайтын өнімдердің бір реттік партиясын (ұн, дәмдеуіштер) сатып алынды;
- әдетте 2 айда бір рет сусындар сатып алынады;
- осы кезеңде салықтар төленбеді, соңғы төлем тамыз айында болды.

✓ “Кредитті өтеу” – автокредит бойынша ай сайынғы төлем.

✓ “Күрделі шығындар” – кафенің дизайнын әзірлеу, шағын жөндеу және үй-жайын ұлттық стильде безендіру, бірінші жартысы 120 000 теңге қазан айында, екінші жартысы-желтоқсан айының соңына дейін төленді.

✓ Қарашаның “Соңындағы қалдық” іс жүзінде 1 желтоқсандағы баланстағы 200 000 теңге мөлшеріндегі ақша қаражатының қалдығымен сәйкес келді. Сонымен, осы кезеңдегі АҚҚЕ деректері дұрыс толтырылған.

ЖЕЛТОҚСАН ЖӘНЕ ҚАҢТАР АЙЛАРЫНДАҒЫ АҚҚЕ-НЫҢ БОЛЖАМДЫҚ БӨЛІГІНДЕ ҒАЛИЯ МЕН ЕРБОЛ КЕЛЕСІ МӘНДЕРДІ ЕСКЕРДІ:

✓ желтоқсан айында “Түсім” қараша айының деректері бойынша алынды, өйткені қазан айында кафе толыққанды жұмыс істемеді (бірнеше күн бойы кафе безендіру үшін жабылды).

✓ Қаңтарда “Кіріс” 25%-ға төмендеді, өйткені бұл уақытта әрдайым белсенділіктің төмендеуі байқалады (өткен жылдардағы тәжірибеден).

✓ Өнімдерді “Сатып алу” қараша айында ұн мен дәмдеуіштерді қоспағанда сақталды.

✓ “Салықтар” – келесі төлем ақпан айында күтіледі.

✓ “Күрделі шығындар” – кафені жөндеу және ресімдеу үшін қалған берешекті өтеу желтоқсан айының соңына дейін 120 000 теңге.

✓ “Жеке шығындар” Ғалия мен Ербол желтоқсан айында отбасы сыйлықтары мен жаңа жылдық мерекелерді ескере отырып, ұлғайтты.

АҚҚЕ болжамының нәтижелері бойынша кәсіпкерлер олардың жоспарлары жүзеге асатындығын және олардың барлық жоспарларына ақша жеткілікті екенін көре алды. Бірақ олар егер қаңтардағы кіріс 25%-дан көп төмендесе, онда ақша тапшылығы пайда болатынын түсінеді және “қауіпсіздік жастығын”, яғни, қажетті қаражат қорын қалай құру керектігі туралы ойлануы керек.

ЖАЛПЫ, ЕРБОЛ МЕН ҒАЛИЯ ОТБАСЫЛЫҚ БИЗНЕСІН ТАБЫСТЫ ДЕП САНАЙДЫ:

- ✓ кредиттер мен қарыздардың болуына қарамастан, бизнестің тұрақтылығы мен тәуелсіздігі сақталуда (1 қазандағы тәуелсіздік коэффициенті – 67%, 1 желтоқсандағы – 65%);
- ✓ ағымдағы өтімділік қалыпты (1 қазанда – абсолютті, 1 желтоқсанда = 3);
- ✓ инвестицияланған меншікті капитал жоғары тиімділікпен жұмыс істейді (капиталдың жылдық кірістілігі $= ((154\ 100 \times 12) : 1\ 418\ 000) \times 100 = 130\%$);
- ✓ кредит бойынша ағымдағы жарна $61\ 000 < 154\ 100$, яғни, таза пайдадан едәуір аз.

Енді отбасы бизнесті кеңейтуді
және кафені сатып алуды жоспарлап отыр.



Қорытынды

Бұл оқу материалы біздің оқырмандарға бизнесті жаңа деңгейде басқаруға қажетті жаңа білімді оңай игеруге көмектеседі деп үміттенеміз.

Есеп берудің қарапайым қағидаларының арқасында әр кәсіпкердің қаржылық дайындығына қарамастан, негізгі қаржылық есептіліктерді өз бетінше жасауға мүмкіндігі бар. Сондай-ақ, есептерде алынған мәліметтерді Сіздің бизнесіңіздің қазіргі жағдайын түсіну және талдау, оның дамуы мен сәтті өсуі үшін дұрыс шешімдер қабылдау үшін пайдалана аласыз.

Бизнес иесі әрқашан бизнестің меншігі мен пайдасын қалай басқаруға, тиімді және дұрыс қаржылық шешімдер қабылдауға жауап береді. Сондықтан қаржылық сауаттылықты арттыру – кез келген бизнесменнің табысты жұмыс істеуінің міндетті шарты.

Сіздің үнемі дамып, кәсіби және басқарушылық деңгейіңізді арттырып, қол жеткізген жетістіктеріңізді шыңдап, өсіп-өркендей беруіңізге тілектеспіз!

Қаржылық есептердің мысалдары бар кестелерді QR-код арқылы жүктеуге және толтыруға болады:



**Кітапшадағы барлық ақпарат тек жеке пайдалануға арналған.
Біз фактілерді, деректерді, нәтижелерді және басқа да
ақпаратты жариялауға байланысты жауапкершілік көтермейміз
және кепілдік бермейміз.**

Кері байланыс нысаны

Аты-жөні

Күні

Егер Сіз кері байланыс нысанын электрондық форматта толтырғыңыз келсе, төмендегі QR-кодты енгізіңіз:



1. Бизнесті дамыту тақырыптары Сізге/Сіздің бизнесіңізге қаншалықты пайдалы болды?

☐ 100% пайдалы болды ☐ 50% пайдалы болды ☐ Пайдасыз

☐ Басқа (көрсетіңіз) _____

2. Көрнекі құралдардың сапасын қалай бағалайсыз?

☐ Материал көрнекі және түсінікті болды ☐ Материал көрнекі болды, бірақ онша түсініксіз

☐ Материал түсініксіз ☐ Өзге (көрсетіңіз) _____

3. Материал тақырыбы қаншалықты түсінікті айтылды?

☐ Теория да, практика да түсінікті айтылды ☐ Түсінікті, бірақ практикалық тапсырмалар жеткіліксіз

☐ Тақырып анық түсіндірілмеген ☐ Өзге (көрсетіңіз) _____

4. Сіздің бизнесіңіз үшін қандай тренинг тақырыптары пайдалы болар еді?

Кері байланыс бергеніңіз үшін рахмет, біз семинарларыз одан да пайдалы ету үшін бар күшімізді саламыз!

ЖОБАНЫҢ КЕҢЕСШІСІ ТУРАЛЫ

“КМФ” Орталық Азиядағы, Кавказ, ТМД және Шығыс Еуропа елдеріндегі микроқаржыландыру секторы көшбасшыларының бірі болып табылады. Компания өз қызметін 1997 жылы бастады. “КМФ” өз қызмет барысын клиенттермен өзара сенімге, түсіністікке және құрметке негізделген ұзақ мерзімді серіктестік қарым-қатынастар құруға бағыттаған. Қызмет еткен уақыт ішінде “КМФ”-те 600 000-нан астам қазақстандық кредит алды, Компанияның белсенді клиенттерінің саны 240 мыңнан асты (01.06.2022 ж. деректер).

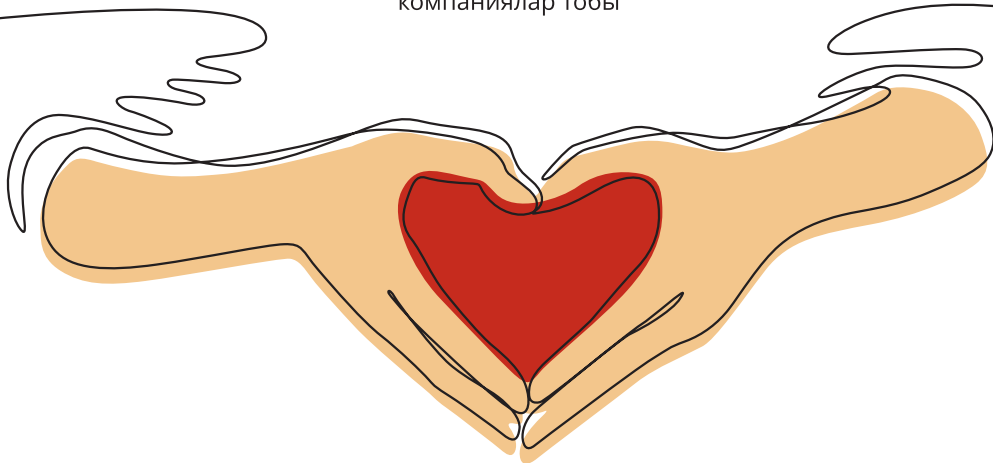
“КМФ” Қазақстанның ірі қалаларында орналасқан 14 филиалдан және 114 құрылымдық бөлімшелерінен тұратын кең аймақтық желіге ие, олардың көбісі ауылдық өңірлерде орналасқан. Жалпы алғанда филиалдар мен олардың бөлімшелері шалғайдағы 4000 астам елді мекендердің тұрғындарына сапалы микроқаржылық қызмет көрсетеді.

“КМФ” қызметінің негізгі бағыты – келесі қызмет түрлеріне жеке және топтық кредиттер беру: бизнес, сауда, егін және мал шаруашылығы, өндіріс, қызмет көрсету және тұтынушылық мақсаттарға кредит беру. Компания беретін кредиттердің 80%-дан астамы бизнесті құруға және дамытуға бағытталған. Сондықтан біз “КМФ” бейілді клиенттері үшін “Бизнесті басқарудағы қаржылық сауаттылықты арттыру” бағдарламасын әзірледік. Осы жобаның арқасында Компанияның клиенттері өз ісін басқарып, білім деңгейін арттыра алады.

СЕНІМ БІЛДІРГЕНІҢІЗ ҮШІН РАХМЕТ!



“КМФ” және “КМФ-Демеу” қоры
компаниялар тобы



[illegible]



ЖОБАНЫ БАСТАУШЫ - "KMF" компаниясы



Алматы қ., Н. Назарбаев даңғылы, 50



CALL-ОРТАЛЫҚ:

7474

(ұялы телефоннан тегін)

8 800 080 58 00

(стационарлы телефоннан тегін)

Кітапшаның электрондық нұсқасын www.demeufund.kz сайтындағы
немесе www.kmf.kz сайтындағы
"Қаржылық сауаттылық" бөлімінен алуға болады.

Кітапшаның электрондық нұсқасымен
Сіз мұнда таныса аласыз



Таралым: 5 000 дана



Алматы, 2022 ж.

Барлық авторлық және мүліктік құқықтар
"KMF-Демеу" корпоративтік қорына тиесілі.