

және осының салдарынан әлеуетті зиянкестерді жазалаудың бұлтартпастығы туралы ойлануға мәжбүрлейді. Процестің барлық қатысушыларымен нақты жазылған және келісілген олардың өзара іс-қимыл рәсімдері алаяқтыққа қарсы іс-қимыл процесіне тартылған әр түрлі бөлімшелер арасында "шынтақтарды" түсіндіруді болдырмауға мүмкіндік береді.

Алаяқтықты анықтау және болдырмау үшін заманауи компьютерлік технологияларды қолдану. Корпоративтік пошта мен электрондық деректерді талдау өзін батыс елдеріндегі теріс пайдаланушылыққа қарсы күрестің тиімді құралы ретінде көрсетті. Алайда, осы құралды біздің елде пайдалану кезінде жеке деректерді қорғау туралы заңнаманы және хат алмасу құпиясын бұзуға байланысты тәуекелдерді нақты түсіну және оларды төмендету үшін шаралар қабылдау қажет.

Бұл компания жұмыс істейтін қарқынды өзгермелі ішкі және сыртқы ортамен байланысты бухгалтерлік есепке алумен және қаржылық есептілікпен алаяқтық іс-әрекеттер әдістерінің толық жіктелуін анықтауға болмайды. Болашақ қоршаған ортаның белгісіздігімен және бизнесті жүргізу жағдайларымен ұштасқан бизнес-процестердің үнемі өсіп келе жатқан күрделілігі қосымша жағдайды құрайды, ол есептік ақпаратпен айла-шарғы жасауға ықпал етеді. Қазіргі заманғы экономиканың күрделі жағдайларында компания жекелеген қызметкерлердің де, тұтастай алғанда басқару жүйесінің де алаяқтық әрекеттерімен күресуге дайын болуы тиіс.

Әдебиеттер тізімі

1. Журнал «Мир Финансов» «Анализ Рентабельности» Информационно-консультативная фирма «Альт» Вед. Консультант Гусаков В.«Принципиальный подход по определению причин ухудшения финансового состояния организации и рычагов его оптимизации».

2. Нурсейтов Э. Нурсейтов Д. «Главная книга аудитора. Пособие по международным стандартам аудита, действующим в РК» 2016г

3. Мельников В.Д.,Ильясов К.К «Финансы», А-2001

4. Дюсембаев К.Ш., Егембердиева С.К., Дюсембаева З.К.«Аудит и анализ финансовой отчетности»,А-Қаржы-қаражат-1998.

5. И.А Злобина. «Финансовый менеджмент»-интернет жүйесі.

Интернет дүкеннің бухгалтерлік есебін ұйымдастыру ерекшеліктері

Л.А. Темирбекова¹, Д. Төлеутай²

¹э.ғ.м., бухгалтерлік есеп және аудит кафедрасының аға оқытушысы

²«Есеп және аудит» мамандығының 2 курс студенті

adiya@mail.ru., dt.daryn1@gmail.com

^{1,2}Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті

Түйіндеме.Мақалада авторлар электрондық коммерцияның даму тенденциясына тоқталып, оның артықшылықтарын қарастырды. Интернет дүкенді дәстүрлі дүкенмен салыстырды. Интернет-дүкенде бухгалтерлік есеп, салықтық есеп жүргізу мәселелерін зерттеді.

Кілт сөздері: сауда, интернет-дүкен, электрондық коммерция, бухгалтерлік есеп, салық салу, ерекшеліктер

Интернет-бизнес – қаржы мен уақыт үнемдеудің жаңа жолы. Өз кәсібін ашуды ойлағандар осы салаға қаржы салуды құп көреді. Бірақ қазақстандық сауда-саттықтың 1,2 пайызы ғана онлайн бизнеске тиесілі. Басқаша айтқанда қазақстандық e-commerce нарығының көлемі 106,9 млрд теңгені құрайды.

Әлемдік тәжірибе бойынша, соңғы жылдарда интернет-сауда қарқынды дамуда. Мысалы, Ресейде жұмысқа қабілетті тұрғындардың 30%-ы интернет-дүкендер арқылы тапсырыс береді. Онлайн сатып алушылардың саны соңғы жылдары 2,5 есеге өскен.

Электронды коммерциясы дамыған алпауыт мемлекеттерге келетін болсақ, ең алдыңғы орынды 681 млрд доллармен Қытай алады. Артынша, АҚШ (438 млрд доллар), үшінші орын болса Ұлыбританияға тиесілі (196 млрд доллар).

Аустралия мен Түркия елдерінде де аталған сауда түрі даму үстінде. Электронды сауданың өсу қарқыны 31 пайыздан 40 пайызға дейін екен. Ал, осы аймақтардағы электронды коммерцияның даму деңгейі орта есеппен алғанда 17 пайызды құрайды.

Еуропа мемлекеттерінде e-commerce ЖІӨ-нің 4,91% құрайды. Одан кейінгі орынды Азия-Тынық мұхиты елдері иемденеді (4,87%). Ал, ең жоғарғы көрсеткіш Қытайға тиесілі (ЖІӨ – 7,9%), ЖІӨ бойынша екінші орынды Франция алады (3,95%).

Қазақстандағы e-коммерцияның дамуы деңгейі де жыл санап артуда. Статистикалық мәліметтер бойынша, елімізде 10 млн адам интернетті пайдаланады екен. 2017 жылы ҚР электрондық сауда нарығының көлемі 106,9 миллиард теңгені құраған. Яғни, ол бөлшектік тауар айналымы көлемінің 1,2 пайызын құрады. Ал, 2018 жылдың 5 айындағы электрондық сауда нарығының көлемі 101 миллиард теңгені немесе бөлшек тауар айналымының жалпы көлемінің 2,9 пайызын көрсеткен.

Онлайн-сауда саласында satu.kz, технодом, kaspi.kz, flip.kz, AliExpress сияқты ірі ойыншылардың қызметі елімізде күннен күнге жанданып, сұранысқа ие болып жатыр [1].

Ендеше электрондық сауданың ел қызығатын қандай құдіреті бар екеніне назар салайық. Электронды коммерцияның күннен күнге әлеуеті артып келеді, тіпті оның географиялық шектеуі жоқ. Заманауи қоғам қолма-қол ақша төлеуден кетіп жатыр. Адамдар әмиянда ақша ұстаудың орнына қаражатын интернет қосымшалары арқылы басқарып, бірнеше төлем карточкаларын ғана алып жүреді. Бұл ыңғайлы әрі қауіпсіз.

Электрондық коммерция – бұл тауарды жеткізу нысаны, онда тауарларды таңдау және тапсырыс беру компьютерлік желілер арқылы жүзеге асырылады, ал сатып алушы мен жеткізуші арасындағы төлемдер электрондық құжаттар немесе төлем құралдарының көмегімен жүзеге асырылады. Сонымен қатар, жеке тұлғалар да, ұйымдар да тауарларды (немесе қызметтерді) сатып алушы бола алады.

Internet ғаламдық желісі кез келген көлемдегі фирмалар үшін электрондық коммерцианы қол жетімді етті. Егер бұрын деректермен электрондық алмасуды ұйымдастыру коммуникациялық инфрақұрылымға елеулі салымдарды талап етсе және тек ірі компанияларға қол жетімді болса, онда Internet-ті пайдалану бүгін “электрондық саудагерлер” мен шағын фирмалардың қатарына кіруге мүмкіндік береді. Мұндай on-line бизнес жасау үшін материалдық салымдарды талап етпейтін “виртуалды” қалыптастырады. Егер ақпарат, қызметтер немесе өнімдер (мысалы, бағдарламалық қамтамасыз ету) Web арқылы берілуі мүмкін болса, онда барлық сату процесі (төлемді қоса алғанда) on-line режимінде жүргізілуі мүмкін.

Виртуалды дүкен – бұл Интернетте басқа Интернет пайдаланушыларына тауарлар мен қызметтерді сатуға арналған веб-сервер құру арқылы жүзеге асырылатын өкілдік. Виртуалды дүкен Интернет – дүкен деп те аталады. Бұл виртуалды кәсіпорынның анықтамасына толық сәйкес келеді. Басқаша айтқанда, виртуалды дүкен дегеніміз – жеке тікелей байланыстың толық немесе минималды жетіспеушілігімен электрондық байланыс құралдары арқылы ақпараттар алмасатын дүкен.

Виртуалды дүкендегі электронды сауда дәстүрлі сауда сияқты құрылымға негізделген. Төмендегі 1-кестеде дәстүрлі дүкен мен интернет – дүкен салыстырылады.

1-кесте

Дәстүрлі және электрондық сауданың салыстырмалы сипаттамалары

Дәстүрлі дүкен	Интернет дүкен
Сауда залы	Виртуалды дүкен
Сатып алушылардың сауда залында жүруі және дүкен сөрелеріндегі тауарды қарау	Сатып алушының сервер беттерін қарауы
Сатып алушының сатушымен жеке байланысы (кеңес беру)	Сатушыдан компьютерлік желі немесе телефон арқылы кеңес алу
Сатып алушының тауарды таңдауы	Сатып алушының тауарды таңдауы
Тауарға тапсырыс беру	Желі арқылы тауарға тапсырыс беру
Сатушының сатып алушыға төлеуге шот-фактураны беру	Сатушының компьютерлік желілері бойынша сатып алушыға ақы төлеуге арналған шотты жіберуі
Сатып алушының тауар шотын дүкен кассасында қолма-қол ақшамен немесе банк картасымен төлеуі	Сатып алушының шотты қандай да бір электрондық төлемдер жүйесі (банк картасы, электрондық чек, сандық ақша, электрондық ақша) бойынша төлеуі

Дәстүрлі сауданы интернет желісіне аудару оны неғұрлым икемді етеді, өйткені электрондық сауда компьютерлік желілерде сандық ақпаратты пайдалана отырып, адамдардың қарым-қатынасын жеңілдетеді.

Виртуалды дүкеннің артықшылықтары нақты айқын. Клиенттермен өзара іс-қимыл көлемін қысқарту, дискілік кеңестікті жалға алу және “электрондық витринаны” орналастыру сауда ұй-жайларын жалға алу және сөрелерге тауарларды орналастыруға қарағанда арзан әрі оңай, сонымен қатар қасалық қызмет көрсетудің және т.б. қажеттілігі жоқ. Сондай-ақ, виртуалды дүкен маркетингтік

зерттеудің тиімді тәсілі ретінде пайдалануға болады, оның үстіне бүгін бұл қызмет маркетингтік агенттіктерде өте қымбат. Интернет желісінің кез-келген пайдаланушысы компьютер арқылы дүкен ұсынған сауалнаманы тез толтыра алады. Бұл ерекше шығынсыз әлеуетті сатып алушылардың қажеттіліктері мен тағамдарын зерделеуге және өз жұмысында маркетингтік зерттеу нәтижелерін ескеруге мүмкіндік береді.

Интернет дүкеннің артықшылықтарын қарастырайық:

1) уақыт үнемдеу - адам аптасына 6 күн 10-нан 19-ға дейін жұмыс жаса, дүкенге баруға уақыты болмайды. Интернет-дүкен кез-келген уақытта кеңсеніңден шықпайақ сатып алуға мүмкіндік береді, ал өнімді таңдау және оған тапсырыс беруге бірнеше минут кетеді, егер ол сатып алғысы келетін нәрсені білсе. Интернет-дүкенді жеткізу қызметі таңдалған тауарды ыңғайлы уақытта және бағалау интернет-дүкенде әдетте дүкенге қарағанда әлдеқайда жылдам және ыңғайлы болады;

2) ассортимент пен ақпараттың көптігі - интернет дүкеннің ассортименті еш шектеусіз (мысалы, әдеттегі дүкеннің ассортименті сауда павильонының алаңымен шектелген). Егер параметрлер бойынша іздеу қарастырылған болса, онда тауарға сәйкес келетін сипаттамаларды көрсетуге және содан кейін сұранымды қанағаттандыратын модельдер тізімінен таңдауға болады және тағы бір өте маңызды ескерту – берде-бір сату менеджері интернет-дүкенді барлық тауар туралы ақпаратты есте сақтай алмайды. Интернет-дүкен сатып алу рейтингі, тауар туралы кеңестер мен пікірлер, таңдаулы алдын ала анықтай алатын тауар туралы мақалалар сияқты ақпаратты бере алады;

3) ақша үнемдеу - интернет-дүкеннің жұмыс шығындары, жеткізуді қоса алғанда, әдеттегі деңгейден айтарлықтай төмен. Қарапайым дүкеннен айырмашылығы интернет-дүкен бір уақытты бірнеше жүздеген клиенттерге қызмет көрсете алады. Бұдан басқа, егер сатып алушы басқа қаладан тұратын болса, ол қаларалық телефон кеңестеріне шығындамауға мүмкіндік алады. Барлық ақпаратты интернет-дүкен беттерінде табуға болады.

Интернет дүкендердің салық есебі қарастырайық.

Елдің жаңа фискалдық актісін қабылдау электрондық сауданы ынталандырудың жаңа тетіктерінің пайда болуымен ерекшеленді.

Атап айтқанда, егер кәсіпкер тауарлармен электрондық саудамен айналысса, онда ол осындай қызмет түрінен алынған кірістерден табыс салығын мүлде төлемейді.

Атап айтқанда, корпоративтік табыс салығына қатысты ҚР "Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы" кодексінің 25.12.2017 ж. келесі шарттарды сақтай отырып, заңды тұлғалардың электрондық тауар саудасынан табыстарын толық босатуды белгіледі:

1. Заңды тұлға немесе жеке кәсіпкер шағын бизнес үшін көзделген арнайы салық режимдерін пайдаланбауы тиіс (Салық кодексінің 294-бабы 3-тармағының бірінші абзацын және сол кодекстің 357-бабы 2-тармағы) [1].

Патент немесе онайлатылған декларация режимдерінен бас тартуға тура келеді.

2. Шаруашылық жүргізуші субъект салық төлеушінің тауарлармен электрондық сауданы жүзеге асырудан түсетін табыстары бір жыл ішінде алынатын барлық табыстардың кемінде 90 пайызын құрауы тиіс (заңды тұлғалар үшін Салық кодексінің 294-бабы 3-тармағының екінші абзацы және жеке кәсіпкерлер үшін осы Кодекстің 357-бабы 2-тармағының екінші абзацы).

3. Заңды тұлға немесе жеке кәсіпкер тиіс іске асыруға тек тауарларды және тек жеке тұлғаларға (см. п. п. 65) бабы, 1-тармағының 1 Салық Кодексінің).

Бұл ретте, тауар-сатуға немесе айырбастауға арналған кез келген еңбек өнімі ("Сауда қызметін реттеу туралы" Қазақстан Республикасының 2004 жылғы 12 сәуірдегі № 544-ІІ Заңының 1-бабының 19) тармақшасы)» [2].

Тікелей тауар сатуды жүзеге асыру қажет. Қызмет көрсету осы режимге жатпайды.

4. Тауарларды өткізу интернет-дүкен және (немесе) интернет-алаң арқылы жүргізілуі тиіс (Салық кодексінің 1-бабы 1-тармағының 65) тармақшасы).

Интернет - дүкен болып табылатыны, тауарлар тізбесі мен оларға бағалар, сондай-ақ сатушының байланыс деректері көрсетілген әдеттегі сайт интернет-дүкен деп танылады.

5. Тауарларды өткізу бойынша мәмілелерді ресімдеу электрондық нысанда жүзеге асырылады. Бұл қандай да бір тауарды сатып алу ниетін растау үшін сатып алушы сіздің интернет дүкеніңіздің сайтындағы дәйекті іс-әрекеттер арқылы жүзеге асыратынын білдіреді (салық кодексінің 1-бабы 1-тармағының 65) тармақшасының екінші абзацы).

6. Тауарлар үшін төлем қолма-қол ақшасыз төлеммен жүргізіледі (Салық кодексінің 1-бабы 1-тармағының 65-тармағының үшінші абзацы).

7. Сатып алушыға (алушыға) тауарларды жеткізудің жеке қызметінің болуы не жүктерді тасымалдау жөніндегі қызметтерді, курьерлік және (немесе) почта қызметін жүзеге асыратын тұлғалармен шарттардың болуы.

Бұл ретте көлік немесе пошта компанияларымен ұзақ мерзімді шарттар жасасудың қажеті жоқ, қандай да бір тауардың көлік компаниясы немесе пошта арқылы жіберілгендігі туралы растау жеткілікті. (Салық кодексінің 1-бабы 1-тармағы 65-тармағының төртінші абзацы).

8. Салық органдарына кәсіпкерлік субъектісі тауарлармен электрондық саудамен айналысуды көздеп отырғаны туралы хабарлама жіберу қажет [3].

Интернет-дүкендер бухгалтерлік және салықтық есепті ұйымдастыру мәселелерін анықтап алу керек. Интернет-дүкеннің негізгі операциялар тізімін құрастырып алсақ болады:

1. Электрондық сауда жүргізуді іске асыру үшін қажетті сайтті құру және қызмет көрсету.
2. Тауарды сату және сатып алу.
3. Тауарды жеткізу.
4. Тауарды қайтару.
5. Коммерциялық және өзге де шығындар.

Жоғарыда келтірілген операциялар бойынша есепке алу тәртібін қарастырсақ. Интернет дүкендегі есепті ұйымдастыруды 2-кестеден көруге болады.

2-кесте

Интернет дүкендерінің шоттар корреспонденциясындағы есебі

№	Шаруашылық операциялардың мазмұны	Шоттар корреспонденциясы	
		Дебет	Кредит
1	Интернет-дүкеннің сайттын жабдықтаушы арқылы құру	2730	3310
2	Интернет-дүкеннің сайттын өз күшімен құрғанда	2930	1310,3350, 3150,2420
3	Интернет-дүкенді материалдық емес активтер қатарына қосқанда	2730	2930
4	Сайттың қызметтері	7110	2420,3310
5	Тауарды келісім бағаға сату	1210	6010
6	Тауарды сатып алу	1330	3310
7	Сатыпалушылардан ақша қаражаттарының түсуі	1030,1040, 1070	1210
8	Жабдықтаушыларға ақша қаражаттарын төлеу	3310	1030,1040, 1070
9	Тауарды өз күшімен жеткізу	7110	3350
10	Тауарды жабдықтаушы арқылы жеткізу	7110	3310
11	Тауарды қайтару сатып алушыға	6010	1210
12	Сатып алушыларға ақша қаражаттарын қайтару	1210	1030,1040,1070
13	Жабдықтаушыға тауарды ұайтару	3310	1330
14	Жабдықтаушы қайтарылған тауар үшін ақша қайтарды	1030,1040,1070	3310
15	Өзге де коммерциялық шығындар	7110	1310, 2420, 3310, 3350
16	Кезең соңында шығындар жабылады	5710	7110
17	Кезең соңында кірістер жабылады	6010	5710

Интернет-дүкенде бухгалтерлік есепті жүргізу салықсалу нысанына байланысты (оңайлатылған ба әлде толық көлемде бухгалтерлік есеп жүргізе ме).

Сонымен, интернет-дүкеннің бухгалтерлік есебі тұрақты (дәстүрлі) бөлшек сауда дүкендерінің бухгалтерлік есебіне ұқсас. Бірақ интернет-дүкеннің бухгалтерлік есебін егжей-тегжейлі қараған кезде оның бастапқы ұйымы кезінде ескерілуі қажет бірқатар ерекшеліктер анықталады.

Әдебиеттер тізімі

1. ҚР "Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы" кодексі 25.12.2017 ж
2. "Сауда қызметін реттеу туралы" Қазақстан Республикасының 2004 жылғы 12 сәуірдегі № 544-ІІ Заңы
3. Масатбаев А., Масатбаева А. Ты продаешь товары по интернету и платишь подходящий налог?Хватит платить и вот почему // <https://www.zakon.kz/4906151-ty-prodaesh-tovary-po-internetu-i.html>
4. Григорьева Е. Особенности бухгалтерского учета в интернет-магазине // <https://nalog.ru/>