



«ҮЕҮ АКАДЕМИЯ» ЖОБАСЫ

ҮКІМЕТТІК ЕМЕС ҰЙЫМДАР ҮШІН ОҚУ БАҒДАРЛАМАСЫ

ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ САУАТТЫЛЫҚ ОҚУ ӘДІСТЕМЕЛІК КЕШЕНІ

2021 ЖЫЛ

Мазмұны

	«Экономикалық және қаржылық сауаттылық» модулі бойынша қысқаша деректер	3
	Алғысөз	4
1	ҮЕҰ үшін қаржылық менеджменті	4
1.1	Қаржылық менеджмент қағидалары	4
1.2	Қаржылық менеджменттің құрамдас бөліктері	6
1.3	Қаржылық жоспарлау құралдары	6
2	Ұйымның қаржысын басқарудың негізгі көрсеткіштері	7
2.1	Ұйымның негізгі көрсеткіштері	7
2.2	Қаржы есебі бойынша құралдар мен сервистер	8
3	Қаржылық есептіліктің құралдары	8
3.1	Баланс	8
3.2	Пайда мен шығындар есебі	8
3.3	Ақша қозғалысы есебі	9
4	Ұйымның қаржылық талдау	9
4.1	Табыстылықты есептеу	10
4.2	Өтімділікті есептеу	11
4.3	Қаржылық тұрақтылықты есептеу	13
5	Қаржылық және инвестициялық жоспары	16
5.1	Жоспарларды құру	16
5.2	Бизнес жоспардың құрылымы	16
5.3	Бизнес-жоспар жазудың негізгі факторлары	18
	Глоссарий	22
	Әдебиеттер тізімі	23

Кесте 1 - «Экономикалық және қаржылық сауаттылық» модулі бойынша қысқаша деректер

Ұзақтығы (академиялық сағат)	15
Курстың ерекшеліктері және кімге арналған	Курс аясында теориялық және тәжірибелік материалдар ұсынылады. Курс қаржылық және басқарушылық есептің негізгі тұжырымдамаларын меңгергісі келетіндерге, қаржыны оқып, талдауға үйренгісі келетіндерге арналған.
Оқытудың мақсаттары мен күтілетін нәтижелері	Мақсат: ҮЕҰ қызметкерлерінің арасында қаржылық сауаттылықты арттыру. Қаржыгерлерге емес арналған қаржы. Оқудан күтілетін нәтиже: – қаржылық сауаттылық деңгейі артты; – қаржылық жоспарлаудың практикалық дағдылары алынды; – стратегиялық ойлау дағдыларына ие болды; – кірістер мен шығыстарды сауатты басқару дағдылары қалыптасады; – қаржыны басқарудағы қателіктерді талдау дағдылары қалыптасады; – жауапты қаржылық және кәсіпкерлік шешімдерді қабылдауда дағдылар алынды
Оқу әдістемесі	Он-лайн форматта оқу семинарын өткізу.
Дайындауға арналған материалдар	РРТ форматындағы презентациялар, үлестірме материалдар - бейнеге сілтемелер
Оқу нәтижелерін өлшеу	Семинарға кіру және шығу кезінде қатысушыларға арналған тест
Курс үшін бағалау құрылымы (егер қарастырылған болса)	Қарастырылмаған

АЛҒЫСӨЗ

Қазақстанда азаматтық қоғамның дамуы бірінші кезекте үкіметтік емес ұйымдардың қызметімен байланысты. Дәл осы Әлеуметтік құрылымдар азаматтардың билікпен диалогқа құқығын қамтамасыз етеді, мемлекеттік және муниципалды басқару органдарының назарын жалпы халықтың және оның жекелеген топтарының проблемаларына аударады, қоғамды ұйымдастырудың демократиялық принциптерін дамытады, әлеуметтік маңызды мәселелерді шешуге көмектеседі және халыққа әлеуметтік қызмет көрсетеді.

Өзінің әлеуметтік мәртебесіне қарамастан, үкіметтік емес ұйымдар шаруашылық жүргізуші субъектілер болып табылады. Олардың иелігінде және меншігінде мүлік пен ақша бар, азаматтық-құқықтық мәмілелер жасайды, қызметкерлерді жұмысқа қабылдайды, коммерциялық банктерде шоттар ашады, қаржыны қайта бөлуге қатысады. Яғни, олар белсенді экономикалық қызмет атқарады. Сонымен қатар, көптеген ҮЕҰ кәсіпкерлік қызметпен айналысады және пайда табады.

Біздің елімізде коммерциялық емес ұйымдар көбірек пайда болып, тіркеліп жатқанын ескере отырып, олардың қаржысы мен қалыптасу көздері тақырыбының даму деңгейі жеткілікті деңгейде дамымаған болып қала береді..

Бағдарламаның өзектілігі. ҮЕҰ өкілдерінің «Экономикалық және қаржылық сауаттылығы» ҮЕҰ қызметінде тиімді басқару және нәтижелерге қол жеткізу үшін қаржылық және басқарушылық есептің нақты қалыптастырылған тұжырымдамасы қажет, сондай-ақ өз ұйымының қаржысын оқи және талдай білу қажет.

«Экономикалық және қаржылық сауаттылық» бағдарламасының қажеттілігі, өйткені ҮЕҰ жоғары бәсекелестік жағдайында тез өзгертін әлемде жұмыс істейді. Ұйымдар осындай қиын жағдайда өмір сүруі үшін олардың басшылары қаржылық басқару құралдарын толық пайдалану үшін қажетті түсінік пен сенімділікті дамытуы керек.

«Экономикалық және қаржылық сауаттылық» курсы аяқтағаннан кейін тыңдаушылар түсінуге, басшыларға мүдделі тараптар алдындағы мақсаттарға қол жеткізу және міндеттемелерді орындау үшін ресурстарды тиімді және нәтижелі пайдалануға, ұзақ мерзімді қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етуге дайындалуға көмектеседі.

1. ҮЕҰ үшін қаржылық менеджменті

Қаржылық менеджмент принциптері. Қаржылық менеджменттің құрамдас бөліктері. Қаржылық жоспарлау құралдары

1.1 Қаржылық менеджмент қағидалары

Тыңдаушыларды ҮЕҰ үшін қаржылық менеджмент деген не, неліктен ұйымдар қаржы есебін жүргізуі керек деген түсінікке қалыптастыру. Ұйымның қаржысын есепке алу-бұл қажетті және маңызды білім саласы, оны игеру керек және оның аспектілерінен қорықпау керек. Қаржылық менеджмент-бұл жай ғана бухгалтерия жүргізу емес. Бұл бағдарламаларды басқарудың маңызды элементі және оны жеке қызмет түрі ретінде қарастыруға болмайды. Қаржылық менеджмент мақсатқа жету үшін ұйымның қаржылық ресурстарын жоспарлауды, ұйымдастыруды, бақылауды және бақылауды қамтиды.

Іс жүзінде қаржылық менеджмент ұйымның сау қаржылық жағдайын қамтамасыз ету бойынша шаралар қабылдаудан тұрады:

Тапшы ресурстарды басқару. ҮЕҰ бәсекелес ортада жұмыс істейді, онда донорлардың қаражаты барған сайын тапшы болып келеді. Бұл ұйым өз міндеттерін орындап, алдына қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін біз сыйға тартылған қаражат пен ресурстарды тиісті пайдалануды қамтамасыз етуіміз керек дегенді білдіреді.

Басқару тәуекелі. Барлық ұйымдар ішкі және сыртқы қауіптерге тап болады, бұл олардың қызметіне және тіпті өміріне қауіп төндіруі мүмкін (мысалы, қаражатты алу, ке

Стратегиялық басқару. Қаржылық менеджмент-менеджменттің құрамдас бөліктерінің бірі ғана. Менеджерлер жағдайды "тұтастай" көруі керек-жобалар мен бағдарламаларға назар аударудың орнына, Орта және ұзақ мерзімді перспективада бүкіл ұйымның қаржыландырылуын бағалауы керек.

Мақсатты басқару. Қаржылық менеджмент жоба мен ұйымның мақсаттарына мұқият назар аударуды талап етеді. Қаржылық басқару процесі — жоспарлау, жасау, бақылау-үздіксіз жүзеге асырылады.

Жоспарла: ұйым өз қызметін бастаған кезде оның мақсаттары мен жұмыс бағыттарын анықтайды. Келесі қадам-қызметті жүзеге асыруға байланысты шығындарды ескеретін және қаражат көздерін белгілейтін қаржылық жоспарды әзірлеу.

Жаса: қаражат алғаннан кейін жоспарлау кезеңінде белгіленген мақсаттарға қол жеткізуге бағытталған іс-қимыл бағдарламасы жүзеге асырылады.

Бақыла: Нақты жағдай бастапқы жоспарлармен салыстырылады

Қаржылық менеджменттің жеті қағидасы

Жүйелілік

Қаржылық саясат пен ҮЕҰ жүйелері уақыт өте келе дәйекті болуы керек. Бұл қызметтің, атап айтқанда, қаржылық есептіліктің тиімділігі мен ашықтығын қамтамасыз етеді.

Есеп берушілік

Ұйым өзінің ресурстарын қалай пайдаланғанын және оларды мүдделі тараптар, соның ішінде бенефициарлар үшін пайдалану нәтижесінде не істегенін түсіндіруі керек. Барлық мүдделі тараптар өздерінің қаражаттары не үшін жұмсалғанын және олардың өкілеттіктері қалай пайдаланылғанын білуге құқылы. ҮЕҰ-ның өз шешімдері мен іс-әрекеттерін түсіндірудің және өзінің қаржылық есептілігін қарауға ұсынудың жедел, моральдық және заңды міндеті бар.

Ашықтық

Ұйым өзінің қызметі туралы және мүдделі тараптарға жоспарлары туралы ақпарат бере отырып, оның жұмысына қатысты ашық болуы керек. Ашықтық сенімді, толық және уақтылы қаржылық есептер жасауды және оларды бенефициарларды қоса алғанда, мүдделі тараптарға ұсынуды талап етеді. Егер ұйым ашық болмаса, онда жасыратын нәрсе бар сияқты көрінуі мүмкін.

Өміршеңдігі

Қаржылық өміршеңдікті қамтамасыз ету үшін ұйымның шығындары операциялық және стратегиялық деңгейлерде қаражат түсімдеріне сәйкес келуі керек. Өміршеңдік ҮЕҰ-ның қаржылық тұтастығы мен сенімділігін көрсетеді. Ұйымның қамқоршылары мен басшылары ҮЕҰ-ның өзінің барлық қаржылық міндеттемелерін қалай орындайтынын көрсететін және өзінің стратегиялық жоспарын іске асыратын қаржылық стратегияны әзірлеуі тиіс.

Тұтастық

ҮЕҰ өкілдері адал және тиісті түрде жұмыс істеуі тиіс. Мысалы, басқарма басшылары мен мүшелері белгіленген саясат пен рәсімдерді сақтай отырып, үлгі көрсетіп, өздеріне жүктелген міндеттерге қайшы келуі мүмкін жеке мүдделері туралы мәлімдеуі керек. Қаржылық құжаттама мен есептердің тұтастығы қаржылық есептің дұрыстығы мен толықтығына байланысты болады.

Қадағалау

Ұйым өзіне сеніп тапсырылған қаржы ресурстарына қамқорлық жасауға және олардың мақсатты пайдаланылуын бақылауға міндетті. Басшылар Мұқият Стратегиялық жоспарлау, қаржылық тәуекелдерді бағалау және тиісті бақылау жүйелері мен құралдарын құру арқылы тиісті қаржылық қадағалауды қамтамасыз етеді.

Есеп стандарттары

Қаржылық есеп пен құжаттаманы жүргізу жүйесі халықаралық нарықта қабылданған бухгалтерлік есеп стандарттары мен қағидаттарына сәйкес келуге тиіс".

1.2 Қаржылық менеджменттің құрамдас бөліктері

Қаржылық менеджменттің төрт құрастырушы

- **Бухгалтерлік жазбалар**

Әрбір ұйым қаражатты пайдалану бағыттарын көрсету үшін өзінің қаржылық операцияларын есепте сенімді түрде көрсетуі керек. Бухгалтерлік жазбаларда сонымен қатар ұйымды басқару туралы және оның қойылған міндеттерді орындайтындығы туралы құнды ақпарат бар.

- **Қаржылық жоспарлау**

Ұйымның стратегиялық және операциялық жоспарларына қатысты Бюджет кез-келген қаржылық басқару жүйесінің негізі болып табылады және қаражатты пайдалануды бақылауда маңызды рөл атқарады.

- **Қаржылық мониторинг**

Егер ұйымның бюджеті болса және ол ашық және уақтылы бухгалтерлік есеп жүргізсе, онда басшылыққа ұйымдағы жағдайды бағалауға мүмкіндік беретін қаржылық есептілікті қалыптастыру өте қарапайым.

- **Ішкі бақылау**

Бақылау құралдарының, тежемелік және тепе — теңдік жүйесі — немесе "ішкі бақылау" - ұйымның активтерін қорғау және ішкі тәуекелді басқару үшін қолданылады. Ішкі бақылауды қолданудың мақсаты ұрлық немесе алаяқтық мүмкіндіктерін жою, сондай-ақ бухгалтерлік есепте қателер мен кемшіліктерді анықтау болып табылады. Бұдан басқа, ішкі бақылаудың тиімді жүйесі қаржылық міндеттерді орындаумен айналысатын персоналды қорғауды қамтамасыз етеді.

1.3 Қаржылық басқару құралдары

Жоспарлау

Жоспарлау басқару процесінің негізі болып табылады және болашаққа мүмкіндігінше жақсы дайындалуға бағытталған. Жоспар құра отырып, менеджерлер бірнеше мүмкін нұсқаларды қарастырады және оларды таңдау туралы бірқатар шешімдер қабылдайды. Әрқашан алдымен жоспарлау керек, содан кейін істеу керек.

Құралдар: Стратегиялық жоспар, бизнес-жоспар, іс-қимыл жоспары, бюджеттер, жұмыс жоспарлары, ақша ағындарының болжамы, техникалық-экономикалық негіздеме және т. б.

Ұйымдастыру

Ұйымның ресурстары — оның қызметкерлері, еріктілер, көлік құралдары, мүлік, ақша — жалпы жоспардың орындалуын қамтамасыз ету үшін үйлестіру керек. Кім және қандай жұмыс істейтінін, қай уақытта және кім не үшін жауап беретінін нақты анықтау қажет.

Құралдар: Жарғы, ұйымдастыру схемалары, технологиялық схемалар, лауазымдық нұсқаулықтар, шоттар жоспары, қаржылық басшылық, бюджеттер және т. б.

Бақылау

Бақылау, тексеру және тепе-теңдік құралдарының жүйесі рәсімдердің тиісті орындалуын қамтамасыз ету және бағдарламаны іске асыру барысында ресурстарды пайдалану үшін қажет. Құралдар: бюджеттер, өкілеттік берілген өкілеттіктер, сатып алу

рәсімі, салыстыру, ішкі және сыртқы аудит, негізгі құралдардың тізілімі, автопаркпен жұмыс істеу саясаты, сақтандыру және т. б.

Мониторинг

Мониторинг мақсатында басшылар мен мүдделі тараптарға ақпаратты тұрақты және уақтылы ұсынуды талап етеді. Мониторинг жоспарлардың тиімділігін бағалау, олардың әлсіз жақтарын алдын-ала анықтау және қажет болған жағдайда жағдайды түзету үшін нақты көрсеткіштерді жоспарлармен салыстыруды қарастырады.

Құралдар: бағалау туралы есептер, бюджет мониторингі туралы есептер, ақша қаражатының қозғалысы туралы есептер, қаржылық есептілік, жобалар туралы есептілік, донорлар алдындағы есептілік, аудиторлық есептілік, бағалау туралы есептер және т. б.

2. Ұйымның қаржысын басқарудың негізгі көрсеткіштері

Ұйымның негізгі көрсеткіштері. Қаржы есебі бойынша құралдар мен сервистер.

2.1 Ұйымның негізгі көрсеткіштері

- **Меншікті капитал.** Меншікті капитал-бұл меншік құқығымен тиесілі кәсіпорынның барлық мүлкі мен қаражатының құны.

- **Ақша қозғалысын болжау.** Ақша ағыны-бұл есепті кезеңдегі (ай, тоқсан, жартыжылдық, жыл) жалпы кіріс ақша ағыны. Ақшаның кетуі-Шығыс төлемдер, компания басқа компанияларға немесе адамдарға төлейтін ақша. Ақша ағынын болжау-бұл қарыздардың жалпы сомасын алып тастағанда, компанияның ақшасы қарыздардың жалпы сомасы. Ақша қаражаттарының қозғалысын болжау компанияның бюджетін жақсы басқаруға, қаржыландыруды жоспарлауға және ақшаны дұрыс бөлуге көмектеседі. Ол үшін ақша қаражаттарының қозғалысы туралы стандартты есеп бар

- **Кірістер мен шығыстар**

- **Өндіріс көлемі және өнім сапасы.** Компания неғұрлым көп тауарлар мен қызметтерді сатса, айналым мен пайда соғұрлым жоғары болады. Бұл көрсеткішті ай сайын бақылау бизнес айналымын арттырады ма, жоқ па түсінуге көмектеседі. Егер сату көлемі өспесе, себебін іздеу керек. Мүмкін себептердің бірі-өнім сапасының төмендігі

- **Өнімнің өзіндік құны.** Өзіндік құн-бұл өнім бірлігін өндіруде пайда болған ұйымның шығындары. Тауарды немесе қызметті сату бағасы өзіндік құнына байланысты. Егер өзіндік құн дұрыс есептелмесе, онда тауардың түпкілікті құны да дұрыс есептелмейді. Тауардың төмен бағасы кезінде компания шығынға бататын болады.

Тауарды немесе қызметті сату бағасына әртүрлі факторлар әсер етеді: маусымдық, бәсекелестік, клиент үшін құндылық, сатып алу қабілеті, жаңалық, бірегейлік, сапа. Тауарды сатуға болатын ең төменгі баға-өзіндік құн, максимум — сатудан қанша пайда алуға болады.

- **Табыстылық.** Табыстылық-бұл тұтастай алғанда ұйымның тиімділігін бағалау.

- **Түсім.** Бұл тауарларды, қызметтерді немесе жұмыстарды сатудан белгілі бір уақыт аралығында түскен барлық қаражат.

- **Пайда.** Пайда-бұл компанияның есепті кезеңдегі жалпы кірістері мен жалпы шығыстары арасындағы айырмашылық. Пайданы есептеу кезінде барлық қызмет түрлері ескеріледі-негізгі және қосымша. Пайданы есептеу ерекшеліктері қандай индикаторды анықтау керек екеніне байланысты:

ұйымның жалпы пайдасы. Бұл сатылған өнімнің немесе қызметтің кірісі мен өзіндік құны арасындағы айырмашылық;

сатудан түскен пайда = жалпы пайда-коммерциялық және басқару шығындары;

салық салғанға дейінгі пайда = сатудан түскен пайда + алуға пайыздар + басқа ұйымдарға қатысудан түскен кірістер + басқа кірістер - төлеуге пайыздар-басқа шығыстар;
әдеттегі қызметтен түскен пайда = операциялық (негізгі), инвестициялық, қаржылық және басқа да әдеттегі қызметтен түскен пайданың сандық көрсеткіштерін жиынтықтау;

таза (бөлінбеген) пайда = салық салынғанға дейінгі пайда – пайдаға салынатын салық немесе басқа ұқсас төлемдер.

• **Таза ақша ағыны.** Таза ақша ағыны-бұл белгілі бір уақыт аралығында қаражаттың барлық кірісі (оң ақша ағыны) мен шығыны (теріс ақша ағыны) арасындағы айырмашылық. Осы көрсеткіштің арқасында компания ақша табатыны немесе, керісінше, кіріс түсетіні анық. Ақша ағындары немесе ақша ағындары инвесторлар үшін пайдадан гөрі маңызды, өйткені бұл компанияның нақты қаржылық жағдайын көрсетеді.

• **Залалсыздық нүктесі.** Залалсыздық нүктесі (ЗН) — бұл компанияның кірісі барлық шығындарды өтейтін өндіріс пен кіріс көлемі. Үзіліс нүктесінен кейінгі әрбір тиын-бұл бизнестің пайдасы. ЗН есептеу үшін сіз 3 индикаторды білуіңіз керек: кіріс, ауыспалы шығындар және тұрақты шығындар.

ЗН есептеу формуласы:

ЗН (бірл.) = тұрақты шығыстар/((1 бірлік - ауыспалы шығыстардың бағасы))

• **Айналым капиталы.** Айналым капиталы-бұл компанияның өндірістік цикл шеңберіндегі қызметі қаржыландырылатын активтері.

Айналым капиталы = ақша + қорлар + дебиторлық берешек-кредиторлық берешек

2.2 Қаржы есебі бойынша құралдар мен сервистер

Қаржы есебі бойынша құралдар мен сервистер:

- Кестелер.
Excel және Google парақтары
- Мамандандырылған бағдарламалар
"1С: Кәсіпорын»
"1С: Бухгалтерия»
- Жеке қаржы қосымшалары.
- Бизнеске арналған онлайн-сервистер

3. Қаржылық есептілік құралдары

Баланс. Пайда мен шығындар есебі Ақша қозғалысы есебі.

3.1 Баланс

Баланс есеп. Баланстық есеп белгілі бір уақытта компания туралы жалпы түсінік береді немесе бұл белгілі бір уақытта түсірілген Бизнесінің фотосуреті. Баланс Бизнесінің бар екенін көрсетеді – бұл бизнестің көлемін көрсететін "активтер" және "міндеттемелер" немесе "меншікті капитал" қандай көздер есебінен қолда бар активтер қаржыландырылады. Баланс қаржылық құжаттар негізінде жасалады

Баланс көмегімен біз:

- Сіздің бизнесіңізді белгілі бір уақытта, яғни белгілі бір күні толық көру;
- Бизнес үшін ықтимал проблемалар мен мүмкіндіктер туралы ақпарат алыңыз;
- Табысты бизнес шешімдер қабылдау үшін кеңестер табыңыз.

3.2 Пайда мен шығындар есебі

Пайда мен шығындар есебі. Кірістер мен шығыстар жоспары (және оның негізінде пайда мен шығындар туралы есеп) сізге сату мен ақша жұмсауды бақылауға, шығындарды жабу үшін қанша сату керектігін түсінуге көмектеседі. Бұл жоспарды жасау үшін сіз ай сайынғы сатылымнан түсетін ақшаны, өндіріс шығындарын, салықтарды және бизнесті ұстауға кететін шығындарды сипаттауыңыз керек. Жоспарлау нақты болуы керек екенін түсіну өте маңызды

Пайда мен шығындар туралы есеп не үшін қолданылады?

- Қаржылық нәтиже және оның құрамдас бөліктері қандай және қалай алынғанын көру үшін: таза пайда, операциялық пайда, жалпы пайда(маржа).
- Қаржылық коэффициенттерді есептеу үшін: маржа, кірістілік.
- Заласыздық нүктесін есептеу үшін.
- Пайда бойынша бизнестің құны туралы түсінікке ие болу

3.3 Ақша қозғалысы есебі.

Ақша ағынының жоспары сіздің қызметіңізден қанша ақша "кеткенін" және сізге қанша ақша келетінін көрсетеді. Ақша қаражаттарының қозғалысы кассадағы және есеп айырысу шотындағы ақша мөлшерін көрсетеді. Клиенттерден ақша түскенге дейін шығындарды төлеу қажет болғандықтан, бизнес пайда әкелетініне қарамастан, уақытша ақша жетіспеуі мүмкін. Ақша қаражаттарының қозғалысы кестесі жетіспеушілікті көруге және оны жоюдың нұсқалары туралы шешім қабылдауға мүмкіндік береді: жоспарды өзгерту немесе несие алу. Сондықтан, ақша ағынын жоспарлау сіздің жеткізушілеріңіздің шот-фактураларын төлеуге, жұмысшыларыңыздың жалақысына немесе ағымдағы шығындарға әрқашан қажетті мөлшерде (банктік шотта немесе кассада) ақша болатындығын білу үшін қажет.

Ақша ағындарын талдаудың негізгі міндеті ақша қаражатының жетіспеушілігінің (артықтығының) себептерін анықтау, олардың түсу көздерін және пайдалану бағыттарын анықтау болып табылады.

Ақша ағындарын анықтау үшін тікелей және жанама әдіс қолданылады. Ақша ағындарын талдаудың негізгі құжаты ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп болып табылады, оның көмегімен кәсіпорынның ағымдағы төлем қабілеттілігін бақылауға, ақшаны басқару бойынша жедел шешімдер қабылдауға және қаржылық нәтиже мен ақша қаражаттарының өзгеруі арасындағы алшақтықты түсіндіруге болады

Талдау кезінде ақша ағымдары қызметтің үш түрі бойынша қарастырылады:

Операциялық қызмет - негізгі кіріс әкелетін қызмет және инвестициялық және қаржылық қызметтен басқа басқа қызмет.

Инвестициялық қызмет - ақша баламасына жатпайтын ұзақ мерзімді активтер мен басқа да инвестицияларды сатып алу және сату

Қаржылық қызмет - бұл компанияның меншікті капиталының немесе қарыз қаражатының мөлшері мен құрамындағы өзгерістерге әкелетін қызмет.

4. Ұйымның қаржылық талдау

Табыстылықты есептеу. Өтімділікті есептеу. Қаржылық тұрақтылықты есептеу.

Қаржылық көрсеткіштерді талдау бизнесте компаниялардың кірістілігі мен тиімділігін бағалау үшін кеңінен қолданылады. Көрсеткіштерді талдау коммерциялық емес секторда сирек қолданылады; дегенмен, бұл сектордың шындығын ескере отырып,

өте пайдалы. Көрсеткіштер әртүрлі масштабтағы ұйымдардан алынған есептерді оларды "ортақ деноминаторға" келтіру арқылы салыстыруға мүмкіндік береді.

Донорлар бұл әдісті ұйымдардың қызметін бағалау кезінде, атап айтқанда, ұқсас ұйымдардың немесе жобалардың салыстырмалы шығын баптарын (мысалы, әкімшілік) салыстыру үшін жиі қолданады.

Көрсеткіштер жұмыстың жақсы немесе жаман абсолютті өлшемі ретінде емес, не болып жатқандығы туралы не болып жатқандығы туралы анықтамалар ретінде маңызды. Көрсеткіштерді талдау менеджерлерге кез-келген ұйымға қатысты туындайтын үш негізгі сұраққа жауап беруге көмектеседі:

- **Қаржылық тұрақтылық** - біздің ұйым ертең адамдарға бүгінгі күн сияқты қызмет ету үшін жеткілікті қаржылық ресурстарға ие бола ма?

- **Нәтижелілік** - біздің ұйым ресурстардың осы көлемінде және ең аз ықтимал шығындармен адамдардың барынша мүмкін болатын санына қызмет көрсете ме?

- **Тиімділік** - біздің ұйым өз ресурстарын қаншалықты жауапкершілікпен басқарады? Кірістер мен шығыстар шотын талдау

Шоттар бойынша кірістер мен шығыстардың көрсеткіштерін әр бапты жиынтық кіріске бөлу арқылы есептеуге болады (және 100% көбейту). Осылайша есепте әртүрлі заттардың салыстырмалы салмағын бағалауға болады. Мысалы, сіз әкімшілік шығындар мен жобаның тікелей шығындарының салыстырмалы өлшемдерін салыстыра аласыз. Бұл маңызды бағыттарға назар аудару және маңызды емес мәселелерге назар аударуды азайту үшін пайдалы.

Бұл есептеу сонымен қатар донорларға тәуелділік деңгейін көрсетуі керек. Ол үшін донорлық гранттардың жалпы сомасын жиынтық табысқа бөліп, 100% көбейту керек. Егер сіздің қаржыландыру стратегияңыз сыртқы көмекке тәуелділікті төмендетуді көздейтін болса, онда дәл осы көрсеткіш (тәуелділік коэффициенті) тәуелділіктің жоспарланған деңгейін анықтауға және оның жетістігін бақылауға көмектеседі. Талдаудың келесі деңгейі тенденцияларды анықтау үшін ағымдағы және өткен жылдың көрсеткіштерін салыстыру болып табылады.

Балансты талдау

Біріншіден, баланстың әртүрлі баптарының салыстырмалы салмағын бағалау үшін барлық мақалаларды кірістер мен шығыстар шотынан алынған жиынтық табысқа бірден бөлуге болады.

Өмір сүру коэффициентін жалпы резервтерді (яғни нысаналы мақсаты жоқ жинақталған қаражаттың үлесін) жиынтық табысқа (қоса берілген кірістер мен шығыстар шотынан алынған) бөлу арқылы есептеуге болады. Егер сіз нәтижені 365-ке көбейтсеңіз, онда сіз кіріс болмаған кезде және қызмет ауқымын сақтай отырып, ұйым келесі жылы өмір сүре алатын күндер санын бағалай аласыз.

"Қышқыл тесті" «біз дәл қазір қарыздарымызды төлей аламыз ба?» деген сұрақ қояды. Бұл индикаторды есептеу үшін тауарлы-материалдық құндылықтар мен аванстар сияқты «өтімді активтерді» шегергендегі ағымдағы активтерді (басқаша айтқанда, қысқа мерзімді қарыздар мен қолма-қол ақшаны ғана ұстау керек) ағымдағы міндеттемелерге (яғни қысқа мерзімді кредиторлық берешек пен овердрафт) бөлу керек. Нәтиже мүмкіндігінше 1: 1-ге жақын болуы керек. Егер коэффициент 1: 1 болса, онда ұйымда қарызды төлеуге жеткілікті ақша бар, оны жақын арада төлеуге тура келеді.

«Ағымдағы коэффициент» «Біз қарыздарымызды 12 айдың ішінде төлей аламыз ба?» деген сұрақ қояды. Оны есептеу үшін ағымдағы активтердің жалпы құнын ағымдағы міндеттемелердің жалпы құнына бөлу керек, осылайша ұйымның ұзақ мерзімді өтімділігі бағаланады. 2: 1 қатынасы қанағаттанарлық деп саналады. Тағы да маңызды тенденцияларды анықтау үшін екі жылдық балансты салыстырыңыз.

4.1 Рентабельділікті есептеу

Рентабельділікті есептеу

Рентабельділік - бұл ресурстардың қаншалықты тиімді пайдаланылатындығын көрсететін экономикалық көрсеткіш: шикізат, кадрлар, ақша және басқа да материалдық және материалдық емес активтер. Сіз жеке активтің кірістілігін есептей аласыз немесе бүкіл компанияны бірден есептей аласыз.

Рентабельділік табыстылықты болжау, компанияны бәсекелестермен салыстыру немесе инвестиция қайтарымын болжау үшін есептеледі. Кәсіпорынның рентабельділігі, егер оны сатуды жоспарлап отырса, сонымен қатар бағаланады: көп пайда әкелетін және сонымен бірге ресурстарды аз жұмсайтын компания қымбатқа түседі.

Табыс деңгейі - бұл ресурстардың қаншалықты тиімді пайдаланылатындығын көрсетеді. Бұл коэффициент - бұл пайданың оны алуға жұмсалған ресурстарға қатынасы. Коэффициент инвестицияланған ресурстың бірлігіне алынған белгілі бір пайда мөлшерімен көрсетілуі мүмкін немесе оны пайызбен көрсетуге болады.

Мысалы, бір компания қаймақ шығарады. 1 литр сүт 50 теңге, ал қаймақ 1 литр 800 теңге тұрады. 10 литр сүттен 1 литр қаймақ алынады. 1 литр сүттен сіз 100 миллилитр қаймақ жасай аласыз, оның бағасы 80 теңгені құрайды. Сәйкесінше, 1 литр сүттен түсетін пайда 30 теңгені құрайды (80 теңге - 50 теңге).

«Сүт» ресурсының табыстылығын есептеу үшін табысты ресурстардың өзіндік құнына бөлеміз: $30/50 = 0,6$, немесе 60%.

Ал тағы бір компания балмұздақ шығарады. 1 килограмм балмұздақ 2000 теңге тұрады. Оны өндіру үшін сізге сол бағамен 20 литр сүт қажет - литріне 50 теңге. 1 литр сүттен 100 грамм тұратын 50 грамм балмұздақ алынады. 1 литр сүттен пайда - 50 теңге (100 теңге - 50 теңге).

Балмұздақ өндірісіндегі «Сүт» ресурсының кірістілігі: $50/50 = 1$, немесе 100%.

Қорытынды: балмұздақ өндірісіндегі ресурстардың қайтарымы қаймақ өндірісіндегіден жоғары - $100\% > 60\%$.

Рентабельділік коэффициенті тұрақты пайда алу үшін қажет болған ресурстардың көлемінде де көрсетілуі мүмкін. Мысалы, қаймақ жағдайында 10 теңге пайда табу үшін сізге 330 миллилитр сүт жұмсау керек. Ал балмұздақ жағдайында - 200 миллилитр.

4.2 Өтімділікті есептеу

Кез-келген заттың өтімділігі - оны нарықтық бағамен тез сату мүмкіндігі. Затты ақшаға айырбастау қаншалықты оңай болса, соғұрлым ол өтімді болып саналады. Мысалы, зауыттағы станоктардың өтімділігі төмен - оларды тез және нақты өзіндік құны бойынша сатуға болмайды. Ал ақшаның абсолютті өтімділігі бар - іс жүзінде оны өзі үшін өзгерту қажет емес, ол өздігінен өтімді.

Бұл жағдайда машиналар да, ақша да активтер деп аталады. Қаржы тіліндегі актив - кез келген меншік. Өтімділік жеке актив үшін ғана емес, тұтас компания үшін де болуы мүмкін

Неліктен компанияның өтімділігін бағалау керек

Активтердің өтімділігі оларды иеленетін компанияның төлем қабілеттілігін, оның қарыздарын нақты төлей алатынын түсіну үшін бағаланады.

Егер компанияның есепшотында көп ақша болса және қоймаларда сатуға оңай тауарлардың көп қоры болса, оған банктен несие алу немесе алдын-ала төлемсіз жеткізу оңайырақ. Бұл дегеніміз, ол еш қиындықсыз өз уақытында төленеді.

Егер кәсіпорынның жалғыз активі қаланың шетіндегі зауыттың тозығы жеткен ғимараты болса, ал касса бос болса, онда банкроттық жағдайында несие берушілер ақшаларын қайтарып алуды ұзақ уақыт күтеді.

Өтімділік түрлері және олардың коэффициенттері

Компанияның кредиторлармен уақтылы төлем жасай алатындығын түсіну үшін өтімділік коэффициенті бухгалтерлік баланс негізінде есептеледі. Бұл компанияның қарыздары мен айналым капиталының арақатынасын көрсетеді.

Өтімділік ағымдағы, жылдам және абсолютті. Әр түр үшін олардың коэффициенті есептеледі.

Ағымдағы өтімділік коэффициенті немесе өтеу коэффициенті айналымдағы активтердің қысқа мерзімді міндеттемелерге (ағымдағы пассивтерге) қатынасына тең. Ол формула бойынша есептеледі:

$$AOK = AA / KM,$$

онда:

АОК - ағымдағы өтімділік коэффициенті;

АА-айналымдағы активтер;

КМ-қысқа мерзімді міндеттемелер.

Бұл коэффициент компанияның ағымдағы міндеттемелерді тек ағымдағы активтер арқылы қалай өтей алатындығын көрсетеді. Коэффициент неғұрлым жоғары болса, кәсіпорынның төлем қабілеттілігі соғұрлым жоғары болады. Егер бұл көрсеткіш 1,5-тен төмен болса, онда компания барлық төлемдерді уақытында төлей алмайды. Мінсіз көрсеткіш-2.

Жылдам өтімділік коэффициенті жоғары өтімді ағымдағы активтердің қысқа мерзімді міндеттемелерге қатынасына тең. Сонымен қатар, материалдық-өндірістік қорлар жоғары өтімді ағымдағы активтерге жатпайды, өйткені оларды жедел сату жоғары шығындарға әкеледі. Жылдам өтімділік коэффициенті формула бойынша есептеледі:

$$Kdb = (Kdb + Kqs + Dc) / KM,$$

онда:

Кдб-қысқа мерзімді дебиторлық берешек;

Ққс-қысқа мерзімді қаржылық салымдар;

Дс-шоттардағы қалдық;

КМ - ағымдағы қысқа мерзімді міндеттемелер.

Бұл коэффициент қандай да бір қиындықтар туындаған жағдайда ағымдағы қарыздар бойынша жауап беру қабілетін көрсетеді. Егер коэффициент 1-ден кем болмаса, компаниядағы жағдай тұрақты деп саналады.

Абсолюттік өтімділік коэффициенті компанияның шоттарындағы қаражат пен қысқа мерзімді қаржылық салымдардың ағымдағы міндеттемелерге қатынасына тең. Бұл көрсеткіш жылдам өтімділік коэффициентімен бірдей есептеледі, бірақ дебиторлық берешекті есепке алмай:

$$AOK = (Dc + Kqs) / KM$$

Бұл коэффициент 0,2-ден төмен болмаған кезде қалыпты деп саналады.

Айналым коэффициенттері

Дебиторлық берешектің айналымы = дебиторлық берешек / сатудан түскен кіріс / 360

Тауарлық-материалдық қорлардың айналымдылығы = қорлар / сатудан түскен кіріс / 360
кредиторлық берешектің айналымдылығы = кредиторлық берешек / сатудан түскен кіріс / 360

Инвестициялық сипаттағы басқарушылық шешімдер қабылдау процесінің негізі болжанатын инвестициялар мен болашақ ақшалай түсімдердің көлемін бағалау және

салыстыру болып табылады. Инвестициялық шешім қабылдау тиімділігін сипаттайтын көрсеткіштерге мыналар кіреді:

- таза төмендетілген әсер (NPV);
- инвестициялық индекс (PI) кірістілігі;
- инвестициялардың ішкі кірістілігі (IRR);
- өтелу мерзімі (PP).

4.3. Қаржылық тұрақтылықты есептеу.

Қаржылық тұрақтылық коэффициенті (ұзақ мерзімді қаржылық тәуелсіздік коэффициенті) (меншікті капитал мен ұзақ мерзімді міндеттемелер мен баланс валютасының арақатынасы) қаржыландыру көздерінің жалпы сомасындағы меншікті қаражаттың үлесін көрсетеді.

Коэффициентті есептеудің жалпы формуласы:

$$K_{\text{кп}} = \frac{\text{Меншікті капитал} + \text{Ұзақ мерзімді несиелер мен қарыздар}}{\text{Баланс валютасы}}$$

Егер коэффициенттің мәні 0.8–0.9 аралығында ауытқып, өсу тенденциясы болса, онда ұйымның қаржылық жағдайы тұрақты болады.

Ұсынылатын мәні кемінде 0.75. Егер мән ұсынылғаннан төмен болса, онда бұл компанияның тұрақтылығы үшін алаңдаушылық тудырады.

Қаржылық тұрақтылық коэффициенттері кәсіпорын активтерінің әр элементі үшін және тұтастай мүлік бойынша Тәуелсіздікті сипаттайды, компанияның қаржылық тұрғыдан жеткілікті тұрақты екендігін өлшеуге мүмкіндік береді.

Кәсіпорынның қарыз қаражатынан тәуелсіздігін сипаттайды және кәсіпорынның барлық қаражатының жалпы құнындағы меншікті қаражаттың үлесін көрсетеді. Осы коэффициенттің мәні неғұрлым жоғары болса, кәсіпорын қаржылық жағынан тұрақты, тұрақты және сыртқы кредиторларға тәуелсіз болады.

Автономия коэффициенті

Кәсіпорынның қарыз қаражатынан тәуелсіздігін сипаттайды және кәсіпорынның барлық қаражатының жалпы құнындағы меншікті қаражаттың үлесін көрсетеді. Осы коэффициенттің мәні неғұрлым жоғары болса, кәсіпорын қаржылық жағынан тұрақты, тұрақты және сыртқы кредиторларға тәуелсіз болады:

$$\text{Автономия (Тәуелсіздік) коэффициенті} = \text{Меншікті капитал} / \text{Активтер}$$

Көрсеткіштің нормативтік жалпы қабылданған мәні автономия коэффициентінің мәні 0,5-тен жоғары, бірақ 0,7-ден аспайды деп есептеледі. Бірақ Тәуелсіздік коэффициенті салалық ерекшелікке (айналымнан тыс және айналымдағы активтердің арақатынасы) айтарлықтай тәуелді екенін ескеру қажет. Кәсіпорынның ұзақ мерзімді активтердің үлесі неғұрлым жоғары болса (өндіріс негізгі құралдардың едәуір мөлшерін қажет етеді), оларды қаржыландыру үшін ұзақ мерзімді көздер қажет, яғни меншікті капиталдың үлесі көбірек болуы керек (автономия коэффициенті жоғары).

Қаржылық тәуелділік коэффициенті

Сыртқы қаржыландыру көздеріне тәуелділікті сипаттайтын қаржылық тәуелділік коэффициенті (яғни, қарыз қаражаты капиталдың бүкіл құрылымында қандай үлес алады). Көрсеткіш батыста кеңінен қолданылады. Көрсеткіш жалпы борыштың (қысқа мерзімді міндеттемелер мен ұзақ мерзімді міндеттемелер сомасының) және жиынтық активтердің қатынасы ретінде айқындалады.

$$\text{Қаржылық тәуелділік коэффициенті} = \text{міндеттемелер} / \text{активтер}$$

$$K_{\text{қт}} = (\text{ҰМ} + \text{ҚМ} - \text{Бқ} + \text{Бкк} + \text{Р}) / \text{П}$$

онда,

K_{қт} - қаржылық тәуелділік коэффициенті;

ҰМ - ұзақ мерзімді міндеттемелер;

ҚМ - қысқа мерзімді міндеттемелер;

Бқ-құрылтайшылар алдындағы берешек;

Бкк-болашақ кезеңдердің кірістері;

Р-алдағы шығыстардың резервтері;

П-пассивтер.

Осы коэффициенттің ұсынылатын мәні 0,8-ден кем болуы тиіс. Оңтайлы-0.5 коэффициенті (яғни меншікті және қарыз капиталының тең қатынасы). Көрсеткіш мәні 0,8-ден аз болған кезде міндеттемелер капитал құрылымында 80% - дан аз болуы керек дегенді білдіреді

Қарыз және меншікті қаражат арақатынасының коэффициенті

Бұл коэффициент қаржылық тұрақтылыққа жалпы баға береді. Меншікті қаражаттың әрбір бірлігіне қанша бірлік тартылғанын көрсетеді:

Қарыз және меншікті капиталдың арақатынас коэффициенті = қарыз капиталы / меншікті капитал

Динамикадағы көрсеткіш мәнінің өзгеруін талдаңыз. Динамикадағы көрсеткіштің өсуі Кәсіпорынның сыртқы инвесторлар мен кредиторларға тәуелділігінің артуын көрсетеді. Ұсынылатын Ққм мәні <0,7. Қарыз және меншікті қаражаттың оңтайлы арақатынасы $0,5 < \text{Ққм} < 0,7$. Коэффициент мәнінің 0,7-ден асуы, яғни Ққм >0,7 кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы күмән тудыратынын білдіреді.

Көрсеткіштің мәні неғұрлым жоғары болса, инвесторлардың тәуекел дәрежесі соғұрлым жоғары болады, өйткені төлемдер бойынша міндеттемелер орындалмаған жағдайда банкроттық мүмкіндігі артады.

Меншікті айналым қаражатының маневрлік коэффициенті

Бұл коэффициент меншікті айналым капиталының қай бөлігі айналымда екенін көрсетеді. Маневрлік Коэффициент өз қаражатын пайдаланудың икемділігін қамтамасыз ету үшін жеткілікті жоғары болуы керек:

Меншікті айналым қаражаттарының маневрлік коэффициенті = меншікті айналым / меншікті капитал

Бұл коэффициенттің күрт өсуі кәсіпорынның қалыпты қызметін көрсете алмайды, өйткені бұл көрсеткіштің өсуі меншікті айналым капиталының өсуімен немесе меншікті қаржыландыру көздерінің төмендеуімен мүмкін болады. Ұсынылатын коэффициент мәні 0,2-0,5.

Мобильді және имобилизацияланған активтердің қатынасы

Айналымдағы активтердің әрбір теңгесіне қанша айналымнан тыс активтер келетінін көрсетеді:

Мобильді және имобилизацияланған активтердің қатынасы = ағымдағы активтер / ұзақ мерзімді активтер

Бұл көрсеткіш үшін нормативтік мәндер белгіленбеген.

Меншікті қаржыландыру көздерімен айналым капиталын қамтамасыз ету коэффициенті

Коэффициент кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы үшін қажетті өз қаражатының болуын көрсетеді:

Меншікті қаржыландыру көздерімен айналым капиталын қамтамасыз ету коэффициенті = (меншікті капитал - айналымнан тыс активтер) / айналым активтері

Әдістемелік әдебиеттерде кәсіпорын $\geq 0,1$ коэффициент мәні кезінде айналым капиталын қаржыландырудың меншікті көздерімен қамтамасыз етілгені көрсетіледі.

Меншікті қаражатпен қамтамасыз етілу коэффициенті

Меншікті айналым қаражатымен қамтамасыз етілу коэффициенті кәсіпорынның ағымдағы (операциялық) қызметті қаржыландыруға, яғни қаржылық орнықтылықты қамтамасыз етуге қажетті меншікті қаражатының жеткіліктілігін көрсетеді.

Меншікті айналым қаражатымен қамтамасыз ету коэффициентін есептеу формуласы келесідей:

Меншікті қаражатпен қамтамасыз етілу коэффициенті = (меншікті капитал - айналымнан тыс активтер) / айналымдағы активтер

Меншікті құралдармен қамтамасыз ету көрсеткішінің қалыпты мәні кемінде 0,1 болуы тиіс.

Қорлардың өз қаражатымен қамтамасыз етілу коэффициенті

Материалдық қорлардың өз қаражатымен қамтамасыз етілу коэффициенті-кәсіпорынның өз көздері (қаражаты) есебінен қорларды қаржыландыру деңгейін сипаттайтын көрсеткіш.

Коэффициентті есептеу формуласы:

Қорлардың меншікті қаражатпен қамтамасыз етілу коэффициенті = меншікті айналым қаражаты / қорлар

Іс жүзінде бұл көрсеткішті есептеудің модификацияланған әдістемесі бар, қорлар шығындармен толықтырылады (аяқталмаған құрылыстағы шығындар және жеткізушілер мен мердігерлердің аванстары). Бұл жағдайда қорлар мен шығындардың меншікті айналым қаражаттарымен қамтамасыз етілу коэффициентін есептеу формуласы:

Кққ + аяқталмаған өндірістегі шығындар + жеткізушілер мен мердігерлерге аванстар)

Коэффициенттің нормативтік мәні 0,6-дан 0,8-ге дейінгі диапазонда жатыр, яғни кәсіпорын қорларының 60-80% - ын қалыптастыру өз қаражаты есебінен жүзеге асырылуы тиіс. Көрсеткіштің мәні неғұрлым жоғары болса, кәсіпорынның қорларды қалыптастыру бөлігінде қарыз капиталына тәуелділігі соғұрлым аз болады, сондықтан ұйымның қаржылық тұрақтылығы да жоғары болады.

Меншікті капиталдың сақталу коэффициенті

Көрсеткіш меншікті капиталдың динамикасын сипаттайды. Коэффициент кезеңнің соңындағы меншікті капиталдың кезеңнің басындағы меншікті капиталға қатынасы ретінде есептеледі:

Меншікті капиталдың сақталу коэффициенті = кезеңнің соңындағы меншікті капитал / кезеңнің басындағы меншікті капитал

Коэффициенттің оңтайлы мәні 1-ден үлкен немесе оған тең.

Басқа тұрақтылық коэффициенттерінен айырмашылығы, бұл көрсеткіш құрылымдық емес, динамикалық, сондықтан ол қаржылық жағдайдың жалпы нашарлауымен қажетті мәнге сәйкес келуі мүмкін.

5. Қаржылық пен инвестициялық жоспар

Жоспарларды жасау. Бизнес жоспардың құрылымы. Бизнес-жоспар жазудың негізгі факторлары

5.1 Жоспарларды құру

Қаржылық жоспарлау — бұл ұйымның дамуын қамтамасыз ету үшін барлық кірістер мен шығыстарды жоспарлау

Қаржылық жоспарлаудың негізгі міндеттері болып табылады:

- Капиталды тиімді салу жолдарын анықтау.
- Қаржылық жағдайды бақылау.
- Инвесторлар мен акционерлердің мүдделерін сақтау.
- Бюджетпен, банктермен және бюджеттен тыс қорлармен ақылға қонымды қарым-қатынас орнату.
- Жасырын резервтерді анықтау.
- Ұйым қызметінің қажетті ресурстарымен қамтамасыз ету. ресурсами деятельности организации.

Қаржылық жоспарлау міндеттерінен басқа оның қағидаттары де бар:

Болжау. Ұйымның және елдің экономикалық жағдайы талданады (кейде бүкіл әлем, егер бұл трансұлттық корпорация болса). Болжамның сапасы қаржылық жоспардың сапасын анықтайды.

Оңтайландыру. Бұл ұйым мен оның қызметкерлері үшін залалсыз шығындарды азайту және неғұрлым тиімді ақша салу дегенді білдіреді.

Бақылау. Сауатты қаржылық жоспар жауапсыздыққа жол бермейді, кім жауап береді және ұйымның барлық аспектілерін бақылауға мүмкіндік береді.

Құжаттау. Құжаттарды жүргізу бақылаудың табиғи салдары болып табылады.

Үйлестіру. Әр түрлі бөлімшелердің қаржылық жоспарлары бір-бірімен тығыз байланыста әзірленуі тиіс. Кейде бір бөлімшеге, кейбір шығындарды басқа бөлімшеге қысқарта отырып, көбірек ақша салу ақылға қонымды.

Басымдықтарды бөлу. Қаржы жоспарын орындау үшін басшы нақты және айқын мақсаттарды анықтауы тиіс. Ұйымның барлық іс-әрекеттері мен қаржылық мәмілелері басты басымдықтарға бағынуға тиіс. Басымдылық болмаса, компания қажетсіз бағыттарға көп ақша жұмсай алады және жай ғана қаржылық құлдырауға болады.

Адекваттылық. Өзіне амбициялық мақсаттар қою өте жақсы, бірақ ешқандай тамыры жоқ амбициялар қайғылы салдарларға әкелуі мүмкін.

Көп нұсқалық және икемділік. Жоспар экономикалық ахуалды ескере отырып түзетілуі мүмкін. Экономика күн сайын өзгеріп отырады, сондықтан оның үрдістерін қадағалау және қаржылық жоспарға түзетулер енгізу қажет

5.2 Бизнес-жоспардың құрылымы

Бизнес-жоспар (ағыл, business plan) - бұл кәсіпорынның белгілі бір коммерциялық жобаны және тұтастай кәсіпорынның қызметін жүзеге асыратын бағдарлама. Бағдарламада компания, өнім, оның өндірісі, сату нарығы, қызметкерлер, қаржы және ұйымдастыру құрылымы туралы ақпарат бар. Кез келген экономикалық жүйеде фирма

қызметінің негізі жоспарлау болып табылады. Жоспарлау - бұл компанияның мақсаттары мен міндеттерін қалыптастыру, демек оның болашағын қалыптастыру.

Бизнес-жоспар компания үшін үш маңызды сұраққа жауап беруге мүмкіндік береді.

- Тәуекелдерді қалай азайтуға және қызмет аясын қалай кеңейтуге болады (кәсіпорын портфелін әртараптандыру)?
- Нарыққа қалай кіруге және одан шығуға болады?
- Қолданыстағы нарықты қалай сақтау және кеңейту керек?

Бизнес-жоспардың мақсатын, оның көмегімен шешілетін мақсаттар мен міндеттерді ескере отырып, біз іскери жоспарлардың негізгі және кең таралған түрлерін ұсынамыз. Ұйымның бизнес-жоспары - бұл қажетті инвестициялар мен ресурстарды тартуды негіздеу үшін қажетті және жеткілікті әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштерді көрсететін ұйымның алдағы жоспарлау кезеңіне арналған даму бағдарламасы.

Несие беруші ұйымнан қарыз қаражатын алу мақсатында несие алуға бизнес-жоспар жасалады. Инвестициялық жобаның бизнес-жоспары маркетингтік зерттеулердің нәтижелері, нарықты дамыту стратегиясының негіздемесі, ұсынылған түпкілікті экономикалық және қаржылық нәтижелер болып табылады. Құрылымдық бөлімшенің бизнес-жоспары (қаржылық есеп беру орталығының) - бөлімше қызметінің жоспарын бекіту.

Грант алуға өтінім берудің бизнес-жоспары әлеуметтік-экономикалық мәселелерді шешу үшін әртүрлі деңгейдегі және/немесе әртүрлі отандық немесе шетелдік қорлардан мемлекеттік бюджеттен инвестициялар алуға дайындалады. Мұндай бизнес-жоспар ұсынылатын жобаға қаражат немесе ресурстар бөлінген жағдайда қоғам үшін тікелей және жанама экономикалық, әлеуметтік, ғылыми және техникалық артықшылықтардың негізделуімен бірге жүреді. Өңірді дамытудың бизнес-жоспары - облыстың әлеуметтік-экономикалық даму перспективаларын және бюджеттік өкілеттігі бар органдар үшін тиісті бағдарламаларды қаржыландыру көлемін негіздеу құжаты.

Мекеменің бизнес-жоспары - бұл қоғамның әлеуметтік-экономикалық дамуының келешегі мен маңыздылығын негіздеу (мысалы: университет, емхана, мектептер, ғылыми-техникалық орталықтар және т.б.). Сонымен бірге ресурстарға қажеттілік жоспарлау кезеңдерімен анықталады.

Бизнес-жоспарды әзірлеудің мақсаты - нарықтың қажеттіліктеріне және қажетті ресурстарды алу мүмкіндіктеріне сәйкес компанияның бизнесін жақын және алыс кезеңдерге жоспарлау. Бұл жағдайда сыртқы және ішкі мақсаттарды ажыратуға болады. Сыртқы мақсаттар - инвесторларды тарту.

Бизнес-жоспар сыртқы бағыты бар, сатудың максималды пайдасын әкелетін өнім түріне айналады. Бизнес-жоспардың ішкі мақсаттары төмендегідей тұжырымдауға болады:

- компания қызметінің нақты бағыттарын, мақсатты нарықтарды және компанияның осы нарықтардағы орнын анықтау;
- компанияның ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді мақсаттарын, оларға жету стратегиясы мен тактикасын қалыптастыру. Стратегияны іске асыруға жауапты адамдарды анықтаңыз;
- құрамды таңдап, компания тұтынушыларға ұсынатын тауарлар мен қызметтердің көрсеткіштерін анықтаңыз. Оларды құру және іске асыру үшін өндірістік және сауда шығындарын бағалау;
- компанияның жұмыс жасайтын персоналының сәйкестігін, олардың жұмысына ынталандыру шарттарының мақсаттарына жету талаптарына сәйкестігін анықтау;
- нарықты, жарнаманы, сатуды жылжытуды, баға белгілеуді, тарату арналарын және т.с.с. зерттеу үшін компанияның маркетингтік қызметінің құрамын анықтау;
- компанияның қаржылық жағдайын және қолда бар қаржылық және материалдық ресурстардың оның мақсаттарына жету мүмкіндіктеріне сәйкестігін бағалау;

- бизнес-жоспардың іс жүзінде жүзеге асырылуына кедергі келтіруі мүмкін қиындықтарды, «кесірлерді» қамтамасыз етіңіз.

Бизнес-жоспарды қолдана отырып, фирманы жоспарлау көптеген артықшылықтар береді. Атап айтқанда:

- кәсіпкерлерді компанияның болашағын түбегейлі зерттеуге мәжбүр етеді;
- қойылған мақсаттарға жету үшін күш-жігерді дәл үйлестіруге мүмкіндік береді;
- кейінгі бақылау үшін қажетті компанияның жұмысын анықтайды;
- көшбасшыны өз мақсаттары мен оларға жетудің жолдарын нақты анықтауға шақырады,
- компанияны нарықтық жағдайдағы кенеттен өзгеруге дайын етеді;
- компанияның барлық басшыларының міндеттері мен жауапкершілігін нақты қалыптастырады.

Бизнес-жоспарлаудың басты артықшылығы - дұрыс құрастырылған ұқсас жоспар компанияның дамуына перспективалар береді, яғни. сайып келгенде, ол кәсіпкер үшін ең маңызды сұраққа жауап береді: бұл бизнеске ақша салудың қажеті бар ма, ол жұмыс күші мен ресурстардың барлық шығындарын өтейтін кіріс әкеледі ме?

5.3 Бизнес-жоспарды жазудың негізгі факторлары

Бизнес-жоспарды жазу кезеңдері мен факторларының сипаттамасы:

Бастапқы бет және мазмұны

Басты парағы келесі мазмұнда болады:

- жоспар тақырыбы
- дайындық күні;
- жоспарды кім дайындады: компанияның толық атауы мен мекен-жайы, кәсіпкердің аты-жөні және оның үй телефон нөмірі;
- жоспарды кім дайындады.

Мазмұны бизнес-жоспардың тақырыптық беттен және түйіндемеден кейін ең көп оқылатын бөлігі. Ол бизнес-жоспардың бүкіл мазмұны туралы нақты түсінік беруі керек. Мазмұны толық мәліметтермен толтырылмауы керек, алайда жоспардың маңызды бөлімдерінің тақырыпшаларын бөліп көрсетіп, парақтарды нөмірлеуді ұмытпау керек

Түйіндеме

Ол бизнес-жоспарды толығымен жасағаннан кейін ең соңынан жазылады. Онда бизнес-жоспардың негізгі ережелері мен идеялары, кәсіпкер қол жеткізген қорытындылар болуы керек.

Түйіндеме үш бөлімнен тұруы керек:

- кіріспе: жоспардың мақсаттары, жобаның қысқаша мазмұны;
- негізгі мазмұны: бизнес-жоспардың барлық негізгі элементтерінің қысқаша сипаттамасы (кәсібі, сұранысты болжау, жобаның құны, қаржыландыру көздері және т.б.);
- Қорытындыда кәсіпкердің болашақ табысының факторлары жинақталған, кәсіпкердің негізгі әрекет ету әдістерінің сипаттамасы болуы мүмкін.

Түйіндеме қысқа болуы керек, бұл құжаттың оны инвесторға «сататын» негізгі бөлігі және оны оқырман бизнес-жоспарды оқуды жалғастырғысы келетіндей етіп жазу керек.

Кәсіпорынның және өнімнің сипаттамасы

Бұл бөлімде келесі ақпарат беріледі:

- серіктестіктің толық және қысқартылған атауы, тіркелген күні мен орны, тіркеу куәлігінің нөмірі, заңды мекен-жайы, банк деректемелері;
- кәсіпорынның заңды нысаны;
- жарғылық капиталдың мөлшері;
- кәсіпорынның құрылтайшылары, олардың жарғылық капиталдағы үлесі;
- менеджерлердің сипаттамасы;

- кәсіпорынның негізгі қызметі;
- кәсіпорын миссиясы туралы анықтама,
- бәсекелестердің және өздерінің кәсіпорындарының күшті және әлсіз жақтарын бағалау.

Анализ рынка и основных конкурентов

Бизнес-жоспардың бұл бөлімінде нарықтың өсу немесе тоқырауға бейімді ме, нарықтың негізгі сегменттерін (тұтынушылар топтарын) көрсету керек. Нарықтың әртүрлі ішкі және сыртқы факторларға қаншалықты сезімтал екенін анықтау керек, ол циклдік және маусымдық ауытқулар ма және т.б.

Бәсекелестеріңізді, олар басып алған нарық үлесін, сіз көздеген сегменттерді және басқа факторларды сипаттау қажет. Нарықтың жалпы тартымдылығы туралы қорытынды жасау маңызды. Егер ол қанағаттанарлық болса, сіз өзіңіздің әлеуетті үлесіңізді анықтап, тауарларыңыздың сатылымына болжам беріңіз. Бұл ақшалай түрде де, физикалық бірліктермен де көрсетілуі керек.

Сату нарығын бағалау мыналарды нақтылайды:

- сұраныс деңгейі;
- сұранысты қанағаттандыру дәрежесі;
- бәсекелестік деңгейі;
- өнімді сатып алуға дайын тұтынушылардың акциялары.

Бәсекелестерді талдау және бағалау параметрлерді қамтиды: сипаттамалары: заттай көріністегі сату, пайыздық мөлшердегі нарық үлесі, баға деңгейі, кірістілік, өнім сапасы, жарнама шығындары, сыртқы келбеттің тартымдылығы, компанияның уақыты, жылдар.

План производства

Өндірістік жүйенің барлық негізгі компоненттерін бизнес-жоспарда сипаттау керек. Техникалық сипаттамадан басқа өндіріс жоспарында өндіріс шығындарының экономикалық есептері болуы керек. Сонымен қатар, келесі сұрақтарға жауап беру керек:

1. Өндірістің негізгі әдістері мен технологиялары қандай?
2. Өндірістік процестің, тауарларды шығару операцияларының жалпы құрылымы қандай? Операцияларда артықшылыққа қол жеткізуге бола ма? Өндіріс процесінің құрылымы кестенің көмегімен жақсы көрсетілген.
3. Қандай шикізат қажет? Компанияның негізгі жеткізушілері кімдер? Олардың аттарын және мекен-жайларын көрсетіңіз.
4. Сыни факторлар анықталды ма (проблемалар)? Олар жеткізушілер бола алады, белгілі бір операцияларға жұмсалған уақыт және т.б.
5. Өндірісті ұйымдастыру үшін қандай мүмкіндіктер қажет? Компания қазірдің өзінде қуаттарды пайдаланды ма? Оларды кеңейту жоспарлары, қуаттылықты кеңейтуге және кеңейту кезеңіне байланысты шығындар қандай?
6. Өндірістік операцияларды орындау кезінде қайталанулар, күтпеген жағдайлар қаншалықты жиі кездеседі?
7. Сапаны бақылау қалай жүзеге асырылады?
8. Қолданыстағы және қажет жабдықтың сипаттамасы, ол қалай таңдалады?
9. Өндіріс қай жерде болады? Орналасуға қойылатын талаптар және географиялық жағдайлар.
10. Болашақ өндіріс үшін қанша жұмыс күші қажет? Жұмысшылардың біліктілігі жабдықтың мүмкіндіктері мен ерекшеліктеріне сәйкес келе ме?

Бизнес-жоспардың бұл бөлімдегі құрылымы төмендегідей болады:

1. Кәсіпорынның өндірістік бағдарламасы:
 - өнім шығару (сату)
 - сатып алу келісім-шарттарына сәйкес өнімді сату үлесі
 - сату
 - өнім шығару (сату) өсу қарқыны.
2. Технологиялық процестің схемасы.

3. Негізгі құралдарға қажеттілік:
 - ғимараттар мен құрылыстар
 - жұмыс машиналары мен жабдықтары
 - көлік құралдары
 - негізгі құралдардың жалпы қажеттілігі және өсуі
 - негізгі құралдардың құны.
4. Өндіріс жоспары:
 - айналым қаражатына қажеттілікті жоспарлау
 - шикізат пен қосалқы материалдардың құны
5. Қызметкерлерге және жалақыға қажеттілік.
6. Шығындар

Маркетинг жоспары

Маркетинг жоспары маркетингтің барлық элементтерін қамтуы керек және келесі сұрақтарға жауап беруі керек:

- Компания бағдарланған нарықтағы сатып алушылардың негізгі сипаттамалары қандай (кіріс деңгейі, жасы, жынысы, мінез-құлық қағидалары және т.б.), яғни бұл нарықтың негізгі сегменттері қандай?

- Нарықтың осы сегментінде бизнес қандай орын, үлес талап ете алады? Компания бәсекелестерді қысып тастауға немесе өзінің тауашасын табуға тырысады ма?

- Компания тауарларының бағасын есептеудің негізгі әдістемесі қандай? Қандай таза кіріс фирманы, таңдалған баға деңгейін қамтамасыз етеді? Клиенттер үшін жеңілдіктер мен ынталандыру жүйелері бар ма?

- Компания қандай тарату арналарын пайдаланады? Ол делдалдардың қызметіне жүгінеді ме немесе тұтынушыға тауарларды тікелей ұсына ма?

- Компания өз өнімдерін тиімді жылжыту үшін қандай шаралар қолданады (жарнама, сатуды жылжыту, насихаттау, жеке сату)? Тауарларды жылжытуды қаржыландыру үшін бюджет қалай анықталады?

- Компания өз өнімдеріне техникалық кепілдіктер жүйесін қолдана ма? Сатудан кейінгі қызметті қалай ұйымдастыруды жоспарлап отырсыз?

Ұйымдастыру жоспары

Компания таңдаған меншік нысанын, басқару мәселелерімен, өкілеттіктер мен жауапкершіліктердің бөлінуімен, серіктестіктің ұйымдық құрылымының түрімен таныстырады. Жоспарды дайындау үшін келесі мәселелер нұсқау бола алады:

- Негізгі акционерлер немесе акционерлер кімдер.

- Компанияның күнделікті басқаруына меншік иелерінің қатысуы қандай?

- Басқарушы қызметкерлер арасында өкілеттіктер қалай бөлінеді?

- Қызметкерлермен жасалған шарттардың негізгі ерекшеліктері қандай? Сыйақы қалай?

- Компания компанияның капиталына қызметкерлердің қатысуының әртүрлі нысандарын қолдана ма? Олай болса, нақты не?

- Компанияның ұйымдық құрылымы және бөлімдердің өзара әрекеттесуі қандай?

- Ұйымның құрылымы ұйымның ішкі құрылымын, оның әртүрлі бөліктерінің өзара әрекеттесуін нақты түсіндіретін диаграмма ретінде жақсы суреттелген.

Тәуекелдер бойынша жоспар

Бөлімнің мақсаты - жоспарда қойылған мақсаттарға толық немесе ішінара қол жеткізілмеу қаупін бағалау. Осы жоба үшін кейін ең маңыздылары таңдалған қарапайым тәуекелдердің тізімі жасалды.

Тәуекелдер түрі	Пайдағы кері әсері
<ul style="list-style-type: none"> • сұраныстың өзгергіштігі • баламалардың пайда болуы • бәсекелес бағасының төмендеуі 	<ul style="list-style-type: none"> • бағаның өсуімен бірге сұраныстың төмендеуі • сұраныстың төмендеуі

<ul style="list-style-type: none"> • бәсекелестерде өндірістің ұлғаюы • салықтың өсуі • тұтынушылардың төлем қабілеттілігін төмендеуі • шикізат, көлік бағаларының өсуі • жеткізушіге тәуелділік, балама болмауы • айналым қаражаттарының болмауы 	<ul style="list-style-type: none"> • бағаны төмендету • сатылымның төмендеуі немесе бағаның төмендеуі • таза пайданың төмендеуі • сатылымдағы құлдырау • шикізат, материалдар, көлік бағаларының өсуіне байланысты табыстың төмендеуі • бағаның өсуіне байланысты пайданың азаюы несиенің өсуі немесе өндіріс көлемінің төмендеуі
---	---

Тәуекел дәрежесін бағалағаннан кейін оны азайту бойынша шаралар тізімі жасалады

Қаржылық жоспар

Бизнес-жоспардың қаржылық бөлімінде келесі негізгі тұстарды көрсету керек:

- пайда табу: компанияның бизнес қатысушылары үшін бар тәуекелдерді ескере отырып, олардың қатысу мүмкіндігін қарастыру үшін тартымдылығын бағалауға мүмкіндік береді;

- қолма-қол ақша ағыны: бұл бизнеске инвестициялардың қауіпсіздігін және қатысушылардың төлемдері кестеге сәйкес жүргізілетінін бағалауға мүмкіндік береді.

Бизнес-жоспардың қаржылық бөлімі үш негізгі қаржылық есептіліктен тұрады:

- бухгалтерлік баланс (бизнестің қаржылық төлем қабілеттілігінің суреті);
- кірістер мен шығыстар туралы есеп (кірістілік туралы ақпарат береді);
- ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп (бизнестің қолма-қол ақшаны құру және қаржылық міндеттемелерін орындау мүмкіндігі туралы ақпарат береді).

ГЛОССАРИЙ

Актив ұйым үшін құндылығы бар кез келген мүлік немесе басқа тұлғаларға талап ету құқығы.

Аудит тәуелсіз тұлғаның (аудитордың) жыл сайынғы есебін тексеруі

Бухгалтерлік баланс Ұйымға тиесілі активтер мен басқалардың алдындағы міндеттемелерді немесе қарыздарды көрсете отырып, ұйымның белгілі бір күнгі қаржылық жағдайына шолу

Баланстық есеп белгілі бір күнге кәсіпорынның қаржылық жағдайын көрсететін бухгалтерлік құжат.

Бизнес-жоспар бұл жобаның егжей-тегжейлі негіздемесі мен қабылданған шешімдердің, жоспарланған іс-шаралардың тиімділігін жан-жақты бағалауға, осы жобаға ақша салу керек пе деген сұраққа жауап беруге мүмкіндік беретін құжат.

Бюджет ұйым белгіленген уақыт кезеңі ішінде белгіленген мақсаттарға тартуды және жұмсауды жоспарлап отырған қаражат сомасы.

Күрделі шығындар Бір есептік кезеңнен астам операцияны қолдау үшін пайдаланылатын жабдыққа, мүлікке және басқа да негізгі құралдарға шығындар.

Ағымдағы активтер ақша қаражаттары және ақша қаражатына айырбастау процесінде тұрған басқа қысқа мерзімді активтер-мысалы, дебиторлық берешек. Олар, теория бойынша, бір жыл ішінде қолма-қол ақшаға ауыстырылуы мүмкін.

Ағымдағы міндеттемелер "қаржыландырудың" қысқа мерзімді көздері (мысалы, жеткізушілердің қаражаты, банктегі овердрафт), олар таяудағы 12 ай ішінде өтелуі тиіс.

Амортизация ұйымның ішінде оның кірістер мен шығындар шотындағы шығындары ретінде ескерілетін негізгі құралдардың бастапқы құнының бөлігі.

Тікелей шығындар Қызметке, бөлімге немесе жобаға тікелей жатқызылуы мүмкін шығындар.

"Қышқыл тесті" - ағымдағы активтер құнының (қорларды есепке алмағанда) ағымдағы міндеттемелерге қатынасына тең көрсеткіш. Бұл ұйымның барлық қарыздарын дереу өтеу үшін жеткілікті қаражаты бар-жоғын көрсетеді.

Ағымдағы өтімділік коэффициенті ағымдағы активтердің ағымдағы міндеттемелерге қатынасына сәйкес келетін көрсеткіш. Ол бізге ұйымның 12 ай ішінде өтімділіктегі қарыздарын өтей алатындығын айтады.

Негізгі құралдар ұйымға тиесілі және бір жылдан астам уақыт ішінде өзінің ақшалай құнының едәуір бөлігін сақтайтын объектілер (мысалы, жабдықтар, көлік құралдары немесе ғимараттар). Оларды "материалдық активтер" деп те атайды.

Кірістер мен шығыстар шоты әлі аяқталмаған операцияларға немесе басқа есепті кезеңде орын алған операцияларға түзетумен есепті кезеңдегі кіріс және шығыс операцияларын қамтиды.

Міндеттемелер ұйым басқа тараптарға қарыз болатын сомалар, соның ішінде аванспен алынған гранттар, несиелер, төлемдер және төленбеген шоттар.

Басқарушылық есеп қызметті жоспарлау, шешімдер қабылдау, мониторингілеу және бақылау мақсатында басшылыққа қаржылық ақпарат беру.

Табыстылық Табыстылық-бұл тұтастай алғанда ұйымның тиімділігін бағалау.

Пайда мен шығындар есебі пайда мен шығындар туралы есеп-белгілі бір уақыт кезеңіндегі кәсіпорынның кірістері, шығыстары мен кірістерін көрсететін қаржылық есеп.

Ақша қаражатының қозғалысы есебі ақша қаражатының қозғалысы туралы есеп - есеп беру кезеңінде ақша қаражатының және олардың баламаларының түсуі мен шығуы көрсетілетін құжат.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Ишина И. В. Финансы некоммерческих организаций: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. 2019г.
2. Practical Financial management for NGOs. A distance learning CD-Rom. ("Практический финансовый менеджмент для НПО. Компакт-диск для дистанционного обучения") Terry Lewis and Alex Jacobs. Fahamu/Mango 2005
3. A Practical Guide to Financial Management for Charities and Voluntary Organisations. ("Практическое руководство по финансовому менеджменту для благотворительных и волонтерских организаций") Kate Sayer. Directory of Social Change 2002.
4. Закон Республики Казахстан О некоммерческих организациях
5. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансы организаций (предприятий), 2014
6. Вигман С. П.. Шпаргалка: Финансы. Деньги. Кредит: учеб. пособие. - М.: ТК Велби, - 80 с.. 2005
7. Радачинский В.И. Бухгалтерский учет в некоммерческих организациях, 2009 г
8. Климович В.П.. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник /В.П. Климович.. 2015 г.
9. Афанасьева Е.Г. Деятельность некоммерческих организаций [Текст] / Е.Г. Афанасьева. – М.: Проспект, 2008
10. Н. Нелюбова, С. П. Сазонов. ФИНАНСЫ. 2001
11. Шуляк П.Н. Финансы предприятия [Текст] / П.Н. Шуляк, – М.: ИТК «Дашков и Ко», 2007
12. Financial Stewardship of Charities. ("Финансовый надзор в благотворительных организациях") Adrian Poffley. Directory of Social Change, 2002
13. Макальская М. Л. Аудит некоммерческих организаций, 2012 г.
14. Ларина Л.Р. Источники финансирования некоммерческих организаций м управление ими, 2013 г.
15. Налоговый кодекс РК
16. Снежана Манко. Как навести порядок в финансах компании: Практическое руководство для малого и среднего бизнеса. Москва, 2018г
17. Людмила Ярухина. ФИНАНСЫ ДЛЯ НЕФИНАНСИСТОВ. Издательство: Питер, 2017 год
18. Владимир Сергеевич Лавров. Основы финансовой грамотности для начинающих предпринимателей. Мышление на миллион долларов. ЛитРес, 2017г. 90 стр

БЕЙНЕМАТЕРИАЛДАРҒА СІЛТЕМЕЛЕР

1. <https://www.youtube.com/watch?v=ZR2WRYs2I-4>
2. https://www.youtube.com/watch?v=5p42pH_XNx0
3. <https://www.youtube.com/watch?v=mnMLu8-yV7I>
4. https://www.youtube.com/watch?v=WU-61RRnUfg&list=PL_nbSFZN5DGTzj_kITc5WO4kEdfQmKGkc
5. <https://www.youtube.com/watch?v=gkD91ij6FCs>
6. <https://www.youtube.com/watch?v=pfLSfeZL2xU>
7. <https://www.youtube.com/watch?v=DXIRIEFg7pQ>
8. <https://www.youtube.com/watch?v=pOpCQerJkkI>
9. <https://www.youtube.com/watch?v=2LpaKQ17bJc>
10. https://www.youtube.com/watch?v=We-Ug_MwnGY