

ҚАРЖЫ-НЕСИЕ ЖҮЙЕСІ

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

ӨЖ 338.23:336

Кәсіпорынның ағымдағы қаржылық қажеттіліктерін анықтау және оларды жабу тәсілдері

Есенгелдин Б.С., Ақанаева Т.А.

Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті

Статья посвящена проблеме покрытия текущих финансовых потребностей отечественных предприятий. Рассмотрены вопросы роста дебиторской задолженности на предприятиях в условиях мирового финансового кризиса, проведен анализ планирования и прогнозирования денежных потоков на промышленных предприятиях Казахстана. Авторами даются рекомендации по сокращению текущих финансовых потребностей отечественных предприятий; обосновывается целесообразность внедрения прогрессивных форм финансирования.

Article is devoted to a problem of a covering of the current financial requirements of the domestic enterprises. Questions of growth of receivables at the enterprises in the conditions of world financial crisis are considered, the analysis of planning and forecasting of cash flows on industrial teacher of Kazakhstan is carried out. Authors make recommendations about reduction of the current financial requirements of the domestic enterprises; expediency of introduction of progressive forms of its financing locates.

Қазіргі заман жағдайындағы өтімділікті және төлемқабілеттілікті нақты бағалаудың өзектілігі, қазақстандық кәсіпорындардың халықаралық нарықтарға интеграциялану жағдайында, корпоративтік имидж сұрағына жоғары көңіл бөле бастауымен негізделеді. Әлемдік қаржылық дағдарыс, несиелер нарығының құлауы, қарыз міндеттемелерін орындамау — бұның барлығы қазақстандық компаниялардың беделінің және рейтингінің өсуіне, бәсекелестік позицияларының күшеюіне мүмкіндік туғызбады. Сонымен қоса отандық кәсіпорындардың халықаралық экономикалық кеңістікке (Кедендік одақ, Бірыңғай экономикалық кеңістік және т.б.) интеграциялануымен, имидж және өтімділіктің жақсы көрсеткіштері бизнес серіктестері мен қаржылық институттары үшін де аса маңызды мәнге ие бола бастады.

Жекеменшік айналым қаражаттарының жетіспеушілік мәселесінің өткірлігін есепке ала отыра, оларды реттеудің тәсілдері мен ағымдағы қаржылық қажеттіліктерінің түп негізіне тоқталайық.

Ағымдағы активтер мен пассивтердің арасындағы айырмашылық кәсіпорынның таза айналым капиталы болады. Оны тағы жұмыс істеуші, жұмысшы капитал, ал дәстүрлі терминологияда — жекеменшік айналым қаражаттары деп атайды. Қалған айналым активтерінің бөлігін, егер ол ақшалай қаражаттармен жабулы емес болса, кредиторлық берешекпен-қарызға қаржыландыру керек. Кредиторлық берешек жетпесе — қысқа мерзімді несиелер алуға тура келді. Басқа сөзбен айтқанда, кәсіпорында әрдайым ағымдық қаржылық қажеттіліктер орын алады.

Ағымдық қаржылық қажеттіліктер — бұл:

- ағымдағы активтері (ақша қаражаттарысыз) мен кредиторлық берешек арасындағы айырмашылық, немесе
- шикізат, дайын өнім қорларында, сонымен қатар дебиторлық берешекте шашыратылған қаражаттар және кредиторлық берешек сомасы арасындағы айырмашылық, немесе
- жекеменшік қаражаттармен де, ұзақ мерзімді несиелермен де, кредиторлық берешекпен де жабылмаған таза айналым активтерінің бөлігі, немесе

- жекеменшік айналым қаражаттарының жетіспеушілігі, немесе
- кәсіпорын бюджетіндегі кемшілік, немесе
- қысқа мерзімді несиеде қажеттілік.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайы үшін, жабдықтаушылардан (коммерциялық несие), кәсіпорын жұмыскерлерінен (егер жалақы бойынша қарыз орны болса), мемлекеттен (егер салық төлеу бойынша қысқа мерзімді кезеңде қарыз болса) төлемдерді кейінге қалдыру қолайлы.

Төлемдерді кейінге қалдыру қаржыландыру көздерін береді, бұл өзінің қолдану кезіндегі циклімен туындайды. Жоғарыда айтылғанға қарсы кәсіпорынның қаржылық жағдайы үшін мыналар қолайсыз, біріншіден, қорларда (резервтік және ағымдағы шикізат қорларында, дайын өнім қорларында) қаражаттардың белгіленген бөлігін «қатыру». Бұл кәсіпорынды қаржыландырудағы аса маңызды қажеттілікті туындатады; екіншіден, клиенттерге төлемдерді кейінге қалдыруларды ұсыну. Бірақ мұндай кейінге қалдырулар коммерциялық салттарға сәйкес келеді. Кәсіпорын дереу шығындардың орнын толтырудан іркіледі — осыдан қаржыландырудағы екінші аса маңызды қажеттілігі туындайды.

Әлемдік қаржылық дағдарыстың салдарынан көптеген отандық кәсіпорындарда дебиторлық берешектің сомалары анағұрлым өсіп төлем тәртібінің бұзылуына әкеліп соқты (1-сур.).



1-сур. Отандық ірі және орта кәсіпорындардың дебиторлық берешегі мен міндеттеме бойынша берешегінің серпіні ([1] берілгендері)

Қарағанды облысы бойынша 15 өнеркәсіптік кәсіпорындардың ортасалалық көрсеткіштерін қарастырып, дебиторлық берешектің серпініне сараптама берейік. Кәсіпорындар тауарды тез арада өткізу мақсатымен өздерінің өнімінің 80 %-ын несиеге, ал қалған 20 %-ын қолма-қол ақшаға сатады. Сондай-ақ олар сатып алушыларға (клиентке) 30 күнге несие береді. Статистика бойынша, клиенттер төлемнің 70 %-ын уақытында, ал қалған 30 %-ын кейінгі айлардың ішінде төлейді. 2012 жылдың I-тоқсанында кәсіпорындар бойынша ортасалалық сату мөлшері: қаңтар — 6300 млн теңгені, ақпанда — 6680 млн теңгені, наурызда — 7560 млн теңгені құрайды. Өткен жылдың қарашасында ортасалалық сату мөлшері 5400 млн теңгеге, желтоқсанда 5960 млн теңгеге тең болған. Осындай іс-әрекеттер қандай жағдайға әкелу мүмкіндігін қарастырайық.

2012 жылдың I-тоқсанында ақшалай қаражат қозғалысының бюджетін жасау қажет. Аталмыш бюджетке көрсеткішті үш жүйелі есептеу кіреді (1-кесте).

1 - кесте

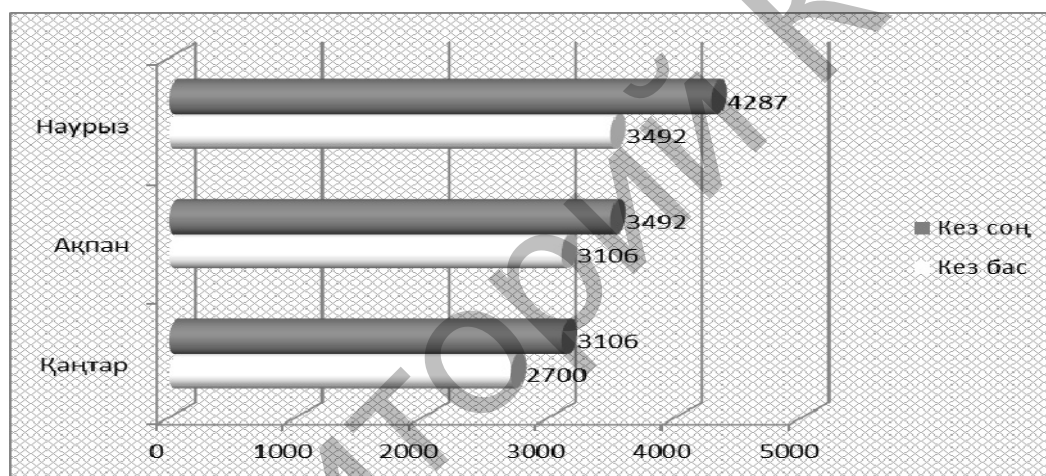
Өнеркәсіптік кәсіпорындар бойынша ортасалалық ақшалай түсімнің және дебиторлық берешектің 2012 жылдың I-тоқсанындағы серпіні, млн теңге*

Р/с №	Көрсеткіш	Қаңтар	Ақпан	Наурыз
1	2	3	4	5
1	Кезең басындағы дебитор	2700	3106	3492
2	Өнім сатудан түсетін түсім (нетто)	6300	6680	7560
3	Оның ішінде несиеге және төлемнің мерзімін ұзартудан түскен түсім	5040	5344	6048

1	2	3	4	5
4	БАРЛЫҚ түскен ақшалай қаражат	5894	6294	6765
	Оның ішінде: ағымдағы айдың 20 %-ы қолма-қол ақшамен	1260	1336	1512
	Сатудың 70 %-ы өткен айдың несиесіне	3338	3528	3741
	Сатудың 30 %-ы алдыңғы айдың несиесіне	1296	1430	1512
5	Кезең соңындағы дебитор (1+2-4)	3106	3492	4287
	<i>Анықтама. Баланстық теңдеу</i> $\Theta\Theta\Gamma + ДБ_{кб} = А\Gamma + ДБ_{кк}$	2700+6300- -5894=3106	3106+6680- -6294=3492	3492+7560- -6765=4287

*Ескерту. Қарағанды облысы статистика бойынша агенттігінің берілгендері бойынша авторлармен құрастырылған.

1-кестедегі мағлұмат көрсетіп отырғандай, өнімді сатудан түсетін түсім қарқынды түрде өсіп отыр, соның нәтижесінде барлық түскен ақшалай қаражаттар да өсуде: яғни қаңтар айында 5894 млн теңге, ақпан айында — 6294, наурыз айында — 6765 млн теңге. Өнеркәсіптік кәсіпорындар өздерінің өнімін 30 күнге несиеге берді. Сол себептен кестеде көрсетіліп отырған ортасалалық дебиторлық берешек те өсуде. Егер де кезең басындағы және кезең соңындағы дебиторлық берешекті салыстыратын болсақ, қаңтар айында бұл көрсеткіш 406 млн теңгеге, ақпан айында 386 млн теңгеге, наурыз айында 795 млн теңгеге өскен (2-сур.).



2-сур. Қарағанды облысындағы 15 өнеркәсіптік кәсіпорындар бойынша ортасалалық дебиторлық берешектің 2012 жылдың I-тоқсанындағы өсу динамикасы, млн теңге ([2] берілгендері)

2-сурет көрсетіп отырғандай, өнеркәсіптік кәсіпорындар бойынша дебиторлық берешектің 2012 жылдың I-тоқсанындағы өсуін келесімен түсіндіруге болады: 30 күнге несиеге берілген тауарлар бойынша клиенттер төлемнің 70 %-ын уақытында, ал қалған 30 %-ын кейінгі айлардың ішінде төлейді. Бұл жағдай кәсіпорындардың қаржылық тұрақтылығына тікелей түрде әсер ету мүмкін, сол себептен ақша қаражаттардың жеткілігін анықтау керек. Ағымдағы қаржылық қажеттілігі туындаса, яғни ақша тапшылығы пайда болса, оны қаржыландыру көздерін іздестіру мәселесі туындайды.

Өнеркәсіптік кәсіпорындар бойынша 2012 жылдың I-тоқсанында ақшалай қаражат қозғалысының бюджетін жасау үшін ақшалай қаражаттың алдағы тоқсанда болжанатын бюджетін де қарастыру қажет (2-кесте).

Ақшалай қаражаттың артығын (+) немесе жетіспеуін (-) анықтау үшін кәсіпорындарға түскен барлық түсімдерді және кәсіпорындар жасайтын барлық төлемдерді есепке алу қажет. Кестедегі мағлұмат көрсетіп отырғандай, 2012 жылдың I-тоқсанындағы қаңтар айында ақша қаражаттар 404 млн теңге сомасында артық болады. Келесі екі айда ақша қаражаттардың жетіспеуі пайда болады, яғни ақпан айында (-420) млн теңге болса, наурыз айында (-345) млн теңге.

**Қарағанды облысы бойынша 15 өнеркәсіптік кәсіпорындар бойынша
ақшалай қаражаттың алдағы тоқсанда болжанатын бюджеті, млн теңге***

Р/с №	Көрсеткіш	Қаңтар	Ақпан	Наурыз
1	Өнім сатудан түсетін ақшалай қаражат	5894	6294	6765
2	Өзге түсім	522	252	1044
3	Барлық түсім (1+2)	6416	6546	7809
4	Ақшалай қаражаттың кетуі			
4.1	Кредиторлық берешекті өтеу	5328	6210	7110
4.2	Өзге төлем (еңбекақы төлеу, салық және т.б.)	684	756	1044
	БАРЛЫҚ төлем 4.1. + 4.2.	6012	6966	8154
	Ақшалай қаражаттың артығы (+) / жетіспеуі (-) (3-4)	404	-420	-345

*Ескерту. Қарағанды облысы статистика бойынша агенттігінің берілгендері бойынша авторлармен құрастырылған.

Кестедегі мағлұмат дәлелдеп отырғандай, өнеркәсіптік кәсіпорындарда талдау беріп отырған мерзімнің ақпан және наурыз айында өзінің қаржылық тұрақтылығын және төлем қабілеттілігін қалыпты деңгейде сақтап қалуы үшін, яғни ағымдағы қаржылық қажеттілікті жабу мақсатымен, қысқа мерзімді несиелену қажеттілігі туындайды (3-кесте).

**Қарағанды облысы бойынша 15 өнеркәсіптік кәсіпорындар бойынша қысқа
мерзімді қаржыландыруға қажетті соманың мөлшері, млн теңге***

Р/с №	Көрсеткіш	Қаңтар	Ақпан	Наурыз
1	Ақшалай қаражаттың кезең басындағы қалдығы	360	648	180
2	Ақшалай қаражаттың өзгеруі	404	-420	-345
3	Ақшалай қаражаттың кезең соңындағы қалдығы	764	228	-165
4	Есеп айырысу шотында ақшалай қаражаттың талап етілетін ең төмен мөлшері	540	540	540
5	Қысқа мерзімді банк несиесінде қажеттілік	-	312	705

*Ескерту. Қарағанды облысы статистика бойынша агенттігінің берілгендері бойынша авторлармен құрастырылған.

3-кестедегі мағлұмат көрсетіп отырғандай, өнеркәсіптік кәсіпорындар бойынша өтімділікті қажетті деңгейде сақтап отыру үшін есеп айырысу шотында ақшалай қаражаттың талап етілетін ең төмен мөлшері 540 млн теңгеге тең. 2012 жылдың I-тоқсанында ақпан айында 312 млн теңге сомасында және наурыз айында 705 млн теңге сомасында қысқа мерзімді банк несиесінде қажеттілік туындап отыр.

Ақшалай қаражаттың айтарлықтай тапшылығы пайда болған жағдайда, осы тапшылықтың пайда болуының себебін талдау қажет.

3-кесте көрсетіп отырғандай, өнеркәсіптік кәсіпорындар 2012 жылдың I-тоқсанында ақпан-наурыздағы қолма-қол ақшаның 1017 млн теңге (312 млн теңге + 705 млн теңге) сомасындағы тапшылығы болжанады. Сондықтан тапшылыққа жол бермеудің бірнеше нұсқасы ұсынылады. Іс жүзінде қолма-қол ақша тапшылығының жағымсыз ықпалын бейтараптандыру үшін кәсіпорынның қызметіне (қарастырудың азаймалы кезектілігі бойынша) келесі баламалы іс-әрекеттерді қолдануға болады:

1. Бухгалтерлік есеп деректерінің негізінде дебиторлық берешекті басқаруды оңтайландыру. Дебиторлық берешектің ескіру тізбесін талдау нәтижесі кредитке сатудан ақшалай қаражаттың нақты түсімінің үлесін көрсетеді. Осы тізбені талдау нәтижесінде алынған қорытындыдан кәсіпорынның сатып алушыларымен (клиенттерімен) есеп айырысуының жай-күйі жөнінде мәлімет алынады және сатып алушылардың мерзімі өтіп кеткен берешегін табуға мүмкіндік береді.

2. Сатып алушы алдын ала төлем төлеген жағдайда оған тауардың бағасынан жеңілдік беру мүмкіндігін қарастыру.

3. Сатып алушыдан ақша түсімін алуға нақты мүмкіндік болмаған жағдайда, баспа-бас айырбас мәмлесінің мүмкіндігін бағалау.

4. Кредитке сатуды (коммерциялық кредит шартында) қысқарту.

5. Жеткізушімен төлемнің мерзімін ұзарту нысанындағы тауарлық кредит алудың бұдан да қолайлы шартын жасасуға қол жеткізу.

6. Жеткізуші тауарды жылдам сату үшін оның бағасынан беретін жеңілдікті пайдалану.

7. Ақша активінің қалдығын жедел толтыру қажет болған жағдайда, коммерциялық банкіден қарыз алушы үшін қолайлы шартта қосымша кредит алу, сондай-ақ мерзімді кредит қаражатының жедел түсуін қамтамасыз ететін кредит желісін ашу мүмкіндігін зерттеу.

Көптеген кәсіпорын (корпорация) басшылары көп жағдайда айналым активі мен ақша ағынын басқарудың пысықталған жүйесі болмау себебінен, банкінің қысқа мерзімді кредитін тартуға тырысады. Сондықтан ағымдағы қаржылық қажеттілігі туындаған жағдайда банкіге кезекті кредит алуға өтініш жасау үшін ғана уақыт қалады.

Жоғарыда көрсетілгендерді негізге ала отырып, ағымдағы қаржылық қажеттіліктерді шикізат, дайын өнім қорлары және клиенттерге қарыздық құқықтардың сомасы мен жабдықтаушыларға кәсіпорынның қарыздық міндеттемелерін алумен анықтауға болады.

Кәсіпорынның ағымдағы қаржылық қажеттіліктерінің экономикалық құрамын қарастыру, айналым қаражаттарының айналымының орташа ұзақтығын, яғни дебиторлық берешекке және қорларға салынған қаражаттардың, есеп шотындағы ақшаға айналуы үшін қажетті уақытты есептеуге, бізді түйістіре тұжырымдайды (3-сур.).



3-сур. Айналым қаражаттарының айналымының орташа ұзақтығы ([3] берілгендері)

Кәсіпорын айналым қаражаттарының айналымдылық кезеңін қысқарту мақсатымен (1) және (2) көрсеткіштерін қысқартуға және (3) көрсеткішінің көбеюіне мүдделі.

Ағымдағы қаржылық қажеттіліктерді тенгеде, айналымға (сату көлеміне, өнімді өткізуден түскен түсімге) пайыз бойынша, сонымен қатар айналымға қатысты уақыт көрсеткішінде есептеп шығаруға болады:

$$\frac{\text{Ағымдағы қаржылық қажеттіліктер} * 100}{\text{Өнімді өткізуден түскен орта күндік түсім}}$$

Егер нәтиже, айталық, 50 %-ға тең болса, бұл кәсіпорынның айналым қаражаттарының жетіспеушілігі оның жылдық айналымының балама жартысына сәйкес екенін білдіреді; жылына 180 күн кәсіпорын тек өзінің ағымдағы қаржылық қажеттіліктерін жабу үшін ғана жұмыс істейді.

Ағымдық қаржылық қажеттіліктердің көлемі, әр түрлі салалар үшін және тіпті сол бір саладағы кәсіпорындар үшін де бірдей еместігін атап өту керек. Ағымдық қаржылық қажеттіліктерге мыналар ықпал етеді:

1) пайдалану және өткізу циклдерінің ұзақтығы: неғұрлым тез шикізат дайын өнімге, ал дайын өнім — ақшаға айналса, соғұрлым дайын өнім және шикізат қорларындағы ақшалай қаражаттардың имобилизациясы төмен болады;

2) өндірістің өсу қарқыны: ағымдық қаржылық қажеттіліктер айналым мөлшерінен тікелей шығатындықтан, олардың мөлшері айналым динамикасына параллельді өзгереді; өнімді өткізудің

жоғары көлемі шикізат, материалдар, қуат көздері және басқаларына көп қаражаттарды талап етеді. Сонымен қоса инфляция жағдайында кәсіпорындар, қолмақты шикізаттар қорын құруды дұрыс көреді, себебі кезекті бағалардың көтерілуінен кейін оларға артық төлемес үшін;

3) дайын өнімді өндіру және іске асырудың, сонымен қатар шикізат және материалдармен қамсыздану мезгілдігі. Төлемдер және түсімдер мерзімінің сәйкес келмеуі, кәсіпорынды, өзінің міндеттемелерін орындаудағы есептесулерді жүргізу үшін қаражаттардың жоқтығына, яғни, техникалық төлемқабілетсіздік (өтімділіктің айырылуы) деп аталатын жағдайға дейін жеткізуі мүмкін;

4) конъюнктураның жағдайы: «қайнап тұрған» және жоғары бәсекелі нарық кезінде, сатушымен мүмкін болатын ең қисынсыз жағдай — бұл сатып алушыға жылдам жеткізу үшін тауарсыз қалу болып табылады. Бәсекелестерді озу үшін, дайын өнім қорларын қисынды деңгейде қалыптастыру қажет. Сонымен қатар бәсекелестік, сатушыны сатып алушыларды коммерциялық несиенің тиімді шарттарымен тартуға мәжбүрлегені жалпы белгілі, осының нәтижесінде айналымды өсіру, әдетте кәсіпорынның дебиторлық берешегінің өсінуіне әкеледі;

5) қосылған құнның нормасы мен мөлшері: неғұрлым қосылған құн (Қосылған құн: Өнімді өткізуден түскен түсім *100) нормасы төмен болса, соғұрлым жоғары деңгейде жабдықтаушылардың коммерциялық несиесі, клиенттік берешектің орнын толтыруға қабілетті.

Қосылған құн нормасы неғұрлым көп болса, соғұрлым ағымдық қаржылық қажеттіліктер көп болады. Сонымен қоса қосылған құн нормасы жоғары кәсіпорындарда, ағымдық қаржылық қажеттіліктер, өнімді өткізуден түскен түсімнен жылдам өседі. Бұл жағдайда қосылған құн нормасын төмендетуге болады, бірақ бұл табыстылық деңгейінің төмендеуіне әкеледі.

Ағымдық қаржылық қажеттіліктерді қысқарту үшін кәсіпорын мыналармен қолдануы мүмкін:

- қымбат сатып алу мен тауарларды арзан сату принципімен (Дюпон формуласына сәйкес келеді: трансформация коэффициенті және өткізу табыстылығын реттеу арқылы);
- есептесу мерзімін қысқартқан үшін сатып алушыларға жеңілдіктер беру;
- вексельдерді есепке алу және факторинг.

Ағымдық қаржылық қажеттіліктерді қаржыландырудың прогрессивті формаларының бірі — факторингті қарастырайық, ол батыс елдерінің кәсіпорындарымен кең қолданылады.

«Factor» сөзі ағылшын тілінен аударғанда *делдал, делдалдық етуші* дегенді білдіреді. Экономикалық көзқараспен, факторинг делдалдық операцияларға жатады. Факторингті өзінің клиентінің (өнеркәсіптік немесе сауда фирмалары) қарызгерлерінен ақша қаражаттарын өндіріп алу және оның қарыздық талаптарын басқару бойынша мамандандырылған мекеменің (факторингтік компания немесе банктің факторингтік бөлімінің) қызметі ретінде анықтауға болады.

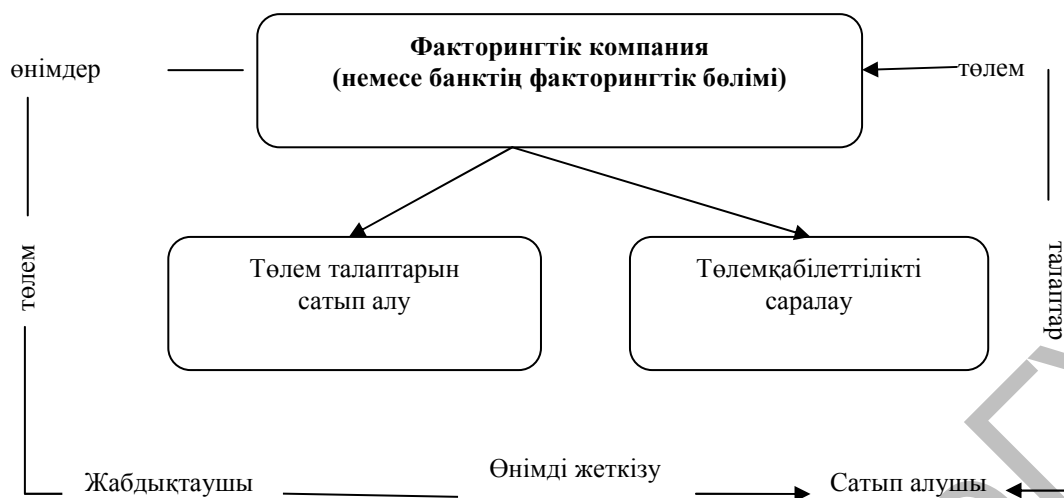
Факторингтік операцияларда үш жақ қатысады:

- 1) факторингтік компания (немесе банктің факторингтік бөлімі) — өзінің клиенттерінен шот-фактураларды сатып алатын, мамандандырылған мекеме;
- 2) клиент (тауар жеткізуші, кредитор) — факторингтік компаниямен келісімге отырған, өнеркәсіптік немесе сауда фирмасы;
- 3) кәсіпорын (қарызгер) — тауарды сатып алатын фирма.

Бұл субъектілер арасындағы өзара қатынас 4-суретте көрсетілген.

Факторингтік қызметтер «қаржыландырусыз» немесе «қаржыландырумен» ұсынылады. Бірінші жағдайда клиент факторингтік компанияға шот-фактурасын сатқанда, төлем мерзімі келген кезде ғана шот-фактураның сомасын алады. Екінші жағдайда клиент тауар бойынша қарастырылған төлем мерзімінің тәуелділігінен тыс, шот-фактураны дереу төлеуді талап ете алады.

Бұл жағдайда факторингтік компания шын мәнінде өзінің клиентіне несие ұсынады, яғни жеткізілген тауарларға мерзімінен бұрын төлеу түрінде қаржыландыруды жүзеге асырады. Басқаша сөзбен айтқанда, факторингтік компания клиентке шот-фактурада көрсетілген соманың үлкен бөлігінің орын толтырады. Қалған сома тауарға төлем мерзімі келген сәтінде сатушыға міндетті түрде төленеді. Факторингтік компания төлем мерзімі келген сәтінде немесе мерзімінен бұрын шотты төлей алады. Соңғы жағдайда ол банктің функциясын орындайды, өйткені клиентке мерзімінен бұрын ақшалай қаражаттар ұсыну, оған несие берумен тепе-тең. Осы жерде ең маңызды қызмет болып клиентке төлем кепілі болып табылады. Бұл кепіл халықаралық және ішкі операциялардың толық көлемін алады: факторингтік компания клиентке, қарызгерлердің төлемқабілетсіздігі жағдайында, барлық акцептелген шот-фактураларды төлеуге міндетті.



4-сур. Факторингті ұйымдастыру ([4] берілгендері)

Факторингтік қызметтердің бағасы екі элементтен құралады: 1) комиссия (шот-фактуралар сомасынан пайызбен қызмет еткен үшін төлем) және 2) берілген құжаттарды мерзімінен бұрын төлеу кезінде алынатын пайыздар.

Дебиторлық берешекті инкассациялау мүмкіндігі, яғни төленбеген талаптар және шот-фактуралар бойынша ақша алу, әсіресе шағын және орта кәсіпорындар үшін жағымды, өйткені дәл соларда өтімділік қаражаттарының уақытша жетіспеушілігі және қарызгерлердің төлем-қабілетсіздігінен уақытымен табысты түгел алмау мәселесі ең өткір болып тұр. Отандық кәсіпорындар үшін әсіресе олардың құрылуының бастауыш кезеңінде және өндірістің басында факторингтің пайдасы өте жоғары.

Сонымен қоса тежегіш болып несиенің қымбатшылығы, факторингтік операциялардың әдістемелік базасының толық дерлік болмауы және де Қазақстанда факторингтік қызметтер нарығының дамымағандығы табылады.

Отандық кәсіпорындардың ағымдық қаржылық қажеттіліктерін азайту үшін:

- 1) олардың ағымдағы және келешектегі төлем жағдайына саралау жүргізу;
- 2) ағымдағы активтер мен ағымдағы пассивтерді басқарудың ұтымды стратегиясын жасау;
- 3) шетелдік тәжірибені есепке ала кәсіпорынның төлемқабілеттілігі мен өтімділігін бағалау және басқару саясатын қалыптастыру;
- 4) кәсіпорынның ағымдық қаржылық қажеттіліктерін қаржыландырудың үдемелі нысандарын енгізу қажет.

Әдебиеттер тізімі

1. www.stat.kz // 2007–2011 жж. ҚР статистикалық жинақтары. — 38-б.
2. www.karaganda.stat.kz // 2012 ж. Қарағанды облысы статистикалық жинақтары. — 41-б.
3. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами / Пер. с англ. — М.: Олимп-Бизнес, 1997. — С. 233.
4. Ченг Ф.Ли, Финнерти Д.И. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Пер с англ. — М.: ИНФРА - М, 2000. — С. 127.