

С.БӘЙШЕВ АТЫНДАҒЫ АҚТӨБЕ УНИВЕРСИТЕТІ

Каратаев Аманжол Хамзиевич

**ТУРИЗМ ЖӘНЕ ҚОНАҚ ҮЙ БИЗНЕСІНДЕГІ
БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ**

дәрістер жинағы

Ақтөбе
2016

С.БӘЙШЕВ АТЫНДАҒЫ АҚТӨБЕ УНИВЕРСИТЕТІ

«Есеп және қаржы» кафедрасы

Каратаев Аманжол Хамзиевич

**ТУРИЗМ ЖӘНЕ ҚОНАҚ ҮЙ БИЗНЕСІНДЕГІ
БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ**

дәрістер жинағы

С.Бәйішев ат.Ақтөбе университетінің оқу-әдістемелік кеңесінде
мақұлданды. (Хаттама № _____ 20____)

Ақтөбе
2016

УДК 657
К 18

Пікір жазғандар: Бухарбаев Ш.М. - э.ғ.к., С.Бәйішев ат. АУ
«Есеп және қаржы» кафедрасының
меңгерушісі
Иманбаева З. - э.ғ.к., доцент Жұбанов ат. АМӨУ

Каратаев Аманжол Хамзиевич

К18 «Туризм және қонақ үй бизнесіндегі бухгалтерлік есеп ерекшеліктері» дәрістер жинағы: 5В050800 - «Есеп және аудит» мамандығы студенттеріне арналған / Каратаев Аманжол Хамзиевич – Ақтөбе: С.Бәйішев ат.Ақтөбе университеті, 2016 - 80 б.

Дәрістер жинағында шаруашылық субъектінің Туристік ұйымдағы бухгалтерлік есеп курсын оқытудың мақсаты – туристік ұйымдардағы бухгалтерлік есепті жүргізудегі тәжірибелік және теориялық білімді меңгеру. Нарықтық қатынастар жағдайындағы туристік ұйымдарын қызметін реттеуші заңды-нормативтік актілермен таныстыру.

Дәрістер жинағы жоғары оқу орындары 5В050800 - «Есеп және аудит» мамандығы студенттері мен оқытушыларына арналған.

УДК 657
К 18

© Каратаев Аманжол Хамзиевич
©С.Бәйішев атындағы АУ

КІРІСПЕ

Қазіргі жағдайда туризмнің дамуы қарқын алып келеді, ол туристік қызмет көрсету нарығын қалыптастырып, туристік бизнесті жолға қойды.

Туризм көрсететін қызмет түріне қарай сату формалары, еңбек түрі бойынша белгілі ерекшелігі бар сала.

Осы орайда туристік қызмет саласының дамуына бухгалтерлік есеп саласында жоғары білікті мамандар қажеттілігі туындайды.

Туристік ұйымдағы бухгалтерлік есеп курсының мақсаты – туристік ұйымдардағы бухгалтерлік есепті жүргізудегі тәжірибелік және теориялық білімді меңгеру. Нарықтық қатынастар жағдайындағы туристік ұйымдарын қызметін реттеуші заңды-нормативтік актілермен таныстыру.

Қазақстан Республикасы экономикасының салаларының бірі ретінде туристік қызметтің құқықтық, экономикалық, әлеуметтік, ұйымдастыру негіздері «ҚР Туристік қызмет туралы» Заңында анықталған. Осы заңға сәйкес туристік қызмет – турагенттік және туроператорлық болып бөлінеді.

Туроператорлық қызмет - өзінің туристік өнімдерін қалыптастыру, дамыту және туристік агенттер мен туристерге сатуға лицензиясы бар заңды тұлғалардың қызметі.

Турагенттік қызмет – туроператормен қалыптастырылған туристік өнімді дамыту мен сату бойынша осы қызмет түріне лицензиясы бар жеке немесе заңды тұлғалардың қызметі.

Маркетинг – ұйым мақсаттары мен ресурстарының сыртқы орта мүмкіншіліктері мен қажеттіліктеріне байланысты процестер. Соңғы 40 жылдың ішінде маркетинг түсінігі үлкен өзгеріске ұшырады. Бірінші кезде ол өндіріс пен мекемелердің өніміне бағытталған болатын. Мақсаты – кіріс, ал сатудағы табысы тауарлар болды. Өнімнен тұтынушыларға бағытталған маркетингтің жаңа түсінігі 1960 жылдары Батыста пайда болған; мақсаты – баяғыдай кіріс, ал оған жету шеңбері кеңейіп, тауарларды нарыққа шығарады. 1980 жылдарда Батыста стратегиялық маркетинг түсінігі пайда болған, оған эволюциялық маркетинг жалғасты. Маркетингтің стратегиялық концепциясы дегеніміз көзқарасты тұтынушыдан сыртқы әлемге аудару. Тұтынушыны жан-жақты біліп қана қою жеткіліксіз. Жетістікке жету үшін тұтынушыны белгілі бір ортада тексеру керек, онда бәсекелестікте, мемлекеттік реттеуде экономикалық, экологиялық, саяси, әлеуметтік және басқа да үлкен органның факторлары болуы шарт.

Курстың міндеттері

- туристік бизнес саласында бухгалтерлік есепті ұйымдастыру
- нақты нормативтік және инструктивті материалдармен таныстыру
- есепті ұйымдастырудағы шет елдік валютамен байланысты есептеулер ерекшеліктері.
- туристік бизнеспен айналысатын ұйымдарда қаржылық есептемені құру мен ұйымдастыруды игеру.

1-ТАҚЫРЫП. ТУРИЗМ ЖӘНЕ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ САУДА

Дәріс жоспары

1.1. Туристік бизнес туралы түсінік

Мақсаты

Қазақстан Республикасы экономикасының салаларының бірі ретінде туристік қызметтің құқықтық, экономикалық, әлеуметтік, ұйымдастыру негіздері

Тақырып бойынша негізгі ұғымдар:

Туристік бизнес, Туроператорлық қызмет, Турагенттік қызмет, Туроператорлар мен турагенттер, Туристік индустрия.

1.1. Туристік бизнес - әлем шаруашылығындағы тез дамитын салалардың бірі.

Халықаралық туризм – мұнай өндіретін және автомобиль өнеркәсіптерінен кейін, үш ірі экспорттық салалардың құрамына кіреді. Дүние жүзінде туризмнің мәні үнемі артуда, бұл жеке ел экономикасындағы туризм ықпалының өсуімен де байланысты.

Қазақстан республикасында туристік индустрияның дамуы халықтың әл-ауқат деңгейінің өсуінің нәтижесі болып табылады. Туристік қызметтерге қол жетерлік, олардың сапасы және әр түрлілігі демалыс нысанын таңдауда да маңызды фактор болып табылады. Кәсіпкерлер үшін туристік бизнестің тартымдылығы келесі себептерге байланысты.

- шағын бастапқы инвестициялар;
- туристік қызметтерге өсетін сұраныс;
- жоғары деңгейлі пайдалылық;
- шығындар ақталуының ең қысқа мерзімі.

Қазіргі кезде Қазақстанда демалысты жайлылықпен және қауіпсіздікпен қамтамасыз ететін туристік қызметтерді көрсететін туристік компаниялар желісі дамыған.

Қазақстан Республикасы экономикасының салаларының бірі ретінде туристік қызметтің құқықтық, экономикалық, әлеуметтік, ұйымдастыру негіздері «ҚР Туристік қызмет туралы» Заңында анықталған. Осы заңға сәйкес туристік қызмет – турагенттік және туроператорлық болып бөлінеді.

Туроператорлық қызмет - өзінің туристік өнімдерін қалыптастыру, дамыту және туристік агенттер мен туристерге сатуға лицензиясы бар заңды тұлғалардың қызметі.

Турагенттік қызмет – туроператормен қалыптастырылған туристік өнімді дамыту мен сату бойынша осы қызмет түріне лицензиясы бар жеке немесе заңды тұлғалардың қызметі.

Олардың арасындағы айырмашылық – туроператорлардың туристік өнімді дамыту мен сату қызметінен басқа, осы өнімді қалыптастыруда болып табылады.

Туристік өнімді қалыптастыру – шет елдік әріптестерді табу, қонақ үйлерді, экскурсияларды таңдау, авиакомпаниялармен келіссөздер,

көрмелердегі жұмыстар, қонақ үйлер мен авиарейстерде сақтап қою орындарының нақты саннын есептеу, каталогтарды шығару, агенттіліктерді іздестіру және таңдау.

Басқа сөзбен айтқанда, туроператор әр түрлі қызметтермен – визаларды рәсімдеу, ұшу, трансферт, қонақ үй, сақтандыру, экскурсиялар ұйымдастырумен айналысып, тур өнімді «жинайды», оны нарыққа шығарады және тұтынушыларға немесе турагенттерге тікелей өткізеді. Ал турагент – туроператормен тұтынушы арасындағы делдал болып табылады.

Тур өнім туристік саяхат мерзімінде көрсетілетін туристің қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін қажетті қызметтер және осымен байланысты саяхат мақсатына сай көрсетілетін басқа да (орналастыру, тасымалдау, тамақтандыру, экскурсиялар, туризм нұсқаушысының, гидтің, гид-аудармашылардың қызметтері) қызметтер жиынтығын білдіреді.

Туристердің құқықтары мен мүдделерін қорғау мақсатында Қазақстан Республикасында туроператорлық, турагенттік, экскурсиялық қызмет, туризм нұсқаушының көрсететін қызметтері лицензияланады.

Туроператорлар мен турагенттердің лицензияны алуы үшін туроператор мен турагенттің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін міндетті сақтандыру келісім шарты қажет. Осы келісім шарт оның заңды күшіне енген күннен бастап 12 ай мерзіміне жасалады, іс-әрекет ету аумағы туристік бағыттардың (турлардың) өткізілетін аумағы болып табылады.

Туроператорлар мен турагенттердің қызметі міндетті түрде сертификатталады. Сертификаттарды рәсімдемеген жағдайда жауапкершілік лицензияны берген мезеттен 7 ай өткеннен кейін басталады.

Туристік фирмаларда бухгалтерлік есептің ерекшеліктері туризмнің ұйымдастыру нысандарынан – халықаралық, ішкі және туристік қызметтерінің құрылымынан туындайды.

Халықаралық туризм төмендегілерге бөлінеді.

- келу туризмі – Қазақстан Республикасы аумағында тұрақты тұрмайтын тұлғалардың Қазақстан Республикасы аумағында саяхат жасауы;

- кету туризмі – Қазақстан Республикасының аумағында тұрақты тұратын тұлғалар мен азаматтардың басқа елге саяхаты;

- ішкі туризм – Қазақстан Республикасының аумағында тұрақты тұратын тұлғалар мен азаматтардың Қазақстан Республикасы аумағында саяхаты.

Қазақстан Республикасы аумағына келу туризмін ұйымдастырумен байланысты туристік қызметтерді көрсету туристік қызметтердің экспорты болып табылады. Ал басқа елге кетумен байланысты туристік қызметтерді көрсету импорт болып саналады.

Турист энциклопедиясында туризм индустриясы туралы мынадай анықтама берілген; бұл – материалдық-техникалық базалардың құрылуын, туристік рекреациялық ресурстардың пайдалануын, туристік тауарлар мен қызметтердің айырбасталуын, қолданылуын, материалды және материалды емес сала өнімдерінің өндірісін қамтамасыз ететін мекемелер мен ұйымдар жиынтығы.

Туризм индустриясының мекемелері мен орталықтарын, кәсіпорындарын үш топқа бөледі:

1. демалыс орындары мен бағыттардағы туристік экскурсиялық қызмет көрсету мекемелері (турбазалар, қонақ үйлер, санаториялар, кемпингтер; саяхат және экскурсия бюролары, арнайы көлік, туристік-экскурсиялық тасымалдау; демалу орындары мен туристік орталықтары, туристерді сауықтыру орындарымен, сувенирлер және басқа да туристік тауарлармен қамтамасыз ететіндер).

2. демалыс орындарындағы туристерге, жергілікті халыққа тұрмыстық, мәдени-танымдық, сауда қызметтерін көрсететін мекемелер (жолаушылар көлігі, қонақ үйлер, ауруханалар, кинотеатрлар, клубтар).

3. материалдық-техникалық базаларды құру мен пайдалануды қамтамасыз ететін өнеркәсіп орталықтары және оларға еңбек құралдарын, шикізат, инвентарь жеткізетіндер, сондай-ақ туризм саласына біліктілігі жоғары мамандар дайындайтын мекемелер.

Туризм индустриясы үш айрықша қасиеттерімен ерекшеленеді: біріншіден, туристік мекемелердің орналасуындағы ресурстарға болжам; екіншіден, туристік қызмет көрсетудегі мезгілдік; үшіншіден туризм инфрақұрылымының даму деңгейіне жоғары талап.

Экономиканың саласы ретінде, туризмнің өзіне тән бірқатар айрықша ерекшеліктері бар, ол солар арқылы халық шаруашылығының басқа да салаларынан бөлініп тұрады. Туризм индустриясының басты айрықша ерекшелігі өндіріс пен өнімді тарату уақытының бірлестігі. Көлік уақытының жоқтығы, яғни туристік қызметтер (турөнімдер) бұл жерде өндіріледі және бірден қолданылады. Екінші ерекшелігі – оның өнімдері артығынан шығарылып, қоймада сақталмайды. Туристік қызмет көрсетудің келесі бір ерекше айырмашылығы қызмет өндірісіне дейін өндіріс объектісіне тұтынушыларды тасымалдап, жеткізу. Бұл өз тұрғысында туризмнің басқа да ерекше айырмашылықтарымен байланысты – турист алған өнімдерді «өзімен алып кетеді», яғни жақсарған денсаулық, көңіл-күй, жанадан толтырылған білім, пікір, ақпарат арқылы.

Туристік қызмет көрсетудің түпкі мәнін түсіну үшін, туристік қызмет көрсету процесінің түрін білу керек. Туристік көрсету дегеніміз туристерге саяхат кезінде, заттар сатып алған кезде әр түрлі қажеттіліктерін қамтамасыз етіп, көмектесу. Бұл роцестің кешенді түрі келесідей анықталады:

- туристерге әр түрлі технологиялық өндіріс пен қызмет көрсетудің түрлі жағдайындағы қызметтер мен тауарларды ұсыну;

- туристік қызмет көрсету материалдық-техникалық базаларда (қонақ үйлерде, мейрамханада, көлікте, спорттық құрылымдарда, денсаулық сақтау мекемелерінде) орындалады;

- туристерге ұсынылған тауарлар мен қызметтер әр түрлі іс-әрекет барысында пайда болған. Олардың кейбіреулері арнайы туристік ұйымдарда, екіншілері халық шаруашылығының салаларында: көлік, ауыл шаруашылығы, денсаулық сақтауда пайда болған;

- қызмет әр түрлі кәсіптік дайындықтағы және білім деңгейіндегі адамдармен көрсетіледі.

Туризмде ұсынылған қызметтер аумақ бойынша бөлінеді. Туристерге қызметтердің кейбіреулері тұрғылықты өмір сүретін жерлерінде көрсетіледі (ақпараттық қызмет). Басқаларын турист саяхат кезінде (ақпараттық, көліктік қызметтер) алады. Үшіншісін туристер туристік орталықтарынан (орналасу, тамақтану, емдеу, көңіл көтеру, іскерлік кездесу) алады.

Қызмет көрсетуді туристерге бағыттап, үлгі бойынша былай бөлуге болады:

- Қызмет пен тауарларға тарту;
- Олардың туристік өнімге қызығушылығын тудыру;
- Ұсынылған тауар мен қызметтерді пайдалануға қызығушылықтарын тудыру;
- Туристік қызмет пен тауарларды пайдалануда тура шешім қабылдауға көмектесу.

Туристік индустрия дегеніміз – туристік өнім шығарушылар, солар арқылы халықтың туристік сұранысын өтейді, олар адамдардың рекреациялық қажеттілігінің арқасында құрылады.

Қандай бір фирма болмасын оның нарықтағы табысы шығаратын өнімдерінің тартымды болуына, бағасына, нарықтағы өтімділігі және жылдам таралуына байланысты.

Өнімнің экономикалық дәреже ретінде терең мазмұны бар, бірақ, осы уақытқа дейін жалпы қабылданған анықтамасы жоқ. АҚШ-тың Солтүстік-Батыс университетінің маркетинг профессоры, Американың маркетинг ассоциациясының белсенді мүшесі Ф.Котляр мынадай анықтама береді: Өнім - өзіне тарту, алу, пайдалану және қолдану мақсатымен нарыққа ұсынылатын және адамның ынтасы мен өтей алатын қандай да болмасын зат. Өнім физикалық объектілер, көрсететін қызметтер, ой-пікір және басқалар бола алады.

Туризмде өнім болатыны көрсететін кешенді қызмет, яғни бір пакетте туристерге сатылатын қызметтер жиынтығы. Өндірушілерге карағанда, туристер туристік өнімді кең түрде ұғынады. Туристік сапарға шыққанда, адамдар өзіне көрсетілетін қызметтерден басқа да ерекшеліктерді іздестіреді. Біреулері ұзақ демалысқа шығып, курортқа барып демалып, денсаулығын түзеп қайтса, басқалары іс-сапарға барып, іскерлік келіс-сөздер жүргізіп, шартты келісімдер жасайды. Демек, туристер туристік өнімдерге мұқтаж емес, олар жаңа сезімге, қызық оқиғаларға мұқтаж немесе өзінің бизнесін ұлғайтуға мүдделі.

Атақты ағылшын туризмологы В.Мидлтонның анықтамасы бойынша, кешенді туристік өнім дегеніміз «сезінетін және сезінбейтін компонентті пакеттер, оның құрамы туристік орталықтағы адамдардың іс-әрекеттерімен анықталады. Алған әсерлерінің бағасы ретінде пакетті туристер қабылдайды».

Туристік өнім құрамы жағынан үш бөлімге бөлінеді:

- тур;
- қосымша туристік-экскурсиялық қызметтер;
- тауарлар.

Тур дегеніміз – тұтынушыға біртұтас таратылатын және туроператордың еңбегімен қндірілген, белгілі бір бағытқа және мерзімге арналған бірінші туристік өнімнің бірлігі.

Турдың құрамы келесідей болады: 1) туристік пакет және 2) бағытта көрсетілетін қызметтер кешені.

Туристік пакетті туроператорлар ұсынады және бағытта міндетті түрде көрсетілетін қызметтерден тұрады:

- туристерді көлікпен демалыс орнына апару және алып келу;
- трансфер;
- орналастыру және тамақтандыру; міндетті түрдегі экскурсиялық және мәдени бағдар.

Туристік өнімнің, туристік пакеттен айырмашылығы – нақтылы міндетті жағдайы. Төрт базалық элементтен тұратын туристік пакетті сатып алып, турист туроператордан едәуір жеңілдікпен басқа да фирманың туристік өнімін алады, туроператордан оны басқа да қызметтер ақылы кеңейтуін сұрай алады немесе оны демалыс орнында өзі де жасай алады.

Туроператор туризмде маңызды рөл атқарады. Өйткені әр түрлі қызметтерді (көлік, туристерді орналастыру, тамақтандыру, көңіл көтеру және т.б.) бір турпакетте жинап, турөнімді шығарады, оны турагент арқылы таратады.

Турагент – туроператордың туристік өнімін іске асыратын, туристік нарықта жұмыс істейтін таратушы. Туроператордан турагенттің айырмашылығы турагент турдың сапасына жауапты емес.

Туристік өнімнің туристік пакеттен айырмашылығы – туристік пакет туристік өнімнің бір бөлігі.

Туристік өнім элементтері бойынша туристің шығынын келесідей бөлуге болады:

- тур – 50%;
- қосымша туристік-экскурсиялық қызметтер - 30%;
- тауарлар - 20%.

Қосымша туристік-экскурсиялық қызметтер дегеніміз – бұл жолдамада көрсетілмеген, бірақ, туристерге қажет болса, солардың тілегі бойынша көрсетілетін қызметтер. Бұл қызметтер жолдаманың негізгі бағасына кірмейді. Оған жататындар: резервтік орындар, валюта айырбастау, туристік қызмет көрсету, прокат, телефон, қоғамдық көлік, пошта, тауарлар сақтау орны және т.б. Қосымша қызметтерді туристер бөлекше өз ақшасына алуы керек.

Тауарлар дегеніміз туристік өнімнің арнайы бөлігі, оған жататындар: туристік карталар және қаланың жоспары, сувенирлер, буклеттер, сондай-ақ тұрғылықты елдегі тапшы тауарлар және т.б.

Туристік индустрияда өндірілетін туристік, өнім екі әдіспен бағалануы мүмкін:

- барлық өндірістің шығынының жинағы есебінде;
- туристердің барлық шығынының жинағы немесе туризмнен түскен кіріс есебінде.

Қандай бір әдіспен бағаланса да, сөз туристік индустрия өндірілетін туристік өнімдердің жалпы табысы жөнінде болып отыр.

Өзінің арнаулына қарай туристік қызметтер мен тауарларды үш топқа біріктіруге болады: көлік қызметі – туристердің туристік аудандарда болуымен байланысты қызметтер мен тауарлар (рекреациялық ресурстар, түнеу, тамақтану және т.б.); бір реттік тауарлар мен қызметтер (көңіл көтеру, спорт қызметтері, сувенирлер және т.б.). Әрбір туристік қызметтер мен тауарлар тобы тағы да жіктеледі. Мысалы, көлік қызметтері көліктің түріне, жайлылығына қарай жіктеледі.

Туристік сұраныс және ұсыныс туристік құрылыстың экономикалық элементі болып туристік нарықты, яғни туристік қызмет пен тауарларды тарату саласын құрайды.

Туристік нарықтың өзінше ерекшеліктері бар. Егер дүниежүзілік нарықта тауарлардың бағасына экспорт шығыны кірсе туристік қызметтердің бағасына туристердің көліктік шығыны да кіреді. Негізгі туристік нарықтың басқа нарықтардан айырмашылығы, міне, осында.

1-кесте

**Туристік индустрияның кіріс бойынша 2011 ж.
көрсеткіштері**

	Туризм түрлері бойынша қызмет көрсетілген келушілер саны, мың адам		
	барлығы	оның ішінде	
		кіріс	шығыс
Барлығы:	10649,0	4365,0	3004,0
Оның ішінде:			
Туристік ұйымдар	456,1	40,4	218,0
Орналастыру объектілері	1361,3	264,2	
Санаторийлік-курорттық мекемелер	209,6	69,0	
Айрықша қорғалатын табиғи аумақтар	391,6	130,4	
Мәдениет мекемелері	2412,0	828,6	

2-кесте

2014 жылы бюджетке түскен қаржының көлемі

	Туристік қызметтен түскен кіріс, млн. теңге	Бюджетке түскен Қаржы, млн. Теңге
Барлығы:	30553,4	6526,5
Оның ішінде:		
Туристік ұйымдар	5902,6	554,6

Орналастыру объектілері	23153,5	5317,5
Санаторийлік-курорттық мекемелер	256,0	532,6
Айрықша қорғалатын табиғи аумақтар	9,1	2,2
Мәдениет мекемелері	1232,2	119,6

Туристік қызметтер құрылымында негізгілер мен қосымша қызметтерге бөлінеді. Негізгілерге жататындар: тасымалдауды ұйымдастыру бойынша қызметтер; орналастыру; туристерді тамақтандыру; ал қосымшаларға жататындар: экскурсияларды ұйымдастыру бойынша көрсетілетін қызметтер, гидтердің, гид аударушылардың қызметтері, саяхат шарттарымен қарастырылған тасымалдаулар және т.б.

Бухгалтерлік есептің маңызды элементі туристік фирмалардың қызметтерді жеткізушілер және тұтынушылармен өзара қарым-қатынастарды құжаттық рәсімдеу болып табылады. Тұтынушылармен өзара қарым-қатынастар кезінде мынадай құжаттар негіз болып табылады:

1. тапсырыс үшін құжаттар (тапсырыс, сақтап қою парағы, сақтап қоюды растау).

2. Тұтынушылардың құжаттары (келісім шарт, жолдама, ваучер, сақтандыру полисі, көлікке билет).

3. Турист тұлғасын куәландыратын құжаттар (төлқұжат, балаларға сенімхат және т.б.)

Сақтап қою парағын немесе турға тапсырыс толтырған кезде, тұтынушы өзінің іс-әрекетін растау ретінде тур құнының бір бөлігін төлейді. Құжатта бұл сома аванс не кепілақы ретінде аталуына байланысты тапсырыс әр түрлі құқықтық мәртебеге ие болады.

Егер алдын ала төлем аванс деп танылса, онда рәсімделген тапсырыс алдын ала келісім шарт ретінде танылады және тараптар кейіннен негізгі келісім шартқа отыруы көзделеді.

Тапсырысты сақтап қою – паракты рәсімдеу нұсқаулары мақсаты жағынан турагенттер үшін орынды.

Туристік қызмет көрсетуге келісім шарт жазбаша түрде жасалады және ҚР заңдарына сәйкес болуы тиіс.

Келісім шарттың маңызды шарттарына жататындар:

- туристік қызметті жүзеге асыруға лицензия туралы, мекен жайы мен банктік реквизиттері жайлы мәліметтерін қоса туроператор немесе турагент жайлы ақпарат;

- туристік өнімді сату үшін қажетті көлемде турист жайлы маңдұматтар;

- туристік өнімнің тұтынушылық қасиеттері, туристік қызметті көрсетуге сертификаттың болуы жайлы нақты ақпарат;

- саяхаттың басталу және аяқталу күні мен уақыты;

- туристерді қарсы алу, шығарып салу және жөнелтудің тәртібі;

- туристік өнімнің бағасы және оны төлеу тәртібі;
- тараптардың құқықтары мен міндеттері;
- келісім шартқа өзгертулерді енгізу мен бұзу шарттары;
- туристің жүгін жеткізу шарттары және келісім шарттың осы тармағын орындамаудағы құқықтық салдары.

Туристік жолдама – турды сатқанда фирма мен тұтынушы арасындағы келісім шарттың ажырамас қосымшасы, ол тур-өнімнің сатылғандығын растайтын құжат болып табылады.

Туристік фирма үшін туристік саяхат дайын өнім болып табылады, оның өзіндік құны туристік жолдамаға кіретін қызметтерді төлеуге кеткен шығындардан тұрады.

Бақылау сұрақтары:

1. Кәсіпкерлер үшін туристік бизнестің тартымдылығы қандай себептерге байланысты?
2. Халықаралық туризм қандай түрлерге бөлінеді?
3. Туризмнің негізгі түрлері қалай сипатталады?
4. Туризм индустриясын қалай түсінесіз?
5. Туристік қызмет көрсету дегеніміз не?
6. Туристік өнім құрамы жағынан неше бөлімге бөлінеді?
7. Турдың құрамы қандай болады?
8. Туристік пакетті қандай тұлға ұсынады және қандай түрде көрсетілетін қызметтерден тұрады?
9. Туристік өнімнің туристік пакеттен айырмашылығы неде?
10. Туроператордың туризмде атқаратын рөлі қандай?
11. Туристік өнім элементтері бойынша туристің шығынын қандай түрлерге бөлуге болады?
12. Туристік индустрияда өндірілетін туристік өнім неше әдіспен бағалануы мүмкін?
13. Туристік нарықтың қандай ерекшеліктері бар?
14. Рәсімделген тапсырыс алдын ала келісім шарт ретінде танылады ма?
15. Туристік жолдамаға анықтама бер.

2-ТАҚЫРЫП. ТУРИСТІК БИЗНЕСТІҢ БАСҚАРУ НЕГІЗІ

Дәріс жоспары

2.1. Туристік фирманың менеджменті

2.2. Туристік қызметті мемлекеттік реттеудің принциптері

2.3. Туристік ұйымның маркетингтік стратегиясы

2.4. Туристік қызметті лицензиялау

Мақсаты

Қазіргі туризм менеджменті саласындағы туристік мекемелердің іс-әрекеттерін және ұйымдастыру ерекшеліктерін ескеруі керек.

Тақырып бойынша негізгі ұғымдар:

Туризм менеджменті, маркетингтік стратегия, Туристік маркетинг, Лицензиялар, туроператорлар мен турагенттер туралы деректер.

2.1. Барлық қызмет жүйесі екі шағын жүйеге бөлінеді. Оның біреуі өзінің қарауындағы ресурстарды өңдеп, тауарға және қызмет көрсетуге айналдыратын шағын жүйе, ал екіншісі – шағын басқару жүйесі, оның міндеті бірінші шағын жүйенің іс-әрекеттерін бақылау және оған жетекшілік ету. Әдебиеттерде екінші жүйені басқару жүйесі немесе менеджмент жүйесі деп атайды. «Менеджмент» деген сөз (ағылшын сөзінен management) «басқарма» деген мағына береді. Қазір нәтижелі менеджмент индустриясы дамыған мемлекеттердің негізгі, ал дамушы елдерде ең керекті ресурсы болып отыр. Жеке мекемелердің экономикалық жағдайы және толық экономика күйі 3 негізгі факторларды анықтайды: техника мен технология деңгейі; жұмыс күшінің сапасы; өндірісті ұйымдастыру және басқару (менеджмент). Ең соңғы фактор, яғни менеджмент алдыңғы екі факторларға әсер етеді.

Қазіргі басқару жүйесі қарапайым және икемді болуы керек. Бірдей әрі мінсіз басқару моделі болмайды, өйткені «әрбір туристік фирма өзінше керемет» - деп туризм саласындағы мамандар дұрыс пікір айтқан. Олардың пікірінші әрбір туристік мекеме өз моделін іздестіру керек, мәселен америкалық компаниялардың көбі жылына бір рет ұйымдастыру жұмысына өзгерістер енгізіп тұрады.

Қазіргі туризм менеджменті саласындағы туристік мекемелердің іс-әрекеттерін және ұйымдастыру ерекшеліктерін ескеруі керек.

Туризм саласының басқарылуында бірнеше өзіне тән ерекшеліктері бар.

Біріншіден, оның терең дамуы (құбылыс ретінде қайда адам болса, сонда туризм болады) және элементтерінің өзара байланысының күрделілігі. Туристік мекемелердің көбісі шағын келеді. Ірі мекемелер халықтың ең көп шоғырланған аймақтарда құрылады. Туристік индустрияда көптеген өндіріс, мекеме және ұйымдар бар, олар қалай болғанда да бір аймақтық басқару жүйесін негізге ала отырып қызмет атқаруы керек. Оған қойылған міндеттер – туристік қызмет көрсету нарығында ұзақ уақыт жұмыс атқарып, нәтижесінде бәсекелестерінің алды бола білуі керек. Барлық туристік

индустрияны және аймақты бақылап, сонымен қатар талдаулар жасап тұруы қажет. Осындай жағдайларда менеджменттің көмегімен барлық аймақтың, сондай-ақ жеке туристік ұйымдардың даму стратегиясы жасалынбақ.

Басқарудың объектісі ретінде туризмнің екінші ерекшелігіне өлшенуі қиын және түсініксіз мақсаттарды жатқызуға болады. Жеке мекеменің менеджменті үшін іс-әрекеттері табыс алуға бағытталған, нақты өлшемді мақсат болуы шарт, ол – құндылықты көбейту, бос ақшаны айналысқа толассыз жіберу, табыс келтіру және басқалар. Туристік ұйымның менеджменті үшін ондай мақсаттар мекеме деңгейінде де, аймақ деңгейінде де болмайды. Сол үшін туристік ұйымның өлшемді мақсаттары болмайды, сондықтан да оның өндірістік қабілетіне және жетістіктеріне нақтылы баға беруге болмайды.

Туризм менеджментінің үшінші ерекшелігі – оның аймаққа әсерінің шектеулілігі. Жеке туристік мекеменің басқару мамандары жарғыда көрсетілген өкілдік бойынша өздерінің шаруашылық іс-әрекеттеріне байланысты барлық жұмыстарға тиісті шешім қабылдай береді. Туристік ұйымның менеджментінің ондай өкілдігі жоқ. Туристік ұйым мемлекет қаржысын пайдаланып, мемлекеттік шаруашылықпен айналысады, сондықтан да оларға мемлекет саясатының ықпалы басмы. Менеджмент өз аймағындағы саяси күштерге көңіл аударуға тиісті, өйткені оның мамандары еңбек ақыны үкімет бюджетінен алады.

Туризмнің төртінші ерекшелігі – мүдделі туристердің сырттан тигізетін әсері. Туристік мекеме мен ұйым көптеген мүдделі адамдар және тұтынушылармен жұмыс істейді, олардың қызығу себептері де әр түрлі, сонымен қатар оларға қатты әсерін тигізеді. Туристік ұйым және мекеме кредиторлармен, саяси құрылымдармен, қала басшыларымен, туристермен бірігіп жұмыс атқарады.

Басқару объектісі ретінде туризмнің ең маңызды бесінші ерекшелігі – туристік ұйымның айрықшылығы, оның өндірілу көзімен бірге қалыптасуы. Өйткені туристік өнім көрсетілетін туристік қызмет арқылы ғана өндіріледі, жоғарыда айтылғандай, оны қоймада сақтау немесе көлікпен басқа бір жерге жіберу мүмкін емес. Бірден туристер көп келеді деп те болжам жасауға болмайды. Сол себептен де туризм менеджментінде өз қызметкерлеріне көңілді көбірек бөлген жөн.

Туризмнің алтыншы ерекшелігіне туристік өнімнің сыртқа тигізетін әсерін жатқызуға болады. Мұндағы көзделген мүдде – туристердің қоршаған адамдармен қатынасы. Бос уақытында өткізген саяхат – бұл басқа саяхатшылармен және жергілікті тұрғындармен әңгімелесіп, қатынас жасау. Жүргізілген зерттеулер көрсеткендей, келген қонақтың (туристің) мәдени қатынасы оны қабылдаушыларға және басқа да туристерге үлкен әсерін тигізеді. Туризм адам өмірінің әр түрлі саласына – экономикаға, экологияға, саясатқа (олар өз ретінде туризмге) әсерін тигізеді. Туристік аймақ келген туристерден табыс табатындықтан жергілікті бюджеттің деңгейін көтереді. Егер де түскен табыстан жер бедерін, көркін сақтауға, қорғауға ақша бөлінсе, туризм аймақтың экологиясы үшін де пайдалы. Бірақ та кейде туризм

жергілікті тұрғындардың қарсылығын туғызуы мүмкін, онда бұл аймақта туризмді дамыту қиын болады. Бұндай жағдайда туризмді жоспарлау және қалыптастыру үшін жалпы қоғамның көмегін қажет етеді. Бұл процестерге барлық сатыдағы мамандар топтарының (экономистер, экологтар және т.б.) қатысқаны жөн.

Туризмнің жетінші ерекшелігі – бұл туристік сұраныстың айрықшылығы, негізгі үш себебіне қарай біркелкі емес. Бірінші себебі – туристік өнімді не сезінуге, не сақтауға мүмкін еместігі болып табылады. Туристік көрсетілетін қызметті келісім жасау барысында тауарлар ретінде тану қиын, сондықтан туристік фирманың менеджерінің жұмысындағы күрделілік – ол өздері көрсететін қызметтің сатып алушы үшін пайдалылығына көз жеткізу. Екінші себебі – туристік қызметті пайдаланушылардың әртүрлілігі. Әр түрлі дәрежедегі туристер сапар мақсатымен, туристік қызметке қоятын талабымен, төлем бағасымен бір-бірінен айырмашылықта болады. Туристердің әрбір түріне сәйкес туристік нарық түрі керек, сондықтан да туристік қызметтің өндірушілері демалушылардың белгілі бір, яғни табысты мол әкелетін түрлеріне бейімделуіне жөн. Үшінші себебі – қоғамдық факторлардың мәнінің жоғарылығы – елдегі экономикалық жағдай, экология, әлеуметтік факторлар және басқа да себептер.

Туризмнің сегізінші ерекшелігі – басқару объектісі ретіндегі туристік қызметтердің кешенді түрде көрсетілуі. Шынын айтқанда, туристік қызмет дегеніміз – бұл саяхат кезіндегі және демалатын орындардағы туристке ұсынылатын қызмет. Мұнда кейбір жеке туристік қызметтер бір-бірін толықтырып тұрады. Туризм менеджменті үшін ең маңыздысы «толықтырушы» деген түсінік. Мысалы, турист демалысқа шыққанда баратын жерінде түнейтін орын мен тамақтанатын жері болмаса, онда оның саяхатқа шығуы да мүмкін болмайды. Мәселен, шаңғышы баратын қонақ үйінің қасында шаңғы тебуге мүмкіндік болмаса, саяхаттан бас тартады. Бұл туризм саласындағы жеке қызметтердің өзара тығыз байланыстылығын көрсетеді.

Туризмнің тоғызыншы ерекшелігі – оның мезгілдік болуы немесе туристік қызметтің мөлшерінің табиғи-климат жағдайына байланысты. Туризм менеджменті бұндай құбылыстарды міндетті түрде ескеруі қажет, өйткені сұраныстың күрт өзгеруі барлық туризм индустриясының жұмыс жағдайын нашарлатып жіберуі мүмкін. Сонымен, туризм саласындағы басқарма өзінің табиғаты жағынан біртекті емес: ол кейде жеке және ұжымдық еңбектің өзара байланысының функциясының бірлігі ретінде де көрінуі мүмкін. Басқарма дегеніміз жетекші органның мақсатты түрдегі ықпалы: сервис қызметінде туристердің қажеттерін толық өтеу, жұмыстың сапасын көтеру және табыстың түсімін қамтамасыз ету.

Жоғарыда айтылған туристік саланың ерекшеліктері басқарудың объектісі ретінде туристік бизнестің менеджменттері келесі мәселелерді жақсы түсінуі керектігін көрсетеді, яғни бұл сала толығымен басқа салаларға

ұқсамайды, сондықтан да басқарудың моделін басқа бір қызмет саласынан туризм саласына аудара салу мүмкін емес.

Туристік мекемені басқарудың келесідей ерекше сипаттары болады:

- туристік іс-әрекетті (шаруашылықты) жоспарлағанда ең алдымен туристердің мүдделерін, қажетін және тілектерін ойластыру керек;

- қазіргі әлемде сауықтыру және даму құралы ретінде туризмнің маңызы өте зор болғанымен, ол экономика, экология, саясат конъюктурасына өте тәуелді, сондықтан да туристік өнім тіршілік үшін ең бірінші қажеттілік болған емес;

- туристік салада маркетингтің маңызы едәуір жоғары, себебі, туристік қызмет көрсетуші өз тауарының үлгісін туристің көз алдына келтіре алмайды, сондықтан да ол өзінің тауары (қызметі) туралы дәлел табуы керек, бұл тек жақсы жүйеге қойылған маркетингпен ғана орындалады;

- туристік қызмет мәні жағынан өзінің ешбір аспектісінде қайталанбайды. Тіптен бір фирманың екі турының өзі бір бағытпен өтетін қызметтерінің мәні жағынан бір-біріне ұқсамайды (сапар бағыты, көрсетілетін қызметі, көлік құралдары, барған еліндегі оқиғалар және т.б.).

Туристік фирманың құрылу ережелерін оның алдына қойған мақсаттары мен стратегиясы анықтайды. Туристік фирманың мақсаты – оның жарқын болашағы. Туристік мекемелер мақсаттарына байланысты үш топқа бөлінеді – экономикалық, фирмалық және әлеуметтік.

Экономикалық мақсаты табыстың ұзақ мерзімге жоғары деңгейде болуы жоспарланып, орындалуын көздейді. Фирмалық мақсаттары фирманың атағын шығарып, абыройы беделін (жердің, аймақтың, елдің атағын) жақсартады. Әлеуметтік мақсаттары табыстары төмен халықтар үшін туристік өнімдерді өндіруді, дамытуды міндетіне алады.

2.2. Туристік қызметті мемлекеттік реттеудің принциптері

Қазақстан Республикасында туристік қызметті мемлекеттік реттеудің негізгі принциптері мыналар болып табылады:

1) туристік қызметке жәрдемдесу және оның дамуы үшін қолайлы жағдайлар жасау;

2) туристік қызметтің басым бағыттарын айқындау және қолдау;

3) Қазақстан Республикасы – туризм үшін қолайлы ел деген түсінікті қалыптастыру;

4) Қазақстан Республикасының туристері мен туристік ұйымдарының және олардың бірлестіктерінің қауіпсіздігін, құқықтарын қорғауды қамтамасыз ету, сондай-ақ олардың мүдделері мен мүлкін қорғау.

Туристік қызметті мемлекеттік реттеудің мақсаттары, басым бағыттары және тәсілдеріне келетін болсақ, оның негізгі мақсаттары болып:

1) азаматтардың туристік қызмет саласында демалу, еркін жүріп тұру құқықтарын қамтамасыз етуі;

2) қоршаған ортаны қорғауы;

3) туристерге тәрбие, білім беруге және оларды сауықтыруға бағытталған қызмет үшін жағдайлар жасауы;

4) саяхат жасау кезінде азаматтардың қажеттіліктерін қамтамасыз ететін туристік индустрияны дамыту;

5) туристік индустрияны дамыту есебінен жаңа жұмыс орындарын құру, мемлекеттің және Қазақстан Республикасы азаматтарының табыстарын молайтуы;

6) халықаралық туристік байланыстарды дамытуы болып табылады.

Туристік қызметті мемлекеттік реттеудің басым бағыттары:

1) туризмді қазақстан Республикасы экономикасының жоғары рентабельді саласы ретінде қалыптастыру;

2) туристік ресурстарды пайдаланған кезде Қазақстан Республикасының мемлекеттік мүдделерін ескеру, табиғи және мәдени мұраларын қорғау;

3) балалардың, жасөспірімдердің, жастардың, мүгедектер мен халықтың күнкөрісі төмен топтарының арасында туристік және экскурсиялық жұмысты ұйымдастыру үшін жеңілдікті жағдайлар енгізу;

4) туристік индустрияны инвестициялау үшін қолайлы жағдайлар жасау;

5) қазақстан Республикасының аумағында келу туризмімен және ішкі туризммен айналысатын туристік ұйымдарды қолдау және дамыту;

6) ішкі және халықаралық туризм қажеттерін қамтамасыз ету үшін туристік қызметтің тиімді жүйесін құру болып табылады.

2.3. Туристік ұйымның маркетингтік стратегиясы

Маркетинг – ұйым мақсаттары мен ресурстарының сыртқы орта мүмкіншіліктері мен қажеттіліктеріне байланысты процестер. Соңғы 40 жылдың ішінде маркетинг түсінігі үлкен өзгеріске ұшырады. Бірінші кезде ол өндіріс пен мекемелердің өніміне бағытталған болатын. Мақсаты – кіріс, ал сатуға табысы тауарлар болды. Өнімнен тұтынушыларға бағытталған маркетингтің жаңа түсінігі 1960 жылдары Батыста пайда болған; мақсаты – баяғыдай кіріс, ал оған жету шеңбері кеңейіп, тауарларды нарыққа шығарады. 1980 жылдарда Батыста стратегиялық маркетинг түсінігі пайда болған, оған эволюциялық маркетинг жалғасты. Маркетингтің стратегиялық концепциясы дегеніміз көзқарасты тұтынушыдан сыртқы әлемге аудару. Тұтынушыны жан-жақты біліп қана қою жеткіліксіз. Жегістікке жету үшін тұтынушыны белгілі бір ортада тексеру керек, онда бәсекелестікте, мемлекеттік реттеуде экономикалық, экологиялық, саяси, әлеуметтік және басқа да үлкен ортаның факторлары болуы шарт.

Туристік маркетинг – бағдарламасында бірінен кейін бірі келетін келесідей кезеңдер қарастырылады:

- бірінші кезең: нарық зерттеулері мен талдаулары негізіне қарай қысқа және ұзақ мерзімдік аспектілер белгіленеді, жеке меншіктік және бәсекелік туристік өнімдерге ұсыныс пен сұраныстар;

- екінші кезең: өзінің жеке ұсынысының сәйкес және туристік нарыққа шығу мүмкіндігіне кешенді сауда саясатының мақсаты белгіленеді;

- үшінші кезең: алға қойылған мақсатқа жетудің әрекеттері белгіленеді. Ол үшін:

а) ұсынылып отырған туристік өнімге тән кескінді өзі жасайды, оның басқалардан артықшылықтары да дәлелденеді.

б) нарыққа дифференциация жүргізеді, рекреациялық қажетін өтеуге болатын тұтынушы топтарын жинайды – спорттық демалысқа бейімделген туристерді, ауруларын емдегісі келетін адамдар тобын және т.б.;

в) ұсыныстар топтастырылады, соған сәйкес туристердің уақытша болу кезіндегі барлық қажетін өтеп, күш-қуатын қалпына келтіретін кешен, туристік тауарлар мен қызметтер түрі ұсынылады;

г) туристік өнімді таратудың пайдалы түрін таңдайды: ұйымдастырылмаған туристерге тікелей немесе турагенттер арқылы сатады;

- төртінші кезең: таңдау жұмыстарын жүргізіп, аралас өткізу құралдарын пайдаланады - өнімді безендіру, бағалау, сатуға көмектесу, тарату жолдары, жарнама, экскурсиялық қызмет көрсету және т.б.

Нарық зерттеулері арқылы ақпарат жинайды. Оны талдап нарықтың жағдайы туралы, оның келешек дамуы туралы қорытындылар жасайды. Осылайша, бәсекелі ұсыныстарға талдау жасалынады. Оларды салыстырып карағанда «бағасы және сапасы» қай елде, қай жерде туристер үшін өте қолайлы, соны анықтайды. Егер де талдау нақты көрсетілген ақша санына турист жанұясының бюджетінен саяхатқа деп бөлінген ақшаны мақсатты пайдалансақ, онда оның өзіне жоғарғы сапада қызмет көрсетілді деуге болады, яғни оны жетістік деп айтамыз. Ұлттық туристік өнім және оны дамытудың әлеуетіне сәйкес маркетинг стратегиясын әзірлеу бүгінгі күні аса қажетті.

Маркетинг стратегиясын іске асыру мақсатында мемлекет мынадай міндеттер белгілеп отыр:

- сапалы туристік қызмет көрсетуді ұсынатын туристік орталық ретінде қазақстан туралы туристер жіберілетін негізгі елдерде жағымды пікір қалыптастыру;

- Қазақстанды ерекшелігін сипаттамаларға және артықшылықтарға негізделген маркетингтік іс-шараларды әзірлеу және жүзеге асыру;

- қосымша мүмкіндіктер бере отырып, төлем қабілеті жоғары деңгейдегі туристерді тарту;

- жеке сектордың маркетингтік жұмысына қолдау көрсету;

- Германия, АҚШ, Ұлыбритания, Франция, ресей, Қытай, Жапония және т.б. елдердегі туристер ағынының дәстүрлі рыноктарына ұлттық туристік өнімнің енгізілуін күшейту;

- рыноктың жаңа сегменттерін айқындауға бағытталған зерттеулер жүргізу;

- ел аумағында орналасқан көрнекті туристік орындар мен объектілердің бүкіл ауқымын әлемдік рынокқа жылжыту;

- ғылыми негізделген өткізу әлеуетін ескере отырып, республика аумақтарына туристік ағынның теңестіре бөлінуін қамтамасыз ету;

- жыл ішінде туристік инфрақұрылымның бірқалыпты жүктемесін қамтамасыз етуге бағытталған маркетингтік және бағалық тәсілдерді қолдану арқылы туризмнің маусымдық жылжытылуын күшейту;

- ұлттық туристік өнімді жылжытудың жаңа ақпараттық технологияларын пайдалану;

- туризмді дамытудың тұрақты сипатын насихаттау.

Қазақстан жерлері Ұлы Жібек жолының учаскесінде сан алуан тарихи оқиғалардың ғасырлар бойғы куәгері ретінде Қытай мен Еуропаны жалғастырып жатқандығына қарамастан, әлі де болса, туристік бағыт ретінде әлемге танымал бола қойған жоқ.

Бүгінгі таңда елімізде тартымды туристік беделін құру тиісті кең ауқымды шаралар кешенін әзірлеуді талап етеді.

Беделді көтерудің негізгі іс-шаралары Қазақстанның туристік фирмалары мен агенттіктерінің халықаралық туристік көрмелерге, жәрмеңкелер мен конференцияларға, оның ішінде ДТҰ тарапынан өткізілетіндеріне қатысуы, сондай-ақ Қазақстан Республикасының аумағында осыған ұқсас іс-шаралардың ұйымдастырылуы тиіс. Қазақстан Еуразияның қоғамдық және мәдени құбылыстар орталығына айналдыруға ықпал ететін конгрестік туризмді дамытудың маңызы бар.

Туризмдегі халықаралық ынтымақтастық ЮНЕСКО және ДТҰ-ның Ұлы Жібек жолына байланысты жобаларын әзірлеу мен іске асыруға қатысу, шет мемлекеттермен екіжақты және көпжақты келісімдер жасасу арқылы жүзеге асырылады.

Елдің туристік беделін қалыптастыруда республика аймақтарында және шет елдерде туристік ақпараттық орталықтарды ұйымдастыру да маңызды қызмет атқарады. Туристік ұйымдар мен Қазақстан республикасының шетелдердегі дипломатиялық өкілдіктерінің өзара бірлескен іс-қимыл жасау тәжірибесін пайдалануға лайықты назар аудару керек. Елдің туристік әлеуетін жарнамалауда ұлттық авиатасымалдаушы мен басқа да көлік кәсіпорындары пәрменді көмек көрсете алады.

Шетелде қазақстан туралы сапасы жоғары полиграфиялық және аудиобейне жарнама материалдарын шығару және балсенді түрде тарату қажет. Қазақстанға туристерді тартуға өлкетану жарияланымдары, жарнама-баспа қызмет, оның ішінде туристік фирмалар мен қонақ үйлердің жарнама-баспа қызметі өз ықпалын тигізеді. Жаңа ақпараттық технологияларды пайдалануға, оның ішінде интернет жүйесінде қазақстанның туристік фирмаларының WEB-сайттарын құруға айрықша мән беру қажет.

Туристік ағынды жөнелтуші елдердің туристік агенттіктері мен бұқаралық ақпарат құралдары өкілдеріне арнап қазақстан бойынша танысу саяхаттарын ұйымдастырудың тиімділігі мол болады.

Қолайлы туристік беделді құруға Қазақстанда халықаралық дәрежеде әртүрлі мәдени, спорттық және туристік іс-шаралар өткізу ықпал етеді.

Қазақстанның туристік беделін қалыптастыруды есепке алудың компьютерлендірілген бірыңғай жүйесін іске қоса отырып, республика

аумағына шетелдік азаматтардың кіруі, шығуы мен болуы тәртібін, визалық және кедендік рәсімдерді оңайлатудың зор мәні бар.

Сондай-ақ, қонақжай республика беделін жасауға туристер жиі болатын орындарда қазақша, орысша мәтіндеріне латын транскрипциясымен қоса берілген ақпараттық таблолар мен жазбалардың жасалуы мен орнатылуы да өз септігін тигізеді.

2.4. Туристік қызметті лицензиялау

Туристердің құқықтары мен мүдделерін қорғау мақсатында қазақстан Республикасында туроператорлық, турагенттік, қызмет, туризм нұсқаушысы көрсететін қызметтер лицензияланады.

Туроператорлар мен турагенттер лицензия алу үшін туроператордың және турагенттің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін міндетті сақтандыру шартын жасасуы қажет. Сақтандыру тәртібі мен шарттары қазақстан Республикасының заң актілерімен айқындалады.

1. Облыстық (республикалық маңызы бар қалалық, астаналық) атқарушы орган туроператорлық, турагенттік, қызметті, туризм нұсқаушысы көрсететін қызметтерді жүзеге асыруға лицензияның қолданылуын сот тәртібінсіз алты ай мерзімге дейін мынадай негіздер бойынша тоқтата тұруға құқылы:

1) берілген лицензияға негіз болған ақпараттың дұрыс болмауы;

2) туристік ұйымның туристік қызмет көрсету шарттары бойынша міндеттемелерін орындамауы, не тиісінше орындамауы (күнтізюелік үзіліссіз он екі ай ішінде үш және одан да көп жағдай);

3) лицензиялар белгілеген нормативтерді және туристік ұйымдар орындауға міндетті басқа да нормаларды бұзу (күнтізбелік үзіліссіз он екі ай ішінде үш және одан да көп жағдай);

4) туроператорлық, турагенттік, қызметті лицензия берген кезден бастап жеті ай өткен соң сәйкестік сертификаттарынсыз жүзеге асыру; сонымен қатар заңсыз көші қон мақсатында туроператорлық қызметті жүзеге асыру;

5) Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерін бұзу.

2. Лицензияның қолданылуын тоқтата тұру, бұрын жасалған шарттардан туындайтын міндеттемелерді қоспағанда, туристік қызмет көрсетуге тыйым салуға әкеп соғады.

3. Облыстық (республикалық маңызы бар қалалық, астаналық) атқарушы орган лицензияны кері қайтарып алуды сол тәртібімен жүзеге асырады. Лицензияны кері қайтарып алу үшін мыналар негіз болып табылады:

1) Облыстық (республикалық маңызы бар қалалық, астаналық) атқарушы орган белгілеген мерзімде лицензияның қолданылуын тоқтата тұратын себептерінің жойылмауы;

2) қазақстан Республикасының заңдарында көзделген өзге де негіздер.

4. туристік қызметке берілген лицензияның қолданылуын тоқтата тұру туралы шешім атқарушы биліктің мүдделі органдарының назарына жеткізіледі және облыстық (республикалық маңызы бар қалалық, астаналық) атқарушы орган белгілеген мерзімді баспа басылымдарында жарияланады.

5. Облыстық (республикалық маңызы бар қалалық, астаналық) атқарушы органның лицензияны тоқтата тұру туралы шешіміне сот тәртібімен шағым жасалуы мүмкін.

6. Лицензиялар, тuroпeраторлар мен турагенттер туралы деректер туристік саланың мемлекеттік тізіліміне енгізіледі.

Туристік қызмет саласындағы сертификаттау мен стандарттау

1) Қазақстан Республикасының Үкіметі бекіткен тізбеге сәйкес Қазақстан Республикасында туристік индустрияда қызмет көрсету міндетті сертификаттауға жатады.

2. Стандарттау, метрология және сертификаттау жөніндегі өкілетті орган белгілеген мемлекеттік стандарттардың міндетті талаптары Қазақстан Республикасының заңдарына сәйкес айқындалады.

3. Стандарттау, метрология және сертификаттау жөніндегі өкілетті орган туристік қызмет саласындағы өкілетті органның ұсынысы бойынша ұйымдардың туристік қызмет саласындағы сертификаттау жөніндегі жұмыстарын жүргізу құқығын аккредитациялауды жүзеге асырады.

Бақылау сұрақтары:

1. Туризм менеджментінің негізгі ерекшеліктері қандай?
2. Басқару жүйесінде қолданылатын модельді қалай түсінесің?
3. Туристік мекемелер мақсаттарына байланысты неше топқа бөлінеді?
4. Туристік қызметті мемлекеттік реттеудің мақсаттары, басым бағыттары және тәсілдерін ата.
5. ҚР Үкіметінің құзыреті мен өкілетті органның атқаратын қызметтері қандай?
6. Туризмдік маркетингтің кезеңдерін ата.
7. Маркетинг стратегиясын іске асыруда мемлекеттің алатын орны қандай?
8. Лицензиялау қандай заң актілерімен айқындалады?
9. Сертификаттау мен стандарттаудың ерекшелігі неде?
10. Тuroпeраторлар мен турагенттердің лицензия алу үшін қандай құжат толтырылуы қажет?
11. Қазақстанның туристік беделін қалыптастыруда қандай шаралар жасалынауда?
12. Туристік қызметке берілген лицензияның қолданылуын қотқата тұру туралы шешімді кім қабылдайды?
13. Лицензиялар, тuroпeраторлар мен турагенттер туралы деректер туристік саланың мемлекеттік тізіміне енгізіледі ме?
14. Туристік қызмет саласындағы сертификаттау мен стандарттау мәселесі қандай шарттардан құралады?

15. Стандарттау, метрология және сертификаттау жөніндегі өкілетті орган туристік қызмет саласындағы өкілетті органның ұсынысы бойынша ұйымдардың туристік қызмет саласындағы сертификаттау жөніндегі жұмыстарын жүргізу құқығын аккредитациялау қалай жүзеге асырылады?

3-ТАҚЫРЫП. ТУРИСТІК БИЗНЕСТЕГІ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІ ҰЙЫМДАСТЫРУ

3.1. Туристік ұйымның анықтамасы мен қатысушылары

«Қазақстан Республикасында туристік қызмет туралы» Заңы бойынша (15 бап) Қазақстан Республикасында туристердің құқығы мен мүддесін қорғау мақсатында туроператорлық, турагенттік, экскурсиялық қызметтер, туризмнің нұсқаушылық қызмет көрсетулері лицензияланады. Лицензиялау Қазақстан Республикасы Үкіметінің 14.09.2001 ж. №1213 «Туристік қызметті лицензиялау тәртібі» қаулысына сәйкес жүзеге асырылады. Лицензия туралы, туроператорлар мен турагенттер туралы деректер туристік саладағы мемлекеттік тізімге енгізіледі. Қазақстан Республикасы туризм және спорт агенттігі төрағасының 09.01.2002 ж. №06-2 – 2/3 бұйрығымен лицензияны алу үшін туристік қызметтерді лицензиялау құжаттары заі формалары бекітілген.

Туроператорлар мен турагенттер лицензияны алу үшін азаматтық құқық сақтандыру келісім шартын бекітіп, он мың бір айлық есептік көрсеткішінен кем емес сақтандыру сомасын әкелуі керек.

Туристік бизнестегі субъектілердің қалыптасқан шаруашылық жүргізу жағдайында бухгалтерлік есеп жүйесін нақты ұйымдастыру керек, қаржылық есеп берулерді пайдаланушыға уақытылы және шынайы жасап ұсынғы қажет, активтер мен тапсырмалардың жағдайы туралы мәліметтерді уақытылы алу.

Туризм – Қазақстан Республикасы азаматының уақытша кетуі (саяхаты), шетелдік азаматтардың және тұрақты мекен - жайы мен азаматтағы жоқ тұлғалардың емделу, танымдық, кәсіби-іскерлік және т.б. сапарлары.

Туристік бизнестегі бухгалтерлі есептің жүргізу тәртібі ҚР Конституциясында, ҚР Азаматтық кодексінде, 2001-ші жылдың 13 маусымындағы №211 – II (22.02.02. ж. №296 – II өзгертулермен) «Қазақстан Республикасында туристік қызметтер туралы» Қазақстан Республикасы Заңында реттелген. Қаржылық есеп берудің жалпы қабылданған халықаралық стандарттарына сәйкес принциптердің екі тобы бөлініп көрсетіледі:

- негізгі принциптер (есептеу және үздіксіз қызмет);
- ақпараттардың сапалы сипаттамалары (түсініктілігі, орындылығы, сенімділігі және салыстырылуы).

Бұған қоса олар БЭС 30 «Қаржылық есеп пен есеп берулер туралы» Заңда белгіленген принциптерге және бухгалтерлік есеп стандарттарына сәйкес кәсіпорындар әзірленіп, пайдаланатын кәсіпорындағы «Есептік саясатқа» қабылданады.

Есептік саясатқа мыналар қарастырылуы керек: туристік бизнестегі олардың есептік ерекшеліктері; шоттардың жұмыс жоспары; шаруашылық операцияларын рәсімдеуге қолданылатын бастапқы құжаттардың формалары; түгендеуді жүргізу тәртібі және тауарлы-материалдық қорларды, мүлікті және тапсырмаларды бағалау әдістері; құжат айналымы тәртібі, есептік ақпараттарды өңдеу технологиясы және бухгалтерлік есепті ұйымдастыруға аса қажетті басқа шешімдер.

Қазақстан республикасы «бухгалтерлік есеп пен есеп берулер туралы» заңының 7-бабына сәйкес кәсіпорын басшысы есептік жүйені жасауды және бухгалтерлік есепті ұйымдастыруды қамтамасыз етеді. Басшы есептік жұмыстың мөлшеріне қарай бухгалтерлік қызметті бас бухгалтер басқаратын құрылымдық бөлімшелерге құрылтайшы болып, бас бухгалтер қызмет штатын ашады, алғашқы келісім-шартпен мамандандырылған бухгалтерлік бөлімге бухгалтерлік есепті жүргізуді тапсырады немесе маман бухгалтерге бухгалтерлік есепті жүргізуге береді.

Бас бухгалтер (бухгалтер) субъектінің жалпы бухгалтерлік есебін жүргізеді, заң талаптарын, қаржы-шаруашылық қызметтердің бухгалтерлік есеп стандарттарын, қаржылық есеп берудің формаларын сақтайды.

Қазақстан Республикасында бухгалтерлік есептің жалпы әдістемелік басшылығының негізінде бухгалтерлік есептің әдістемелік департаменті және ҚР Қаржы министрлігі жүзеге асырылады.

Қаржы есептілігінің есеп саясаты бөлімі мыналарды:

- қаржы есептілігін әзірлеуге пайдаланылған өлшем базасын (немесе базаларын);

- қаржы есептілігін дұрыс түсінуге қажетті есеп саясатының әрбір нақты аспектісін сипаттауға тиіс.

Қаржы есептілігінде пайдаланылатын нақты есеп саясатына қосымша пайдаланушылар өлшем базасын немесе базаларын (тарихи құн, ағымдағы құн, өткізудің мүмкін болатын құны, әділ құн немесе келтірілген құн) мбілу маңызды, өйткені тұтастай алғанда қаржы есептілігін жасаудың негізін қалыптастырады. Егер қаржы есептілігінде бірден артық өлшем базасы қолданылатын активтер мен міндеттемелердің санаттарын көрсету жеткілікті болады.

Нақты есеп саясатын ашып көрсету туралы шешім қабылдаған кезде басшылық ашып көрсету кәсіпорынның қызмет нәтижелерінде және қаржы жағдайында операциялар мен оқиғаларды көрсету тәсілін түсінуде пайдаланушыларға көмектесе ме деген мәселені қарастырады. Ұсынылуын кәсіпорын қарауы мүмкін есеп саясатының аспектілері мыналарды қамтиды (бірақ онымен шектеліп қоймайды):

- кірісті тану;

- еншілес және қауымдас кәсіпорындарды қоса, шоғырлану принциптері;

- бизнесті біріктіру;

- бірлескен қызмет;

- материалдық және материалдық емес активтерді тану және амортизациялау;

- қарыздар бойынша шығындарды және басқа да шығыстарды капиталдандыру;

- құрылыс салуға шарттар;

- инвестициялық жылжымайтын мүлік;

- қаржы құралдары мен инвестициялар;

- жалгерлік;

- зерттеулер мен әзірлеулерге шыққан шығындар;

- босалқылар;

- салықтар, оның ішінде кейінге қалдырылған салықтар;

- бағалау міндеттемелері;

- қызметкерлерге сыйақы беруге арналған шығындар;

- бір валютадан екіншісіне ауыстыру және хиджерлеу;

- шаруашылық және географиялық сараланымдарды анықтауды және сараланымдардың арасындағы шығындарды бөлу үшін негізді;

- ақшалай қаражаттар мен олардың баламаларын анықтау;

- инфляцияны есепке алу;

- мемлекеттік субсидиялар.

Басқа Халықаралық бухгалтерлік есеп стандарттары осы салалардың көпшілігінде есеп саясатын ашып көрсетуді нақты талап етеді.

Әрбір кәсіпорын пайдаланушы осындай түрдегі кәсіпорын үшін ашып көрсетілуін күтетін өз операциялары мен саясатының сипатын қарастырады. Мысалы, жеке сектордағы барлық кәсіпорындар, кейінге қалдырылған салықтар мен салықтық активтерді қоса, пайдаға салынған салықтарға қатысты есеп саясатын ашып көрсетуге тиіс деп болжанады. Кәсіпорында шетелдік немесе шетелдік валютамен жасалатын операциялардың едәуір көлемі болған кезде, оң және теріс бағамдық айырманы тануға және осындай айырмаларды хеджирлеуге қатысты есеп саясатын ашып көрсету көзделеді. Шоғырланған қаржы есептілігінде гудвиллды және азшылық үлесін анықтау кезінде қолданылатын саясат ашып көрсетіледі.

4 – ТАҚЫРЫП. ТУРИСТІК ӨНІМНІҢ ҚҰНЫНЫҢ КАЛЬКУЛЯЦИЯСЫНЫҢ ЖӘНЕ ӨНДІРІС ШЫҒЫНДАРЫНЫҢ ЕСЕБІ.

Дәріс жоспары

4.1. Туристік өнімнің өзіндік құнына кіретін шығындардың құрылымы.

4.2. «Директ – костинг» жүйесі бойынша шығындар есебінің ерекшелігі.

Мақсаты;

Турөнімнің өзіндік құнын анықтау үшін арнайы калькуляциялау

Тақырып бойынша негізгі ұғымдар:

Тікелей шығындар, Жанама шығындар, «Директ – костинг» жүйесі, калькуляция.

4.1. Туристік өнімнің өзіндік құнына қосылатын шығын құрамы БЕС №7 «Тауарлы – материалдық қор есебі» және оған әдістемелік ұсыныспен реттелінеді. Осы құжаттарға сәйкес туристік өнімдер өзіндік құны табиғи ресурстар, шикізат, материалдар, отын, энергия, негізгі құрал, еңбек ресурстары, сондай – ақ басқа шығындардың өндірістік процесіне пайдалану бағаларының құның білдіреді.

Туристік өнімдердің өндірістік өзіндік құнына тікелей және жанама бөлінген шығындар қосылады.

Тікелей шығындар – бұл туристік өнімдердің өзіндік құнын тікелей қосылуы мүмкін шығындар (туристік өнімдерді және өткізумен байланысты қызметкерлердің еңбекақысы, аударым 21% әлеуметтік салық және әдеттегінен шығын элементтерінің аумағында ескеріледі).

Жанама шығындар – бұл туристік өнімдердің өзіндік құнына оның бөлінуі бойынша қосылатын шығындар (халықаралық телефонмен сөйлесу шығындары, Интернетке кіргізудің қызмет көрсету төлемі; жарнамалық (каталогтар) және сувенирлік өнімдерді дайындау, жылдық ақы). Өндірістегі процестегі қызметтік рөлі бойынша айрықшаланатын, олар кешенді баптары (бірнеше экономикалық элементтерді қосып) қалыптастырады.

Туристік өнімдерді өндіру шығындарын топтастыру экономикалық мазмұнына және БЕС 7 «тауарлы – материалдық қор есебі» мен оған әдістемелік ұсынысқа сәйкес жүзеге асырылады:

а) экономикалық элементтермен:

- материалдық шығындар;

-еңбекақы шығындары;

-аударым;

-құралдардың тозуы;

-басқадай шығындар;

ә) шығын баптары бойынша:

- материалдар;

- еңбекақы;

- аударым;

- үстеме шығындар.

Турөнімді сатып алушы немесе турист белгілі бір көрсетілетін қызмет түрі пайдаланылады. Толық кешенді көрсетілетін қызмет түрі екіге бөленеді.

Біріншісі – инклюзив – тур деп аталады, немесе авиа тасымалдау қызметінде барар және қайтар жүру жолының ақысы арнайы тарифпен есептелу арқылы пайдаланушы туристке жеңілдікпен ұсынылған турөнімнің жалпы бағасының түрі.

Екіншісі – пэкидж – тур деп талады немесе тасымалдау қызметінің бағасы турөнімнің құрамынан тыс жеке сатылған түрі.

Турөнімнің өзіндік құнын анықтау үшін арнайы калькуляциялық құжат толтырылады. Калькуляциялаудың мақсатына қарай төмендегідей түрлері қарастырылады:

1. жоспарланған кезең ішіндегі мөлшер мен смета бойынша жасалынған баға;
2. нақты баға турөнімге кеткен шығындардың нақты сомасы;
3. сметалық немесе жаңа турөнімге сметалық құжат арқылы жасалған жобалық баға.

Туристік өнімдерді өндірудің шығын есебіне 811101 «Негізгі өндіріс», 8300 «Қосалқы өндіріс» калькуляциялық шоттар, 8400 «Үстеме шығындар» жинау – бөлу шоты және «Алдағы кезең шығындары» 1620 бөлімше шоты пайдаланылады. Дебет бойынша бұл шоттармен бір элементті шоттарға алдын – ала жиналған шығындар ескеріледі, ал кредит бойынша есептен шығарылады. 8110,8300,8400 шоттарының сальдосы жоқ және есепті айдың бітуі бойынша бұл шоттарда дебет бойынша жиналған шығындар «Өткізілген өнімдердің өзіндік құны» 7010 шоттың дебетіне есептен шығарылады.

БЕС 7 «Тауарлы- материалдық қор есебі», ХКЕС 2 «Қорлар» оған әдістемелік ұсынысқа сәйкес туристік нiмдердiң өзiндiк құнына мыналар қосылады:

- туристік кәсіпорындарды туристік өнімдерді қалыптастыратын жұмысшы күшімен қамтамасыз ету шығындары;
- аударым (әлеуметтік салық);
- көлік шығындары: тасымалдап қызмет көрсетулер (әуе, темір жолдары, су жолы);
- туристік фирмалардың асырау, қызмет ету және басқару шығындары;
- жаңа туристік өнімдерді әзірлеу және игеру шығындары;
- турды жүзеге асыру бойынша қызмет көрсеткені үшін басқа жақтағы кәсіпорындарға төлемақылар;
- контрагенттерге комиссиялық сыйақылар;
- басқадай шығындар мен төлемдер.

Туристердің өнімдерді өткізумен түскен табыстар мен шығындар есебі 22,02,023 ж, №296 – 2 «Қазақстан Республикасында туристік қызмет туралы» заңда белгіленгендей, қызмет көрсету қолданыстағы заңға сәйкес жазбаша түрде бекітілген келісім шарт негезінде жүзеге асырылады.

4.2. «Директ – костинг» жүйесі бойынша шығындар есебінің ерекшелігі

«Директ – костинг» жүйесі жағдайында операциялардыбухгалтерлік шоттарда көрсету тәртібіне келетін болсақ, тікелей шартты - өзгермелі шығыстар бухгалтерлік есепте 8110 «Негізгі өндіріс» және 8300 «Қосалқы өндіріс» шоттарда жиналады. Жанама шартты - өзгермелі шығыстар алдын – ала 8400 «Үстеме шығыстар» шотында жинақталады, сосын ай сайын 8110 «Негізгі өндірістің қосымша шығыстары» шоттарына көшіріледі. Жалпы басқару мен шаруашылық шығындары бөлігіндегі шартты – тұрақты шығыстар 7210 «Әкімшілік шығыстар», шотында, ал өткізу шығыстары бөлігінде 7110 «Өнімдерді сату және қызметтер көрсету бойынша шығыстар» шоттарында көрсетіледі.

Өнімнің өзіндік құнының нақты сомасы 8110 «Негізгі өндіріс» шотынан 1340 «Дайын өнім» немесе 7010 «Өткізілген дайын өнімнің (тауардың, жұмыстың, көрсетілген қызметтің) өзіндік құны» шоты дебеттеріне көшіріледі.

7110,7210,7310 шоттарында жиналған шартты – тұрақты шығыстар әрбір есепті кезеңнің соңында толығымен 5600 «Жиынтық табыс» шотынан жиынтық табысты азайту үшін есептен шығарылады.

«Директ – костинг» жүйесінде кірістер туралы есепті құру сызбасы көпсатылы екендігін мысал келтіре отырып 3 – кестеден көруге болады. Мұнда екі қаржылық көрсеткіштер бар: маржиналды табыс және пайда.

Пайданың қалыптасуы

№	Көрсеткіштердің атауы	Көрсеткіштердің мәні, теңге
1	Турөнімді өткізуден түскен түсім (Т)	$T=5000$
2	Өзгермелі шығындар (ӨШ)	$ӨШ=3000$
3	Маржиналды табыс (МТ)	$МТ=T-ӨШ=2000$
4	Тұрақты шығыстар (ТШ)	$ТШ=1000$
5	Пайда (П)	$П=МТ-ТШ=1000$

Маржиналды табыс - өзгермелі шығыстар бойынша есептелген турөнімді сатудан түскен түсім мен оның толық емес өзіндік құны арасындағы айырма. Маржиналды табыс құрамына туристік кәсіпорынның пайдасы мен тұрақты шығындары кіреді. Маржиналды табыстан тұрақты шығындарды шегергеннен кейін операциялық пайда көрсеткіші жасалады.

«Директ – костинг» жүйесіндегі кірістер мен шығыстар туралы шамамен алынған есеп 4 – кестеде ұсынылған.

Маржиналдық табыс тәсілімен жасалған кірістер мен шығыстар туралы есеп

№	Көрсеткіш	Мың. теңге
1	Өткізілген турөнім көлемі	285000
2	Өзгермелі шығындар	165000
3	Маржиналдық табыс (1-2 жол)	120000
4	Тұрақты шығыстар	68500
5	Таза пайда (немесе зиян) (3-4 жол)	51500

Ұсынылған есепте екі саты бар: жоғарғы – маржиналдық табыс: төменгі – таза табыс есептің кезеңдік процесінде толтырылады.

Өзгермелі шығындар бойынша өнімнің өзіндік құнын калькуляциялаудың маңызды сәтін шығындар мен пайданының оңтайлы арақатынасын есептеуге арналған әдіс пен зиянсыздықты талдау калькуляциясының байланысы болып табылады.

Өзгермелі шығындар бойынша өзіндік құнды калькуляциялау турөнім бағасы деңгейіне, бизнестің әр қилы сегментінің өнімділігін ынталандыруға елеулі ықпал етеді.

Стандартты «директ – костинг» - кәсіпорынның түпкілікті мақсатына таза пайда алуға жету жүйесі деп түсініп, оның артықшылықтарына тоқталсақ:

- өзіндік құнды жарым – жартылай калькуляциялаудың қарапайымдылығы мен объектілігі, өйткені тұрақты шығынды шартты түрде бөлудің қажеттілігі болмай қалады;
- өзіндік құнды әр түрлі кезеңдердің өзгермелі шығындары, абсолютті және салыстырмалы маржа бойынша салыстыру мүмкіндігі;
- шығаруды ұлғайту үшін тиімділігі жоғары өнімді анықтау;
- өзгермелі шығыстарды, өткізу бағаларын және дайын өнім құрылымын өзгерту нәтижесінде пайда өзгерісін бақылау мүмкіндігі;
- тұрақты шығыстардың шамасын жедел бақылау үшін жағдайлар жасау, өйткені толық өзіндік құн есебінде қосымша шығыстардың бөлінбеген сомасының бөлігі бір кезеңнен екіншісіне көшеді, сондықтан бақылау нашарлайды;
- есептің талдаушылық мүмкіндіктерін кеңейту, өйткені есеп пен талдаудың байланысты бірігу процесі жүреді;
- «директ – костинг» жүйесі принциптерін басқару есебінің басқа жүйелерімен үйлестіре қолдану.

Бақылау сұрақтары:

1. Туристік өнімнің калькуляциялану тәртібі қандай?
2. Турөнімді калькуляциялауда қолданылатын бухгалтерлік жазбалар қандай?
3. Туристік өнімдердің өзіндік құнына қосылатын шығын құрамы нешінші стандартта қарастырылған?
4. Туристік өнімдердің өндірістік өзіндік құнына қандай шығындар қосылады?

5. Тікелей шығындарға қандай шығындар түрі жатады?
6. Жанама шығындарға қандай шығындар түрі жатады?
7. Туристік өнімдерді өндіру шығындарын топтастыру экономикалық мазмұнына қарай қалай топталады?
8. Инклюзив – тур дегеніміз не?
9. Пэкидж – турға анықтама бер.
10. Калькуляциялаудың мақсатына қарай шығындардың қандай түрлері қарастырылады?
11. Туристік өнімдерді өндірудің шығын есебі қандай шоттарда қарастырылады?
12. «Директ – костинг» жүйесінің артықшылықтарымен кемшіліктерін атаныз?
13. «Директ – костинг» жүйесінің өзіндік құнының калькуляциялаудан басты айырмашылықтарын атаныз?
14. Маржиналды табыс қалай анықталады?
15. Өзгермелі шығындар бойынша өзіндік құнды калькуляциялау түрөнім бағасы деңгейіне, бизнестің әр қилы сегментінің өнімділігін ынталандыруға қалай ықпал етеді?

5 – ТАҚЫРЫП. ТУРИСТІК ӨНІМНІҢ ӨТКІЗУ ЕСЕБІ

5.1. Туристік өнімнің бағалануы мен есебі

Халық шаруашылығының саласы ретінде туризм сұраныс пен ұсыныстың нарықтық санаттарына сәйкес тиіс өнім шығарады. Осыған қатысты шетелдік тұтынушыға бағдарланған халықаралық рынок пен Қазақстан азаматтарына арналған ішкі рыноктың ара жігін ажырата білу қажет.

Халықаралық туристік рынок бүгінгі күні миллиардтаған айналымды және қатаң бәсекелестікте орасан зор механизмді білдіреді, сондықтан, бірінші кезекте міндет Қазақстанға ғана тән ерекшелігі бар және сұраныс болатын туристік өнімді анықтау болып отыр. Соған байланысты рыноктың қандай сегменттерінде қазақстандық түрөнімнің жарқын болашағы бар екені көрінетін болатын.

ДТҰ – ның ұсынымдарын ескере отырып жүргізілген талдау мен қазіргі тәжірибенің негізінде, қазақстандық түрөнімнің екі базалық құрамдас бөлігін баса көрсетуге болады: Жібек жолы бойындағы мәдени туризм, сонымен қатар онымен тығыз байланысты экокиғалы туризм (сафари, рафтинг, орнитологиялық, треккинг, аңшылық, балықшылық). Бұл ретте экономикалық туризм үшін Жібек жолы бағытымен өтетін ресурстары бар аймақтарды: Алматы, Жамбыл, Оңтүстік Қазақстан, Шығыс Қазақстан, Ақмола облыстарын атап өткен орынды.

Орталық Азия аймағындағы туризмнің ерекшелігін ескеру қажет. Жібек жолы және оқиғалы туризм сегменттерінде шетелдік туристердің негізгі ағыны барлық көрсетілген аймақтың ішінде: Қазақстан, Шыңжаң – Ұйғыр автономиялық округі (ҚХР), Қырғызстан, Өзбекстан, Түркменистанның шегіндегі ұдайы қозғалысына бағытталған.

Сөйтіп, қазақстандық өнім тек қана кешенді орталық азия турөнімнің құрамында тиімді ұсынылуы мүмкін, сондықтан мынадай қорытынды шығады:

1. Турөнімнің институционалдық элементтері үкіметаралық деңгейде келісілуі тиіс.
2. Қазақстандық турөнім біздің аймақтағы көршілеріміздің турөнімдерінен кем түспеуі керек.

Қазақстандық туристік өнімнің ерекше белгісі оның сипатының маусымдығы болып табылады, бұл маусымнан басқа кезде нақты шаралар қабылдауды және туризмнің баламалы түрлерін дамытуды талап етеді.

Туризмнің экономика саласына әсер ететін туристік фирмалардың қызметінің шығынсыздығын анықтайтын кейбір мәселелер бойынша қазіргі экономикада туризмнің рөлі үнемі өсіп және өзгеріп тұратындығын көрсетеді. Бұрын туризмде алдыңғы қатарда болған елдер, қазір екінші және үшінші орындарға кетуде. Олардың орнына жаңа елдер келуде. Экономикалық жағынан туризмді былайша қарастырады:

- өнімді өндіру, айырбаста және бөлу саласындағы қоғамдық қатынастардың белгілі бір жинағы ретінде;
- белгілі бір өндіріс саласы мен экономикалық іс - әрекеттерді қосып, елдің халық шаруашылық кешенінің бір бөлігі ретінде;
- туризмнің елдің немесе аймақтың шаруашылық саласы сияқты зерттейтін экономикалық ғылым ретінде;
- туристік өнімді өндіретін, оны қолданатын, бөлетін және айырбастауды зерттейтін қоғамдық ғылым ретінде;
- туристік экономика жүйесінің барлық деңгейіндегі адамның мінез – құлқын зерттейтін қазіргі экономикалық теория ретінде;

Негізделген экономика жағынан қарасақ, туризм дегеніміз ол экономикалық кешен, оның дамуы ішкі себептерден гөрі, көбінесе әлемдік шаруашылық процестер мен қатынастар арқылы түсіндіріледі. Туризм – көптеген дамушы елдердің экономикалық өсуінің катализаторы. Өйткені туристер басқа елге демалысқа барғанда өндірісте өндірілген өнімнің бір бөлігін ғана апарып қоймайды, сонымен қатар онда жаңа жұмыс орнын да құрады.

Қазіргі туризм экономикалық құбылыс ретінде:

- индустриалдық түрде болады;
- туристік өнім мен қызмет түрінде көрінеді, оны жинауға және көлікпен тасуға болмайды;
- жаңа жұмыс орындарын құрайды және жаңа аудандарды игерудегі алғашқы қарлығаш, сонымен қатар ұлттық экономиканың жылдам дамуының катализаторы болады;

- туризмге мамандырылған елдің пайдасына ұлттық табысты қайта бөлу механизмі ретінде кіріседі;
- ұлттық талбыстың өсуіне, жергілікті инфрақұрылымның дамуымен жергілікті халықтың өмір деңгейінің өсуінде мультипликатор рөлін атқарады;
- жоғарғы деңгейдегі әсерлікпен және инвестицияның жылдам қайтарылуымен сипатталады;
- табиғат пен мәдени мұраны қорғаудың тиімді құралы ретінде жұмыс істейді, өткені оның негізгі ресурстарының базасын осы элементтер құрайды;
- барлық шаруашылық салаларымен және адамның іс - әрекет түрлерімен сәйкес келе береді.

Туризм аймақтың немесе елдің экономикасына белсенді түрде әсер ете алады, онда ол оның шаруашылық, әлеуметтік және гуманитарлық негізінде дамиды.

Туристік өнімнің өткізу ерекшеліктеріне келетін болсақ, оның бағасы туристік кәсіпорынның нарықты ескеру тәртібімен өткізілуі тиіс. Қосымша құн салығымен қоса есептелген баға бойынша турөнімді босату және өткізу кәсіпорынның арнайы жүргізіліп отырған тіркеу журналы арқылы есептеледі. Сатылған және өткізілген турөнімге шот – фактуралары толтырылып, журналға тіркелу арқылы есепке алынады. Салық салу мақсатында өнімді өткізу кәсіпорынның есеп саясатының негізінде 2 нұсқаға бөлініп қаралады. Бірінші нұсқасында төлем талабы арқылы турөнімнің толық құны төленген жағдайда өнім өткізілген деп саналады. Екінші нұсқада кәсіпорын өнімді өткізуден түскен түсім арқылы анықтайды. Жалпы бухгалтерлік есепте өнімді өткізуден түскен табыс тұтынушының төленген құжаты арқылы растаған сомасы арқылы анықталады. Өткізу қорытындысы бойынша есеп саясатында көрсетілгендей турдың алдындағы сатылған өнім бағасы мен турдың соңындағы бағасымен анықталуы мүмкін.

Егер туристік өнімді өткізумен байланысты келесі жағдайларды ескерсек, мысалы:

1. туристік кәсіпорын турөнімді туроператор ретінде өткізсе - әртүрлі қызмет көрсету құқығын өзі орындаған кезде, яғни көлікпен тасымалдау қызметі, қонақ үйдегі жатар орны мен тасымалдау және жол жүру билетімен қамтамасыз ету.
2. туристік кәсіпорын турөнімді турагент ретінде өткізсе – басқа фирмаларға турөнімді ұсынған жағдайда.
3. туристік кәсіпорын басқа фирмалардан турөнім сатып алып қайта өткізген жағдайда.
4. туристік кәсіпорын турөнімді басқа фирмаларға тауарға айырбастаған жағдайда, онда осы құблысты ескере отырып төмендегідей бухгалтерлік жазбалар береміз. Туристік жолдамаларды өткізуде мына бухгалтерлік жазбалар жүзеге асырылуы қажет:

а) туристік өнімдерді өзіндік құны есептен шығарылғанда: 7010 «Өткізілген өнімнің және көрсетілген қызметтердің өзіндік құны» шоты дебеттеліп, 8110 «негізгі өндіріс» шоты кредиттеледі.

ә) сатып алушыға шотты ұсынғанда:

1210 «Сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің қысқа мерзімді дебиторлық берешегі» шоты дебеттеліп, 6010 «Өнімдерді сатудан және қызмет көрсетуден алынатын кіріс» шоты кредиттеледі.

б) ҚҚС сомасына:

1210 «Алынуға тиісті шоттар» шоттар дебеттеледі, 3130 «ҚҚС» шоты кредиттелді.

в) сатып алушыдан төлемдер келіп түскен жағдайда:

1030 «Ағымдағы банктік шоттардағы теңгемен ақша қаражаты», 1010 «Кассадағы теңгемен ақша қаражаты» шоты дебеттеледі, 1210 «Сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің қысқа мерзімді дебиторлық берешегі» шоты кредиттеледі.

Қолма – қол есеп айырысумен туристік жолдамаларды өткізуде:

а) түскен түсім сомасына:

1010 «Кассадағы теңгемен ақша қаражаты» шоты дебеттеледі; 6010 «Өнімдерді сатудан және қызмет көрсетуден алынатын кіріс» шоты кредиттеледі.

ә) ҚҚС сомасына:

1010 «кассадағы теңгемен ақша қаражаты» шоты дебеттеледі, 3130 «ҚҚС» шоты кредиттеледі.

б) бюджетке аударылған ҚҚС слмасына:

3130 «ҚҚС» шоты дебеттеледі, 1030 «Ағымдағы банктік шоттардағы теңгемен ақша қаражаты» шоты кредиттеледі.

Есептік кезеннің соңында:

а) қорытынды табысты кеміту шығындары есептен шығарылады:

5600 «Жиынтық табыс» шоты дебеттеледі, 7010 «Өткізілген өнімнің және көрсетілген қызметтердің өзіндік құны» шоты кредиттеледі.

ә) жиынтық табысты көбейтетін табыс есептен шығарылған жағдайда:

6010 «Өнімдерді сатудан және қызмет көрсетуден алынатын кіріс» және 5600 «Жиынтық табыс» шоттары дебеттеледі, 7210 «Әкімшілік шығындары», 7110 «Өнімдерді сату және қызметтер көрсету бойынша шығыстар» шоттары кредиттеледі.

б) корпоративтік табыс салығы есептелді – 30 % 7700 «корпоративтік табыс салығы» шоты дебеттеледі, 3110 «Төлеуге ағымдағы корпоративтік табыс салығы» шоты кредиттеледі.

в) жиынтық табысты кемітуге табыс салығы бойынша шығындар есептен шығарылғанда:

5600 «жиынтық табыс» шоты дебеттеледі, 7700 «Корпорациялық табыс салығы бойынша шығыстар» шоты кредиттеледі.

г) таза табыс анықталып есептен шығарылғанда 5600 «Жиынтық табыс» шоттың дебетінде, ал 550 «Бөлінбеген пайда жабылмаған зиян» шоттың кредитінде жазылады.

Бакылау сұрақтары:

1. Турөнімнің маңызды құрамдарын атаныз?
2. Турөнімнің институционалдық элементтері үкіметаралық деңгейде келісілуі тиім пе?
3. Экономикалық сала тұрғысынан туризмді алай қарастырамыз?
4. Қазіргі туризм экономикалық құбылыс ретінде иені танымыз?
5. Туризм аймақтың немесе елдің экономикасына белсенді түрде әсер ете алады ма?
6. Туризмнің дамуы оның шаруашылық, әлеуметтік және гуманитарлық негізіне жатады ма?
7. Туристік өнімнің өткізу ерекшеліктері қандай?
8. Сатылған және өткізілген турөнімге қандай құжат толтырылады?
9. Салық салу мақсатында өнімді өткізу кәсіпорынның есеп саясатының негізінде неше нұсқаға бөліп қаралады?
10. Қандай жағдайда өнім өткізілген деп саналады?
11. Бухгалтерлік есепте өнімді өткізуден түскен табыс тұтынушының төленген құжаты арқылы анықтала ма?
12. Өткізу қорытындысы бойынша есеп саясатында көрсетілгендей турдың алдындағы сатылған өнім бағасы мен турдың соңындағы бағасымен анықталу тәртібі қандай?
13. Туристік жолдамаларды өткізуде қандай бухгалтерлік жазбалар жүзеге асырылуы қажет?
14. Қолма – қол есеп айырысумен туристік жолдамаларды өткізгенде берілетін жазбаны көрсет?
15. Туристік ұйымдарда таза табыс анықталып есептен шығарылғанда қандай бухгалтерлік жазбалар беріледі?

6 – ТАҚЫРЫП. Турагенттік қызметтің есебі

Туризмдегі агенттік қызмет заңды және жеке тұлғалардың осы қызмет көрсетуге лицензиялау арқылы жүзеге асырылады. Олар жеке кәсіпкер ретінде немесе комиссиялық сыйақы алу мақсатында жұмыс істеугем мүдделі. Турагент қызмет көрсету құқығын сатып алуға кеткен шығынын жолдама құнына қосу арқылы туристік жолдама бағасын көтеріп пайда табу мақсатында етеді.

Турагенттің балансының сатып алған жолдама құны көрсетіледі. Осы жағдайда туристік мекеме кірістеу арқылы төмендегідей бухгалтерлік жазбалар беруге тиіс:

а) турөнімді сатып алып құнын кірістегенде 1350 «Өзге қорлар» шоты дебеттеліп, 3310 «Жеткізушілер мен мердігерлерге қысқа мерзімді кредиторлық берешек» немесе 4140 «Филиалдар мен құрылымдық бөлімшелерге берілетін ұзақ мерзімді берешек» шоттары кредиттелді.

б) ҚҚС сомасына 1420 «Қосылған құн салығы» шоты дебеттеледі, ал 3310 «Жеткізушілер мен мердігерлерге қысқа мерзімді кредиторлық берешек» шоты кредиттеледі;

в) туроператорға төленетін ақы сомасына 3310 «Жеткізушілер мен мердігерлерге қысқа мерзімді кредиторлық берешек» шоты дебеттеледі, ал 1030 «Ағымдағы банктік шоттардағы теңгемен ақша қаражаты» және 1010 «Кассадағы теңгемен ақша қаражаты» шоттары кредиттеледі.

Турөнімді өткізу кезінде бірқатар шығындар пайда болуы мүмкін, мысалы жарнама шығыны, маркетингтік шығындар, делдалдық мекемелерге төленетін төлем, комиссиялық жиынтықтар және де өткізуге байланысты шығындар, яғни оларды төмендегідей қарастыратын болсақ: 7110 «Өнімді сату және қызметтер көрсету бойынша шығыстар» шоты дебеттелді, ал 3310 «Жеткізушілер мен мердігерлерге қысқа мерзімді кредиторлық берешек» шоты кредиттелді.

а) ҚҚС сомасына 1420 «Қосылған құн салығы» шоты дебеттелді, ал 3310 «жеткізушілер мен мердігерлерге қысқа мерзімді кредиторлық берешек» шоты кредиттелді;

б) өнімді өткізуге кеткен басқа шығындар бойынша 7110 «Өнімді сату және қызметтер көрсету бойынша шығыстар» шоты дебеттеліп, ал 3390,3540,4170,4430 шоттары кредиттеледі.

Делдалға төленген ақша сомасы Қазақстан Республикасының Салық Кодексінің 92 бабына сәйкес азайтылады. Турөнімді өткізу кезінде төмендегідей бухгалтерлік жазба көрсетіледі:

а) өткізілген турөнімнің өзіндік құнына 7010 «Өткізілген өнімнің және көрсетілген қызметтердің өзіндік құны» шоты дебеттелді, ал 1350 «Өзге қорлар» кредиттеліп жатқызылады;

ә) Турөнімнің бағасы төленсе 1210 «Сатып алушылар мен тапсырысшылардың қысқа мерзімді дебиторлық берешегі» шоты дебеттеліп, 6010 «Өнімдерді сатудан және қызмет көрсетуден алынатын кіріс» шоты кредиттеледі.

б) ҚҚС сомасына 1250 «Сатып алушылар мен тапсырысшылардың қысқа мерзімді дебиторлық берешегі» шоты дебеттеліп, 3130 «Қосылған құн салығы» кредиттеледі.

в) Қолма – қол ақшаға сатылған турөнім сомасына 1010 «Кассадағы теңгемен ақша қаражаттары» шоты дебеттеліп, ал 6010 «Өнімдерді сатудан және қызмет көрсетуден алынатын кіріс» шоты кредиттеледі;

д) ҚҚС сомасына 1010 «Кассадағы теңгемен ақша қаражаты» шоты дебеттеледі, ал 3130 «Қосылған құн салығы» кредиттеледі;

Кезең шығындары төмендегідей көрініс табады:

а) әкімшілік қызметкерлерге еңбекақы төлегенде 7210 «Әкімшілік шығыстар», 7400 «Басқа да шығыстар» шоттары дебеттеліп, 3350,4170 шоттары кредиттелді;

б) әлеуметтік салық сомасына 7210 «Әкімшілік шығыстар», 7400 «Басқа да шығыстар» шоттары дебеттеліп, 3150 «Әлеуметтік салық» шоты кредиттеледі.

в) өзге де шығындар сомасына 7210 «Әкімшілік шығыстар», 7400 «Басқа да шығыстар» шоттары дебеттеліп, 3310,4110 шоттары кредиттеледі;

г) ҚҚС сомасына 1420 «Қосылған құн салығы» шоты дебеттеледі, ал 3310,4110 шоттары кредиттеледі.

Есепті кезеңнің соңында шаруашылық операциялардың жағдайына келетін болсақ:

а) табыстар шығындар көлемі азайтылып көрсетіледі де, 6010 «Өнімдерді сатудан және қызмет көрсетуден алынатын кіріс» шоты дебеттеліп 5510 «Есепті кезеңдегі бөлінбеген пайда жабылмаған зиян» шоты кредиттелді;

б) қорытынды табысқа түскен табысты қосып, төмендегідей жазбада көрсетеміз:

3520 «Алдыңғы кезеңдердің кірістері» шоты дебеттеліп, ал 6010 «Өнімдерді сатудан және қызмет көрсетуден алынатын кіріс» шоты кредиттеледі;

в) корпоративтік табыс салығына 7710 «Корпоративтік табыс салығы» шоты дебеттеліп, ал 3110 «Төлеуге тиісті корпоративтік табыс салығы» шоты кредиттеледі.

г) қорытынды табыстан табыс салығы бойынша шығындар шегеріледі де, 6010 «Өнімдерді сатудан және қызмет көрсетуден алынатын кіріс» шоты дебеттеліп, 7710 «Корпоративтік табыс салығы» шоты кредиттеледі.

д) таза табыс анықталғанда: 6210 «Активтердің шығуынан түскен кірістер» шоты дебеттеліп, 5510 «Есепті кезеңдегі бөлінбеген пайда жабылмаған зиян» шоты кредиттеледі.

Бакылау сұрақтары:

1. Туризмдегі турагенттік қызмет көрсету қандай құжат арқылы жүзеге асады?
2. Турагенттік қызмет көрсету қандай мақсатта қызмет етеді?
3. Турагенттің балансында сатып алған жолдама құны қалай көрсетіледі?
4. Турөнімді өткізу кезінде қандай шығындар пайда болуы мүмкін?
5. Турөнім өткізуге байланысты шығындарға қандай бухгалтерлік жазба беріледі?
6. Турөнімді өткізуге байланысты кезең шығындарына қандай бухгалтерлік жазба беріледі?
7. Есепті кезеңнің соңында шаруашылық операцияларының жағдайы қандай болады?
8. Турөнімді өткізуде таза табыс анықталғанда қандай бухгалтерлік жазба беріледі?
9. Қорытынды табыстан табыс салығы бойынша шығындар шегеріледі ме?
10. Әлеуметтік салық сомасына қандай бухгалтерлік жазба беріледі?

7 – ТАҚЫРЫП. ТУРИСТІК БИЗНЕСТЕГІ ДЕЛДАЛДЫҚ ҚЫЗМЕТТІҢ ЕСЕБІ

Дәріс жоспары

7.1. Делдалдық қызметтің және келісім шарттардың негізгі түрлері, делдалдық қызмет көрсету кезіндегі сыйақыларды анықтау.

7.2. Делдалдық қызметтің бухгалтерлік есебі.

Мақсаты

Делдалдық қызмет атқарған турагенттердің мақсаты – турөнімдерді өткізуден түсетін табыстың келісімде көрсетілген мөлшеріне орай пайда табу.

Тақырып бойынша негізгі ұғымдар:

Комиссиялық келісім, Делдалдық қызмет, Агенттік келісім

7.1. Туризмде қызмет көрсету мақсатында турөнімге өткізу жолдарына орай қызмет бірнеше түрлерге бөлінеді. Жасалатын қызмет түрлері тұлғалардың арасында делдалдық қызметке келісім жасау арқылы жүзеге асырылады. Келісім шарт келесідей түрлерге бөлінеді:

1. комиссиялық;
2. тапсырыстық;
3. агенттік.

Комиссиялық келісім шарт туристік қызметтегі ең кең тараған типі. Бұл типте бірінші жақ (комиссионер) келесі жақтың (комитетінің) тапсырмасының бір немесе бірнеше келісім шартты өзі атынан, сонымен комитеттің есебінен сыйақы алу арқылы орындауға міндетті.

Осы жағдайда, комиссионер – турагент, ал комитент – санатория немесе курорттық мекеме болып табылады. Екі жақтың келісімі бойынша есептесу 2 түрлі әдіспен жүргізілуі тиіс. Бірінші әдіс – турагенттің қатысуымен есеп жүргізілсе, 2 – ші әдісте – турагенттің қатысуы міндетті емес.

Есеп айырысу кезінде турагенттің қатысуымен комиссиялық тапсырыс санатория немесе курорттық мекеме тек турагентпен, яғни сатылған турөнімнен түскен қаражат курорттық мекемеге жолдама құнымен, ал турагентке комиссиялық сыйақы мөлшерімен турагент инкассациялық талап бойынша ағымдағы шот есебінен ұстап қалуға құқығы бар.

Екінші әдісте, санаториялық немесе курорттық мекеме комиссиялық сыйақыны жеке есептен өз ағымындағы есеп шотынан немесе кассадан ақшалай төлеуі тиіс.

Екінші тип – тапсырыстық келісім шарт, яғни бұл келісім түрінде бірінші жақ (сенген) екінші (сенімді) жақтың атынан заңды әрекеттер жасауға құқылы.

Тапсырыстық келісім шарттың негізгі міндеттері санаториялық – курорттық мекемелердің турагенттеріне берілген сенімхаттары бойынша қызмет көрсету. Яғни турагент санаториялық – курорттық мекемелердің өкілетті тұлғасы ретінде қатысуы керек, егер сенімхатты негізге алып қызмет түрін көрсеткен жағдайда. Сенімхат Қазақстан Республикасының Азаматтық

Кодексінің шарттарына қатысты толтырылады да, пайдалану мерзімі көрсетіліп, санаториялық немесе курорттық мекеме мөрімен бекітілуі тиіс.

Сенімхат өз күшін төменгі жағдайларда жояды, яғни:

- мерзімі таусылғанда;
- тапсырған сенімді тұлғаның талабы бойынша;
- сенімді тұлға бас тартқанда;
- сенімхат берген заңды тұлға өз жұмысын тоқтатқанда.

Сенімхат алған жақ бұл құжатты үшінші жаққа беруі мүмкін, егер бұл келісімінің шартында қарастырылған болса. Санаториялық немесе курорттық мекеме турөнімінің өткізілу есебін жүргізу үшін бухгалтерлік есептің қағидаларын орындау керек.

Агенттік келісімшарт бойынша қарастырсақ, онда бірінші жақ (агент) екінші жақтың (принципал) атынан сыйақы алу мақсатында заңды әрекеттер жасауға құқылы.

Келісім бойынша, агенттің өз атынан және принципалдың атынан үшінші жақпен әрекет ете отырып заңды міндетті агент бола алады.

Агенттік келісімнің жақтары болып агент (орындаушы) және принципал (тапсырушы) табылады. Туристік қызметте агент дегеніміз турагент, ал принципал – туроператор. Келісімде екі жақтың міндеттері мен құқықтарына байланысты орындалу шарттары қарастырылуы қажет. Делдалдық қызметке толтырылған келісімде комиссиялық келісім мен тапсырыстық келісім шарттарына сәйкес бір ортақ шарттар белгілері болуы мүмкін. Бір келісімнің шегінде турагенттің әртүрлі негіздегі тапсырысы болуы мүмкін, егер ол атынан және де туроператордың атынан қызмет көрсетсе.

Бұл жағдайда туроператор турагентке төлейтін сыйақы мөлшерін агенттік келісімде көрсетуі керек.

Агенттік келісімде туроператор мен турагент құқығы төмендегі жағдайларда шектеледі:

1. Туроператордың басқа ұқсас турагенттермен келісім көрсетілген аумақтарда өз еркімен келісім жасамау міндеттері қарастырылғанда;
2. Агенттердің басқа туроператорлармен аталған ұқсас немесе жартылай ұқсас аталған аумақта келісім жасамау міндеттері қарастырылғанда;
3. Агенттік келісім шарттарында көрсетілген қызмет түрлері қарастырылмаса.

7.2. Делдалдық қызметтің бухгалтерлік есебі.

Делдалдық қызмет атқарған турагенттердің мақсаты – турөнімдерді өткізуден түсетін табыстың келісімде көрсетілген мөлшеріне орай пайда табу.

Бұл іс - әрекеттің міндетті түрде келісім шарты болуы тиіс. Өнімді өткізген уақытта турагенттің пайдасына шешілетін бірыңғай тұстары бар.

Мысалы, туристік ұйымның делдалдық қызметінің кең тараған түрлерінің бірі әуе көлігінің билеттерін сату болып табылады.

ҚР – ның Көлік және коммуникация Министірлігінің азаматтық авиация Комитеті Төрағасының 25.04.2003 жылғы №182 бұйрығымен бекітілген ҚР – ның әуе жолдарына жолаушыларды, жүктерді тасымалдау ережесінде төмендегідей анықтамалар берілген:

Тасушы (тасымалдаушы) – меншік құқығында немесе басқа да заң негізінде көліктік құралы бар, жолаушы, жүк және поштаны тасымалдау қызметін көрсететін және осы қызметті көрсетуге рұқсаты немесе лицензиясы бар заңды немесе жеке тұлға.

Агент – экипаж, жолаушылар, жүктер және поштаның келуімен, жіберілуімен олардың рәсімделуімен байланысты барлық іс - әрекеттерді орындауда тасушы атынан қызмет көрсетуге өкілеттік берілген заңды немесе жеке тұлға.

Билеттерді сатуды тасушы өзінің кассасы арқылы жеке өзі де, сондай – ақ билеттерді сату бойынша агенттердің көмегімен жүзеге асыра алады.

Турфирма немесе жеке не заңды тұлға тасушымен билеттерді сату қызметін көрсетуге агенттік келісім шарт жасасқанда тасымалдаушының билеттері сату бойынша агент бола алады. Агент қызметінің төлемақысы – агенттік сыйақы деп аталады.

Агенттік келісім шарт жазба нысанында құрылады және төмендегідей шарттардан тұрады:

- агенттің өкілеттілігі;
- билеттерді сату орнының жабдықталуына техникалық және басқа да талаптар;
- агентке квалификациялық талаптар;
- екі жақтың құқықтары мен міндеттері;
- агентке сыйақы төлеу тәртіптері және сыйақы мөлшері;
- билеттерді сату туралы агенттік есептіліктің нысаны, есептілікті ұсынудың мерзімі мен тәртібі;
- қызмет ету мерзімі.

Сонымен билеттерді сатумен айналысатын туристік ұйымдар өздерінің негізгі туроператорлық және турагенттік қызметтерімен қатар агенттік рөлін атқарады.

Тасымалдауды орындау бойынша қызметтер тасымалдаушының айналымы болып табылады. Салық кодексінің 224 – бабына сәйкес, тасымалдауды рәсімдеу бірыңғай тасымалдау құжаттармен жүзеге асырылса, халықаралық тасымалдауды орындау бойынша қызметтерге нөлдік ставкамен ҚҚС салынады, ал ҚР – ның аумағында жүзеге асырылатын тасымалдау бойынша қызметтерге жалпы тәртіппен ҚҚС салынады.

Билеттерді өткізетін агент үшін билеттерді өткізу бойынша оның көрсеткен қызметінің құны, яғни агенттік сыйақы салық салынатын айналым болып табылады. Халықаралық рейстер билеттерін өткізу бойынша агенттердің көрсететін қызметтер халықаралық тасымалдау

мен байланысты қызметтерге жатпайды. Сондықтан билеттерді өткізу үшін төленетін агенттік сыйақыға бекітілген тәртіппен ҚҚС салынады.

Саялық Кодексінің 92 бабына сәйкес шегерімге салық төлеушінің жылдық жиынтық табысты алумен байланысты шығындары жатады. Егер тасымалдаушы фирма тасымалдау қызметінен көрсетуден табыс алатын болса, билеттерді сатумен байланысты барлық шығындар шегерімге жатады. Бір мысал келтірейік: «А» фирмасы туристік қызметпен айналысады және авиациялық ұйыммен жасаған келісім шарт бойынша туристерге әуе билеттерін броньдау мен сатып алуды жүзеге асырады. Әуе билеттерінің құқының фирма алдың ала туристерден қабылдайды. Бұл операциялар ақша қаражаттарын шоты мен басқа да кредиторлармен есеп айырысу шоттарының корреспонденциясымен көрініс табады, салық салынатын айналымға билеттерді өткізген үшін авиациялық агенттіктердің төлейтін комиссиялық сыйақыларының құны жатады. Бұл жағдай төмендегідей бухгалтерлік жазбалар мен көрсетіледі:

а) туристік авиабилеттердің құнын төлеуінде 1010, 1030 шоттары дебеттеліп, 3440 шоты кредиттеледі.

ә) билет құнын авиаагенттікке төлесе 3440 шоты дебеттеліп, 1010,1030 шоттары кредиттеледі.

б) авиаагенттікке төленетін комиссиялық сыйақы бойынша табыс есетелінгенде 1210 шоты дебеттеліп, 6010 шоты кредиттеледі.

в) комиссиялық сыйақы сомасының ҚҚС – на 1210 шоты дебеттеліп, 3110 шоты кредиттеледі.

г) авиаагенттіктен комиссиялық сыйақы төлемі келіп түскенде 1030 шоты дебеттеліп, 1210 кредиттеледі.

Әуе билеттерінің құны табыстар және шығындар бойынша жалпы айналымға жатпайды.

Бақылау сұрақтары:

1. Туризде делдалдық қызмет қалай жүзеге асыры алады?
2. Келісім шарт қандай түрлерге бөлінеді?
3. Комиссиялық келісім шарттың жасалу тәртібі қандай?
4. Комиссиялық келісім шарты сыйақы алу арқылы орындауға міндетті ме?
5. Тапсырыстық келісім жасалу тәртібі қандай?
6. Тапсырыстық келісім шарттың негізгі міндетгірі қандай?
7. Агенттік келісім шарттың жасалу тәртібі қандай?
8. Сенімхат өз күшін жағдайларда жояды?
9. Агенттік келісімде туроператормен турагент құқығы қандай жағдайларда шектеледі?
10. Туристік ұйымның делдалдық қызметінің кең тараған түрлерін ата?
11. Агенттік келісім шарт қандай шарттардан тұрады?
12. Агенттік сыйақы салық салынатын айналым болып табылады ма?

13. Егер тасымалдаушы фирма тасымалдау қыметін өрсетуден табысалатын болса, онда билеттерді сату мен байланысты шығындар шегерімге жатады ма?
14. Билеттерді өткізу үшін агенттік сыйақыға бекітілген тәртіппен ҚҚС салынады ма?
15. Туристің авиабилеттер құнын төлегенде қандай бухгалтерлік жазба беріледі?

8-ТАҚЫРЫП. АҚШАЛАЙ ҚАРАЖАТТАРДЫҢ ЖӘНЕ ВАЛЮТАЛЫҚ ОПЕРАЦИЯЛАРДЫҢ ЕСЕБІ

8.1. Кассадағы ұлттық және шетел валюта түріндегі қаражаттардың есебі

Мақсаты:

Кассалық операциялардың жүргізілу ерекшеліктерін анықтау
Тақырып бойынша негізгі ұғымдар:

Чек, кіріс және шығыс кассалық ордерлер

8.1. Әрбір туристік ұйымдардың және мекемелердің қолда бар нақты ақшалай қаражаттарын сақтайтын өздерінің кассасы болуы керек. Касса арнайы жабықталған, яғни едені мен төбесінен ешқандай адам кіре алмайтындай етіп жабылған, терезесі мен есігіне темірден тор қойылған және дыбыстық белгі беретін қондырғылар орнатылған, өрттен сақталатындай түрлі материалдармен қапталып жасалған бөлмеде орналастыруды қажет етеді. Кассадағы нақты ақша қаражаттары кассирдің мөрі сургуч арқылы басылып жабылатын сейфте немесе темір шкафта сақталынуы тиіс. Бұл сейфтің кілті мен сургуч басатын мөр кассирде, ал кілттің екінші данасы белгіленген ыдысқа салынып, аузы жабылып, кассирдің мөрі басылып, кәсіпорын басшысында сақталынады. Кассир жұмыс күнінің соңында кассаның тиісті жерлеріне (есігіне) мөр таңбасын басып, күзетшіге тапсыруы қажет. Кассадағы ақшаның түгелділігіне кассир толық жауап береді, егер әдейі қастандықпен немесе арам ниетпен істелген әрекет негізінде кәсіпорынға, ұйымға келтірілген шығындар болса оған жауапты есеп бөлімінің қызметкерлері. Кәсіпорындар мен ұйымдарда кассирлік жұмысқа қызметкердің тағайындалғаны, орналасқаны жайлы бұйрық шыққаннан кейін, касса қызметкерін касса операцияларымен таныстырып, кәсіпорын яғни шаруашылық субъектісімен кассир арасында жеке материалдық жауапкершілікке келісім шарт жасалуы міндетті. Кәсіпорын, мекеме немесе ұйым өздерінің есеп айырысу шотынан нақты ақшаны сол есеп айырысу шоты ашылған банк мекемесі берген чек кітапшасы арқылы ғана ала алады. Банк мекемесінен нақты ақша алу үшін кәсіпорынның, ұйымның, яғни субъектінің касса қызметкері чек кітапшасындағы парақты толтырады. Бұл чек парағын толтыру барысында чекке алынғалы отырған, яғни кәсіпорынның, ұйымның, субъектінің

жұмсауға тиісті нақты ақша қаражаттарының сомасы және бұл соманың қандай мақсатқа жұмсалатындығы жазылып көрсетілуі тиіс. Толтырылған чекке кәсіпорынның, ұйымның, яғни субъектінің бас бухгалтері және басшысы қол қойып, осы субъектінің мөрі басылады. Барлық толтыруға тиісті ақпараттар толтырылмайынша, чекке қол қоюға болмайды. Сонымен қатар чекке лауазымды адамдардың, яғни қол қоюға тиісті адамдардың қолы қойылмаса (біреуінің қолы қойылмаған жағдайда), мөр басуға рұқсат етілмейді. Кәсіпорынның, ұйымның, яғни қандай да болмасын шаруашылық субъектісінің касса қызметкері банк мекемесінен нақты ақша аларда банк бақылаушысының қатысуымен ақшаны санап алуы тиіс. Сонымен қатар банк мекемесінен алынған нақты ақша сол алынған күні кәсіпорынның, субъектінің кассасына кіріске алынуы керек. Ол үшін кәсіпорынның, субъектінің касса қызметкері, яғни кассир кассалық кіріс ордерін толтырып, содан соң оны кассалық кітапқа жазуы керек.

Жалпы касса операцияларының есебі 1010 – «Кассадағы теңгемен ақша қаражаты» және 1040 – «Карт-шоттардағы ақша қаражаты» - деп аталатын шоттарда жүргізіледі. Кәсіпорындар мен ұйымдардың, яғни шаруашылық субъектілердің кассадағы ұлттық валюта түріндегі (теңге түріндегі) нақты ақша қаражаттарының кірісі мен шығысының (қозғалысының) есебі Қазақстан Республикасы Ұлттық банк мекемесі бекіткен кассалық операциялар есебін жүргізудің тәртібіне сәйкес жүргізілуі тиіс. Кәсіпорынның кассасына қолма-қол нақты ақшаны кіріске алу, қабылдау үшін бас бухгалтердің немесе ол сенім білдірген адамның кассалық кіріс ету ордеріне қол қоюы керек және де ақша төлеген адамға осы толтырылған кассалық кіріс ордерінің түбіртегі (квитанциясы) беріледі. Осы нақты ақшаны кассаға қабылдау барысында толтырылатын кассалық кіріс ордеріне кәсіпорынның, ұйымның аты, ақша төлеуші адамның немесе субъектінің аты-жөні қандай мақсатқа және не үшін ақша төлеп жатқандығы, сол ақша төленген уақыты (күні, айы, жылы) жазылып, кассир мен бас бухгалтердің қолдары қойылуы қажет. Кәсіпорынның, ұйымның кассасынан нақты ақша кассалық шығыс ордері немесе тиісті үлгілі түрде дайындалған басқа да ақша төлеу ведомостары, сондай-ақ кәсіпорынның, ұйымның бас бухгалтері мен басшысының қолдары қойылған ақша алу үшін жазылған өтініштер, шоттар және тағы басқа құжаттар бойынша беріледі. Бұл құжаттарға кассалық ордердің реквизиті көрсетілген штамп басылуы керек. Егер кассалық шығыс ордеріне қоса тіркелген құжаттарда шаруашылық субъектінің басшысының «рұқсат етемін» деген жазуы және қолы қойылған болса, онда кассалық шығыс ордеріне оның қол қоюы аса қажет болып саналмайды. Субъектінің кассасынан адамдарға кассалық шығыс ордері бойынша ақша берген кезде касса қызметкері нақты ақша алушы адамның төл құжатын немесе өзін куәландыратын басқа да құжаттарын көрсетуді талап етеді. Сонымен қатар касса қызметкері осы көрсетілген құжаттарда берілген, яғни жазылған деректерді нақты ақша алушы адамның аты-жөнін, құжатының номерін және ол құжатты кім бергендігін, қай уақытты берілгендігін кассалық шығыс ордеріне жазуы керек. Кассадан нақты ақша

алушы адамдар кассалық шығыс ордеріне алып жатқан соманың теңгедегі бөлігін жазумен, ал тиынын сандармен көрсетеді. Кассалық кіріс ордері және оның квитанциясы, сондай-ақ кассалық шығыс ордері және оның орнына жүретін немесе оған қосымша тіркелетін құжаттарды, кәсіпорынның, яғни субъектінің бухгалтерия қызметкерлері сиямен немесе шарикті қаламсаппен анық етіп толтырулары керек. Бұл құжаттарды өзгертуге олардағы сандармен әріптерді түзетуге, өшіруге ешқандай рұқсат етілмейді. Кассалық кіріс және кассалық шығыс ордерлерін немесе олардың орнына жүретін құжаттарды кассаға берместен бұрын бухгалтерия қызметкерлері тіркеу журналына тіркеп жазады. Кәсіпорындар мен ұйымдарда жұмысша-қызметкерлерге жәрдемақы, сыйақы, еңбекақы төлеу үшін ведомостары қолданылады. Бұл ведомостар тіркеу журналына еңбекақы, жәрдемақы және сыйақыларды төлеп, үлестіріп болғаннан кейін ғана тіркеледі. Кассалық кіріс ету немесе кассалық шығыс ету ордерлері, сондай-ақ олардың орнына жүретін құжаттар бойынша кассаға немесе кассадан нақты ақшаны қабылдауға немесе төлеуге тек қана осы құжаттар толтырылған күні ғана рұқсат етіледі. Кәсіпорынның кассасына нақты ақшаны қабылдау немесе кассадан ақша төлеу барысында касса қызметкері кассалық кіріс және кассалық шығыс ордерлерінің дұрыс толтырылғандығын, бұл құжаттарда кәсіпорын басшысы мен кәсіпорын бас бухгалтері қолдарының болуын және ордерлерде көрсетілген қосымша құжаттардың түгелдігіне тексеру жүргізуге, яғни қадағалауға міндетті. Бұл операциялар орындалғаннан кейін құжаттардың тиісті жеріне касса қызметкері өз қолын қоюы керек. Касса операцияларының есебі кассалық кітапқа тіркелуі қажет. Бұл кітапты касса қызметкері жүргізеді. Кассалық кітаптың беттері (парақтары) номерленіп және оған жіп өткізіліп, кәсіпорын басшысы мен бас бухгалтері қолдарын қойып, қуәландыруы керек. Кәсіпорынның, ұйымның кассасына келіп түскен, кіріс етілген немесе кәсіпорынның, ұйымның кассасынан төленген, яғни шығысталған ақша қаражаттарының кімнен келіп түскендігін немесе кімге не үшін төленгендігін білу үшін ол операцияларға толтырылған құжаттардың номері және бухгалтерлік жазулар, сонымен қатар кіріске алынған немесе шығысталған сомалар кассалық кітапқа жазылуы шарт. Күн сайын кәсіпорынның, ұйымның касса қызметкері кассадағы нақты ақша қаражаттарының қалдығын жұмыс күнінің соңында санап және оның сомасын кассалық кітапқа жазады. Бұл кассалық кітаптағы деректерге өзгеріс енгізуге, өшіруге, түзетуге жол берілмейді және де касса операциялары мен ондағы жүргізілетін, толтырылатын құжаттардың дұрыстығына субъектінің бас бухгалтері бақылау жасап отыруы керек. Кәсіпорынның, ұйымның немесе мекемелердің кассадағы шетелдік валюта түріндегі нақты ақшаларының есебі үшін өз алдына бөлек кассалық кітап ашылады. Сонымен қатар бұл жағдайда кассалық операциялар бойынша толтырылатын барлық құжаттарда кіріске алынған, яғни келіп түскен және де шығысталған, кассадан төленген ақша қаражаттарының сомасы шетел валютасымен де және сол күнгі бағам (курс) бойынша ұлттық валютаға (теңге) айналдырылып та жазылады.

Жалпы кәсіпорынның кассасындағы шетел валютасы түріндегі ақша қаражаттарының есебі кассадағы ұлттық валюта түрінде нақты ақша қаражаттарының есебіне ұқсас жүргізіледі.

1010 – «Кассадағы теңгемен ақша қаражаты» және 1040 – «Карт-шоттардағы ақша қаражаты» - деп аталатын шоттар бойынша жүргізілетін операциялардың есебі: кредиті бойынша номері бірінші журнал-ордерде, ал дебеті бойынша осы журнал-ордердің ведомосында жүргізіледі. Яғни кассаның кірісі бойынша операциялар №1 санды журнал-ордердің ведомосында, ал шығысы бойынша операциялар №1 санды журнал-ордерде есептелініп жүргізіледі.

9-ТАҚЫРЫП. ТУРИСТІК КОМПАНИЯДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ НӘТИЖЕЛЕРДІҢ ЕСЕБІ.

9.1. Табысты тану және бағалау

Мақсаты

Түрөнімдерді сатудан түскен табыстың танылуын анықтау
Тақырып бойынша негізгі ұғымдар:

Табыс, Әділ құн, пайыздық табыс, лицензияланған төлемдер, дивидендтер

9.1. 18 IAS Халықаралық қаржы есептілігінің стандарты бойынша қаржы есептілігін дайындау және таныстыру принциптерінде акционерлердің салымдарымен қатысы жоқ капиталдың көбеюіне әкеліп соқтырған есепті кезеңінің ішінде активтердің көбеюі немесе азаюы немесе міндеттемелердің азаюы нысанында табыс экономикалық пайданың ұлғаюы ретінде танылады. Табысқа компанияның түсімі де, басқа да түсімдер кіреді. Компанияның табысы – олар қызметтің әдеттегі түрлерінен келіп түскен қаражаттың түсуі, олар әр түрлі аталады, оның ішінде сату, сыйақы, пайыздар, дивидендтер және лицензиялық төлемдер. Осы стандарттың мақсаты белгілі бір операциялардың және жағдайлардың түрлерінен пайда болатын табыстардың есептеу тәртібін анықтауынан тұрады.

Табысты есепке алу кезіндегі басты мәселе оны тану кезеңін анықтаудан тұрады. Табыс компанияның сенімді түрде өлшенетін болашық пайданы алу мүмкіндігі болған жағдайда танылады. Осы 18-ші стандарт бұл белгілерді қанағаттандыратын жағдайларды анықтайды және осылайша табыс танылады. Сонымен қоса, оның ішінде бұл белгілерді қолдану бойынша тәжірибелік нұсқаулар бар.

1. Осы бухгалтерлік стандарт мынадай операциялар және жағдайлардан пайда болатын табысты есептеуде қолданылуы керек:

- түрөнімді сатудан;
- қызметтерді көрсетулерден;
- пайыз, лицензияланған төлемдер және дивидендтер әкелетін

компания активтерін басқа жақтарымен пайдаланудан.

Турөнімдерге компанияның сату үшін шығарған, немесе қайта сату үшін сатып алынған өнімі кіреді, оның ішінде, бөлшек саудамен айналысатын саудагер қайта сату үшін сатып алынған турөнімдер немесе жер мен басқа да мүлік.

Қызмет көрсетуге белгілі бір мерзім ішінде шартта келісілген компанияның міндеттерді атқаруы. Қызметтер бір кезең ішінде немесе бірден көп кезеңдерде көрсетілуі мүмкін. Қызмет көрсетуге арналған кейбір шарттар құрылыс шарттарымен тікелей байланысты, мысалы, жоба жетекшілері және архитекторларға қызмет көрсетуге арналған шарттар. Бұл шарттардан келетін табыс осы стандарттарда қаралмайды, бірақ 11 – «Құрылыс салуға жасалған шарттар» IAS Халықаралық стандартпен белгіленген құрылыс шарттарының талаптарына сәйкес көрінеді.

Компания активтерін басқа ұйымдардың пайдалануы табыстың мынадай нысандарда пайда болуына әкеліп соқтырады:

1. пайыздар – ақша қаражатын немесе оның баламаларын, компанияға тиесілі соманы пайдаланғаны үшін төлемдер;
2. лицензияланған төлемдер – компанияның ұзақ мерзімді активтерін, мысалы, патенттерді, тауар белгілерін, авторлық құқықтарды және компьютерлік бағдарламалық қамтамасыз етуді пайдаланғаны үшін төлемдер;
3. дивидендтер – пайданы акционерлік капиталды иеленушілер арасында олардың белгілі бір сыныптың капиталына қатысуына қарай теңбетең бөлу.

Табыс – компанияның әдеттегі қызметі барысында, осындай ағын акционерлердің жарналары есебінен болатыннан өзге капиталдың ұлғаюына әкеліп соқтырғанда туындайтын кезең ішіндегі экономикалық пайданың жалпы ағыны.

Әділ құн – жақсы хабардар, осындай мәмілені жасауды қалаған және бір-бірінен тәуелсіз тараптардың арасында мәміле жасағанда активке ауыстыруға болатын немесе міндеттемені реттеуге болатын сома.

Табысқа тек компаниямен алынған және оның өз жеке шотына түсуі міндетті экономикалық түсімдердің жалпы түсімі. Үшінші тараптың пайдасына түскен сатылым салығы, тауарлар және қызметтерден алынатын салық және қосымша құн салығы сияқты сомалар компанияға түсетін экономикалық пайда болып табылмайды, және жеке капиталдың өсуіне әкелмейді. Сондықтан олар табыстан алынып тасталды. Агенттік қарым-қатынас кезінде тап осылай экономикалық пайданың жалпы ағыны компанияның өз капиталының ұлғаюына әкеліп соқтырмайтын принципал пайдасына жиналатын сомадан тұрады. Принципал пайдасына алынған сомалар табыс болып табылмайды. Табыс делдалдық сыйақы сомасы болып табылады.

Табысты бағалауда төмендегідей талаптар қойылады:

1. табыс алынған немесе алынуға тиіс қарама-қарсы ұсыну әділ құны бойынша бағалануы тиіс.

2. операциядан пайда болатын табыс сомасы, әдетте, компания және сатып алушы немесе акцияны пайдаланушы арасындағы шартпен анықталады. Ол компаниямен ұсынылатын қандай да бір сауда жеңілдігінің сомасы немесе санға жеңілдіктерді ескере отырып, алынған немесе алынуға тиіс қарама-қарсы ұсыну әділ құн бойынша бағаланады.

3. көпшілік жағдайда қарама-қарсы ұсыну ақша қаражаты немесе оның баламалары нысанында ұснылады, ал табыс сомасы – алынған немесе алынуы күтілетін ақша қаражаттарының немесе оның баламаларының сомасы. Алайда, ақша қаражаттарын немесе оның баламаларының табыстың кейінгіге қалдырған жағдайда қарама-қарсы ұсынудың әділ құны алынған немесе алынуы күтілетін ақша қаражаттарының номиналды сомасынан азырақ болуы мүмкін. Мысалы, компания сатып алушыға пайызсыз кредит ұсынуы мүмкін немесе тауарларды сату кезінде қарама-қарсы ұсыну ретінде одан нарықтағыдан төмен пайыз ставкасын алуға вексель қабылдай алады. Шарт шын мәнінде қаржы операциясы ретінде болғанда, қарама-қарсы ұсынудың әділ құны шартты пайыз ставкасының көмегімен барлық болашық түсімдердің дисконттауымен анықталады. Пайыздың ендірілген ставкасы – ұқсас төлем қабілеттілік рейтингімен эмитенттің бірдей қаржы құралына арналған басым ставкадан; не қаржы құралының номиналдық сомасына дисконт ретінде қолдану олардың қаржы құралдарымен төлем жасаған кезде тауарлар мен қызмет көрсетулердің ағымдағы сату бағасын алуға мүмкіндік беретін пайыздық ставкадан тұратын нақтырақ анықталатын шама.

Әділ құн мен тиісті қарама-қарсы ұсынудың номиналдық сомасы арасындағы айырма, сонымен қоса 39 – «Қаржы құралдары – тану және бағалау» IAS Халықаралық стандартқа сәйкес пайыз кірісі ретінде қабылданады.

Турөнімдер немесе қызметтер сипаты және көлемі жағынан бірдей турөнімдер немесе қызметтерге айырбасталған жағдайда, айырбас табыс пайда болатын операция ретінде қаралмайды. Бұл белгілі бір жерде уақытша негізде сұранысты қанағаттандыру үшін әр түрлі жерлерде жабдықтаушылар қорды ауыстырған кезде азық-түлік өнімдерінде жиі болады. Ерекшеленетін турөнім немесе қызметтер тауарлар сатылғанда немесе қызметтер көрсетілгенде айырбасталса, онда айырбас табысты жасайтын операция ретінде қаралады. Табыс ауыстырылған қаржы құралдары немесе оның баламасы сомасына түзетілген алынған тауарлар немесе қызметтердің әділ құны бойынша өлшенеді. Алынған турөнімдердің немесе қызметтердің әділ құны сенімді өлшене алмаған жағдайда, табысы ауыстырылған қаржы құралдары немесе оның баламасы сомасына берілген тауарлардың немесе қызметтердің әділ құны бойынша өлшенеді.

Осы стандартта ұсынылған тану критерийлері әдетте әр мәміледе бөлек қолданылады. Алайда белгілі бір жағдайда оның мазмұнын көрсету үшін мәміленің бөлек бөлінген элементтеріне қолданылу керек. Мысалы, тауардың сату бағасы әрі қарайғы қызмет көрсетуі үшін белгілі бір сомаға ие болған жағдайда, бұл сома қызмет көрсету кезеңінің ішінде табыс ретінде

тасымалданып, танылады. Және керісінше, тану критерийлері олардың байланысы коммерциялық тиімділігі жалпы мәміле топтамасына сілтемесіз анықталуы мүмкін болған жағдайда екі немесе одан да көп мәмілелерге бірдей қолданыла алады. Компания тауарды сатып, осы уақытта болашақта түрөнімді сатып алуға бөлек мәміле жасай алады, осылай бірінші мәміленің нәтижесін төмендетеді; осындай жағдайда екі мәміле бірге қаралады.

Түрөнімдерді сатудан түскен табыс мынадай аталған талаптар қанағаттандырылғаннан кейін танылуы тиіс:

- компания сатып алушыға түрөнімді иеленумен байланысты елеулі тәуекелдерді және сыйақыларды аударғанда;
- компанияның әлетте иелену құқығымен байланысты қауымдасатын және сатылған түрөнімдерді бақыламайтын дәрежеде басқаруға қатыспағанда;
- табыс сомасы сенімді өлшенгенде;
- компанияға мәмілемен байланысты экономикалық тиімділіктің пайда болуы ықтимал болып табылғанда;
- мәмілемен байланысты кеткен немесе күтілетін шығындар сенімді өлшенуі мүмкін болғанда.

Компанияның сатып алушыға иеленумен байланысты елеулі тәуекелдерді және сыйақыларды аударғанда беру кезін бағалауы мәміленің шарттарымен танысуын талап етеді. Көпшілік жағдайда иеленумен байланысты елеулі тәуекелдерді және сыйақыларды аударғанда меншіктенудің заң құқығын берумен немесе меншікті сатып алушыға берумен сәйкес келеді. Бұл көпшілік бөлшектеп сатуда болады. Иеленумен байланысты елеулі тәуекелдерді және сыйақыларды аударудың басқа жағдайларында бір уақытта меншіктенудің заң құқығын берумен немесе меншікті сатып алушыға берумен сәйкес келмейді.

Егер компания иеленудің елеулі тәуекелдерін сақтап қалса, мәміле сату болып табылмайды және ол бойынша табыс танылмайды. Компания бірқатар жағдайда иеленудің елеулі тәуекелін сақтай алады. Компанияның иеленумен байланысты елеулі тәуекелдерді және сыйақыларды сақтап қалу жағдайларына мысалдар:

- стандартты кепілдеме міндеттерімен өтелмейтін қанағаттандырылмаған қызмет үшін жауапкершілікті сақтап өалғанда;
- нақты сатудан алынған табыстар тауарларын сату нәтижесінде сатып алушымен алған табыспен байланысты болғанда;
- жіберілген тауарлардың қондырылуы міндетті болғанда, ал қондыру компаниямен орындалмаған шарттың айтарлықтай бөлігін алып отыр;
- сатып алушы сату шартында анықталған себептермен және компанияның пайда алуына сенімі болмаған жағдайда сату мәмілесін бұзуына құқығы бар.

Егер компания иеленумен байланысты елеусіз тәуекелдерін сақтап қалса, мәміле сату болып табылады және ол бойынша табыс танылады. Мысалы, сатушы оған тиесілі соманың жинақталуын қамтамасыз ету үшін өзіне меншіктік заң құқығын қалдыруы мүмкін. Осындай жағдайда егер компания иеленумен байланысты елелулі тәуекелдерін және сыйақыларын аударса, мәміле сату болып табылады және табыс танылады. Иеленудің елеусіз тәуекелін сақтайтын компанияның тағы бір мысалы ретінде, клиенттің сатып алғанына қанағаттанбаған жағдайда, ақшаның қайтарылуына кепіл болатын бөлшек сауда дүкені бола алады. Егер сатушы болашақ қайтарымларлы сенімді бағалай алса және алдыңғы тәжірибе мен басқа да елеулі факторлар негізінде қайтару бойынша міндеттемені өзіне алса, мұндай жағдайларда табыс сату кезінде танылады.

Компанияға экономикалық пайданың мәмілемен байланысты тиісті ағынның пайда болуы ықтимал болған жағдайда ғана табыс танылады. Кейбір жағдайларда қарама-қарсы ұсыныс алмағанға дейін немесе бар белгісіздік жойылмағанға дейін ол ықтимал бола алмайды. Мұндай белгісіздік, мысалы, осы шетел мемлекетінде жүзеге асырылған сату бойынша тиісті қарама-қарсы ұсыныстарды жіберуге шетел мемлекеттерінің органдары рұқсат беруіне қатысты болуы мүмкін. Рұқсат берілгеннен кейін белгісіздік жойылады және табыс тиісінше танылады. Алайда табысқа қосылып кеткен соманы инкассациялау туралы белгісіздік пайда болған кезде соңына дейін алынбаған сома, немесе алынуы ықтимал болған сома басынан танылған табыс сомасының түзетуі сияқты емес, шығыс ретінде танылады.

Сол мәмілеге немесе басқа жағдайға қатысты табыс және шығыстар бір мезгілде танылады; Бұл – табыс және шығыстың сәйкестігі деп аталады. Егер табыстың танылуы үшін керекті басқа талаптар орындалса, шығыстар, соның ішінде кепілдік міндеттемелері және тауарларды тиіп жөнелтуден кейін пайда болған басқа шығындар сенімді бағалануы мүмкін. Алайда шығындардың сенімді бағаланбаған жағдайда табыс таныла алмайды, мұндай жағдайда тауарды сатқаннан кейін алынған кез келген қарама-қарсы ұсыну міндеттеме ретінде танылады.

Қызмет көрсету болжанын мәміленің нәтижесі сенімді бағалана алған жағдайда, осы мәмілемен байланысты табыс есеп беру күніне мәміленің аяқталу сатысына қатысты танылуы тиіс. Мынадай талаптар орындалса, мәміленің нәтижесі сенімді бағалануы мүмкін:

- табыс сомасы сенімді өлшенсе;
- компанияға экономикалық пайданың мәмілемен байланысты тиісті ағынның пайда болуы ықтимал болып табылса;
- есепті күнгі жағдайы бойынша мәміленің аяқталу сатысын сенімді өлшеу мүмкіндігі болса;
- мәмілені жүзеге асыру үшін келтірілген шығынды және оны аяқтау үшін қажетті шығынды сенімді өлшеу мүмкіндігі болса.

Мәміленің аяқтау кезеңі бойынша табыс тану көбінесе «дайын болуына қарай» әдісі деп атайды. Осы әдіске сәйкес табыс қызмет көрсету

кехзінде танылады. Осы негіздегі табысты тану қызмет көрсету бойынша қызмет масштабы туралы және есеп кезеңі ішіндегі қызмет нәтижелері туралы маңызды ақпаратты қамтамасыз етеді. 11 – «Құрылыс салуға жасалған шарттар» IAS-та табыстың тануын осы негізде қажет етеді. Аталған стандарттың талаптары жалпы табысты және қызмет көрсетуді болжап отырған мәміле бойынша тиісті шығыстарды тану үшін қолдануға болады.

Сәйкес келетін ағымның компанияға мәмілемен байланысты экономикалық пайданың шығуы ықтимал болған кезде ғана табыс танылады. Алайда, табысқа кірген соманың инкассациялануы жөнінде белгісіздік туған жағдайда, соңына дейін алынбаған сома немесе өтелу мүмкіндігі жойылған сома, басынан танылған табыс сомасының түзетуі сияқты емес, шығыс ретінде танылады.

Компания мәмілеге қатысқан басқа жақтармен мынадай:

- ұсынылуы және тараптардың алуы тиіс қызметке қатысты әрбір жақтың пікір айту құқығын;
- болжанып отырған қарама-қарсы ұсынуды;
- өзара есеп айырысу тәртібін және талаптарын келістіргеннен кейін әдетте сенімді бағалауды жүзеге асыра алады.

Компанияда әдетте қаржылық жоспарлау мен есептіліктің тиімді ішкі жүйесі болуға тиіс. Мәміленің орындалуына қарай шарт бойынша табыс пен шығындарды бағалауды тексереді және қажеттілігіне қарай қайта қарайды. Мұндай қайта қараулардың қажеттілігі шарттың нәтижесі сенімді түрде бағаланбайтынын білдірмейді. Мәміленің аяқталу сатысы әр түрлі тәсілдермен анықталуы мүмкін. Компания орындалған жұмыстың сенімді өлшенуін қамтамасыз ететінін пайдаланады. Шарттың сипатына байланысты бұл әдістер мынадай:

- орындалған жұмысты бақылауды;
- қызметтердің жалпы көлеміне пайызбен есеп беру күніне ұсынылған қызметтер, не есеп жасау күнгі келтірілген шарт бойынша шығынның мәміле бойынша жалпы шығынның бағалау шамасына теңбетең арақатынасы. Есеп дайындау күнінде келтірілген шығындарға тек осы күні көрсетілген қызметті көрсететін шығындар жатады. Шарт бойынша бағалау жиынтық шығындарға тек көрсетілген немесе көрсетілуі тиісті қызметтерді көрсететін шығындар кіреді.

Тапсырыс берушілерден алынған аралық төлемдер және аванстар көрсетілген қызметтерді көрсетпейді.

Тәжірибелік мақсат үшін, белгілі бір кезең аралығында қызметтер саны белгісіз мөлшерде көрсетілсе, егер қандай да болмасын басқа бір әдіс аяқталу сатысын жақсырақ көрсеткені туралы дәлелдеме болмаса, белгілі бір кезең ішінде табыс түзу сызықты әдіс негізінде танылады. Белгілі бір әрекет басқаға қарағанда маңызды болып саналса, табысты тану осы әрекетті жүзеге аысрғанға дейін кейінге қалдырылады.

Қызмет көрсетуді шамалайтын операция нәтижесі сенімді бағаланбаған кезде табыс тек өтелген шығыстардың тану шамасына ғана танылуы тиіс.

Мәмілені орындаудың бастапқы кезеңдерінде оның нәтижесін сенімді бағалау көп ретте қиын болады. Соған қарамастан мәмілені жүзеге асыру барысында жұмсалған шығындар компаниямен өтелу ықтималдығы болуы мүмкін. Сондықтан шарт бойынша жұмсалған шығындардың күтілетін орнын толтыру қаншалықты деңгейде болса, табыс соншалықты танылады. Мәміле нәтижесін сенімді бағалау мүмкін болмағандықтан, пайда танылмайды.

Мәміле нәтижесі сенімді бағалана алмаса және жұмсалған шығындардың өтелуі ықтимал болған жағдайда, табыс танылмайды, ал жұмсалған шығындар шығыс ретінде танылады.

Басқа ұйымдардың пайыздар, лицензиялық төлемдер және дивидендтер әкелетін компания активтерін пайдалануынан шығатын табыс мынадай жағдайларда пайда болады:

1. мәмілемен байланысты компанияға экономикалық тиімділіктің тиісті ағынының пайда болуы мүмкін болғанда;
2. табыс сомасының сенімді бағалану жағдайының негізінде танылуы тиіс.

Табыстың танылуы тиіс негіздері:

- пайыздық табыс 39 IAS Халықаралық стандартының – және AG5-AG8 параграфтарында белгіленгендей пайыздық тиімді ставкасы әдісі негізінде танылуға жатады;
- лицензияланған төлемдер тиісті шарттың мазмұнына сәйкес есептеу әдісі бойынша танылуы тиіс;
- дивидендтер акционерлердің төлемді алуына құқығы орнағанда ғана танылуы тиіс.

Пайызы бар инвестицияны сатып алу алдында төленбеген пайыздар жинақталып қалса, бұдан әрі пайыздарды алу екі кезеңге бөлінеді: сатып алу кезінде және сатып алғанға кейінгі; алғанға кейінгілердің бір бөлігі ғана табыс ретінде танылады. Үлестік бағалы қағаздарға арналған дивидендтер таза сатып алу кірісінен жарияланса, онда бағалы қағаздардың бастапқы құнынан шегеріледі. Егер осындай бөлісуді тек арбитраждық тәсілден басқасымен жүзеге асыру қиын болса, дивидендтер, үлестік бағалы қағаздардың бастапқы құнының бөлігін ашықтан ашық өтеуді білдірмесе, табыс ретінде танылады.

Егер шарт мазмұнын ескерсе отырып табысты тану үшін басқа сәйкес келетін жүйелі ұтымды негіз болмаса ғана, лицензияланған төлемдер тиісті шарттардың талаптарына сәйкес жинақталады және әдетте осы негізде танылады.

Компанияға экономикалық пайданың мәмілемен байланысты тиісті ағынның пайда болуы ықтимал болған жағдайда ғана табыс танылады. Алайда, табысқа кірген соманың инкассациялануы жөнінде белгісіздік туған жағдайда, соңына дейін алынбаған сома немесе өтелу мүмкіндігі жойылған

сома, басынан танылған табыс сомасының түзетуі сияқты емес, шығыс ретінде танылады.

Компаниялар мынадай ақпаратты ашып көрсетуі керек:

- табысты тану үшін қабылданған есеп саясатын, соның ішінде, қызметтерді көрсетумен байланысты операциялардың аяқталу сатысын анықтау үшін пайдаланылатын әдістерді;
- кезең ішінде танылған табыстың әрбір маңызды санаты сомасын, соның ішінде, мыналардан:
 - турөнімді сатудан;
 - қызмет көрсетуден;
 - пайыздардан;
 - лицензиялық төлемдерден;
 - дивидендтерден келетін табыстарды;
- табыстың әрбір маңызды санатына қосылған турөнімді немесе қызметтерді айырбастаудан келетін түсім сомасын.

Компания кез келген шартты міндеттемелерді және активтерді 37-«Бағалау міндеттемелері, шартты міндеттемелер және шартты активтер» IAS халықаралық стандартына сәйкес ашады. Шартты міндеттемелер және шартты активтер кепілдік жөндеуге жұмсалған шығындар, шағымдар, айыппұлдар және ықтимал ысырап сияқты баптарға байланысты шығыу мүмкін.

Табысты тану белгілі бір шартқа байланысты анықталады, яғни туристік өнімді сатудан, қызмет көрсетуден, туристік ұйымдардың активтерін жалға беру кезінде. Ерекшелігі сонда, экономикалық пайда келісім шартта қарастырылуына байланысты кәсіпорын қызметіне тиісті және мүмкіншілігіне пайданың сомасымен анықталады.

Табыстың танылуы тек кәсіпорынның нақты мүмкіншілігіне байланысты анықталады. Мысалы, Туристік ұйымның күмәнді дебиторлық берешегі пайда болғанда белгілі бір бөлігі кезеңді шығыс немесе алдын ала құрылған резервке жатқызылады. Бірақ қаржылық есептілікте пайданың мөлшерінің кемуі деп қаралады.

Кейде табысты тану келісім шарттың құрамдас бөліктеріне байланысты анықталады. Мысалы, турөнімнің өтімділігінің бағасы өнім бағасынан бөлек қарастырылса, яғни қызмет көрсетуіне байланысты табыс өнім сатылған кезде емес, қызмет көрсеткен кезде мойындалуы.

Табыстан алынатын корпорациялық табыс салығы төлеушілердің алынған түсім көзіне салынады. Туристік ұйымдардың қызмет көрсетуден түскен табысынан Салық Кодексінің 4-бөлімін негізге ала отырып салық салынады. Салық салынатын табыс жылдық жиынтық табыс пен осы Кодекстің 80-103, 105-114-баптарында көзделген шегерімдер арасындағы айырма ретінде айқындалады. Жылдық жиынтық табыс осы Кодекстің 91-бабына сәйкес түзетілуге тиіс.

Турөнімді өндіру мен айналымға жіберуге кеткен шығындар төмендегідей түрлерге бөлінеді:

- материалдық шығындар;

- еңбекақыға кеткен шығындар;
- амортизациялық шығындар;
- басқа да өндіру мен айналымға жібергенде кеткен шығындар.

Табысты анықтаған кезде оның көлемінен тұтынушыдан алынған салық салушының салық сомасы алынып тасталады. Сонымен қатар табыс мөлшерін салық төлеушінің тапқан табысын растайтын құжаттар арқылы ғана анықтайды. Туристтік ұйымдардың көрсетілген қызметімен байланысты табылған табысты тану салық төлеушінің таңдаған салықтық есептің мақсатты әдісін қолданумен шектеледі. Салық салу объектісі болып мыналар табылады:

- 1) салық салынатын табыс;
- 2) төлем көзінен салық салынатын табыс;
- 3) Қазақстан Республикасында қызметін тұрақты мекеме арқылы жүзеге асыратын резидент емес, заңды тұлғаның таза табысы корпорациялық табыс салығы салынатын объектілер болып табылады.

Атап айту керек, өз атымыздан немесе заңды тұлға атынан меншікті активтерді пайдалану арқылы табысқа ие болып немесе зиян шегілсе, онда үшінші жақтың тапқан табысы немесе шеккен зияны салық салу нысанында баланстық табыс немесе зиян болып танылмайды. Бұл жағдайда турагентпен үшінші жақта өзара есеп жүргізеді. Бұл құбылыс Салық Кодексінің 13-бабында «Табыс – есепті кезеңдегі кәсіпорындағы активтердің өсуі немесе құнының жоғарылауына немесе міндеттемелердің азаюына байланысты меншікті капиталдың өсуі арқылы табылған эконономикалық пайда» - деп атап көрсетілсе, «шығын – есепті кезеңдегі кәсіпорындағы активтердің азаюы немесе құнының төмендеуіне, сонымен қатар міндеттемелердің көбеюіне байланысты меншікті капиталдың төмендеуі бойынша экономикалық пайданың кемуі» - деп танылған.

Қазақстан Республикасының Бухгалтерлік есептің 7 – стандартына сәйкес «Жалпы табыс» сонымен қатар ХҚЕС «табыс» 18-ші стандартында агенттік қатынасқа дәлме дәл түсінік берілген:

«Айналымнан түсетін түсім кәсіпорынның экономикалық пайдасына шотқа түскенде ғана түсім деп танылады. Алынған салықтар кәсіпорынның капиталын өсіруге кері әсер етуіне байланысты экономикалық пайдасына шешілмейді».

Осыған орай:

а) Егер турагенттік түрөнім өндіретін болса, онда жабдықтаушылармен тікелей келісілген қызметі бойынша барлық шығындар түрөнімнің құрамына есептеліп, өнімнің өзіндік құнын 7 БЕС негізге алып құрайды. Бұл жағдайда турагенттіктің табысы болып айналымға түскен түрөнімнің сомасы есептеледі.

б) Егер турагенттік бөлек туристік қызметті үшінші жақтан немесе сенімді өкілеттің атынан өз есебінен болашақта қайтарылатын келісім арқылы жасаса, делдал ретінде онда табыс болып тек қана комиссиялық сыйақы есептеледі.

Нарықтағы бәсекелестік турагенттік қызметте бірқатар көрсетілетін қызмет түрінің маркетингтік элементтерін пайдалануға мәжбүр етеді. Жеңілдіктер, сыйлықтар түріндегі марапаттаулар, сонымен қатар айрықша қызмет түрлерін ұсыну. Осы жасалатын іс-шараларды құжаттау кезінде мамандар істі жете білмегендіктен бірқатар кемшіліктерге жол беруі салдарынан, қорытындысында салық есебіне кері әсерін тигізуі мүмкін. Мысалы: туристке қосымша қызмет көрсету мақсатында пайдаланған көлікпен тасымалдау шығынын есептеу екі нұсқада қарастырылады:

- тасымалдау шығыны туристің есебінен;
- жеңілдік акциясының түрін пайдалану арқылы.

Салық Кодексінде салық салу мақсатының негізінде табыс пен шығындар есебін жүргізу екі әдіспен жүргізілуі тиіс:

1. есептеу
2. кассалық

1. Жалпы тәртібіне байланысты есептеу әдісін салық тқлеуші табысқа салынатын салықты есептегенде жиі пайдаланады. Бұл әдістің маңызы табыстың барлық сомасы сатылған өнім немесе көрсетілген қызметтен түскен нақты ақша қаражатының түсуіне және төленуіне байланысы юолмаған жағдайда.

Туристік қызметте қызметтің көрсетілуі салық салу саясатына сәйкес материалдық тұрғыдан танылмай қажеттілікті қанағаттандыратын қызмет болып танылады. Қызмет көрсету мақсатында есептеу әдісін анықтау қызмет көрсетілген сәтте орындалады. Әдетте, салық салу заңдылықтарында нақты анықтама берілмейді, дегенмен қызмет көрсету орындалғаны туралы екі жақты пікір туу мүмкін:

Біріншіден, нақты көрсетілген күнінде. Бұл көзқарас туристік қызметте біркүндік көрсетілген туристік өнімдерге бағытталған.

Екіншіден, тапсырушыдан қабылданған сәтте. Ал, бұл көзқарас білгілі бір қызмет түріне тапсырыс берушімен туристік ұйымдардың арасында келісім жасалған уақытпен есептеледі. Бұл пікір туристік ұйымдар үшін белгілі бір мерзімге ұзартылған кешенді қызмет түрін көрсеткенде тиімді болып табылады.

Бұл жағдайды туристік ұйым есеп саясатында қарастырып, бекітуі тиіс.

Дегенмен, есептеу әдісін пайдаланған туристік ұйымдардағы шығындар есепті кезеңде табыстан алынатын салық көлемін төленгеніне қарамастан азайтуға мүмкіндігі бар. Есепке алынған салық салу күні болып – есептелген күні саналады.

Екінші әдіс кассалық әдіс деп аталады. Бұл әдісті тәжірибеде өте сирек қолданады, себебі туристік ұйымдардың аз көлемде туристік қызметтердің көрсетілген қызмет үшін түскен түсім үшін қарастырылған.

2. Кассалық әдіс салықтық заңдылықта табыс пен шығыстың пайда болуы мен нақты түскен ақша қаражатының байланысына негізделген.

Қарастырылған әдіс салық төлеуші есепті кезеңде көрсетілген қызметтен түскен табыс сомасы заңмен мөлшерленген сомадан артпаса ғана қолданылады.

Осы әдісті қолданған салық төлеуші мөлшерлі сомадан асырса онда заң бұзушы болып есептеліп бірінші әдіске, яғни есептеу әдісіне бірден жылдың басынан көшуі тиіс. Егер бұл талап орындалмаса салық салу тәртібіне кері әсерін тигізуі мүмкін.

Атап өтетін болсақ, кассалық әдістің есептеу әдісінен айырмашылығы сонда көрсетілген қызметтің сомасының мөлшерінің мерзімділігі ерекше назарға алынады.

10-ТАҚЫРЫП. ҚОНАҚ ҮЙ ҚЫЗМЕТІ НАРЫҒЫНЫҢ ҚАЛЫПТАСУ НЕГІЗІ

Дәріс жоспары:

10.1. Қазақстандағы қонақ үй бизнесінің қазіргі жағдайы.

10.2. Қонақ үй құрылымы.

10.3. Қонақ үй қызмет көрсету шығындарының есебі

Мақсаты

Қонақ үй қызметін пайдаланушылармен есеп жүргізуін, қонақ үй бизнесінің қазіргі жағдайын талқылау.

Тақырып бойынша негізгі ұғымдар:

Қонақ үй, пансионат, демалыс үйлері мен базалар

10.1. Сарапшылардың пікірінше, Қазақстанның бәсекелік артықшылығы бірегей мәдениетінде (мәдени-танымдық туризм), бай табиғи әлеуетінде (экологиялық туризм), өсіп келе жатқан іскерлік белсенділігінде (іскерлік туризм), сондай-ақ спорт және хикаялы (шұғыл) туризм сияқты демалыстың белсенді түрлерімен шұғылдану мүмкіндігінде.

Италия, АҚШ, Біріккен Араб Әмірліктері мен Түркиядағы туристік орталықтар дамуының тәжірибесі айтарлықтай.

Аталған елдердің туризм индустриясын дамыту негізіне туристік сала инфрақұрылымын, көлікті және қызмет көрсетулер салаларын дамыту жатады.

Туристік орталықтардың белсенді дамуы Италияда (Рим, Венеция), Түркияда (Бодрум, Мармарис, Анталья), АҚШ-та (Лас-Вегас, Гавай аралдары), Египетте (Каир, Гиза, Александрия), Тайландта (Бангкок) байқалды.

Осы әлемдік туристік орталықтар туризмі инфрақұрылымының негізін қазіргі заманғы үш, төрт және бес жұлдызды қонақ үйлер, театрлар, ойын-сауық орталықтары құрайды. Сонымен қатар аталған туристік орталықтардың дамуында бай тарихи-мәдени мұра мен табиғи-климаттық жағдайлардың рөлі маңызды болды.

Осы өңірлердің туризм индустриясының тиімді дамуына мемлекеттің бизнестің кәсіпкерлік бастамаларына қолдау көрсетуі, сондай-ақ туризм инфрақұрылымын қалыптастыруда мемлекеттік-жеке әріптестік ықпал етті.

Қазақстан Республикасы Статистика агенттігінің деректері бойынша 2005 жылы Қазақстан Республикасының аумағында 515 туристік объект болды, оның ішінде: 273 мейманхана, 7 кемпинг, 36 санаторий, 15 санаторий-профилакторий, 12 профилакторий, 5 емдеу-профилакторий орталықтары, 4 пансионат, 29 демалыс аймағы, 27 демалыс үйі, 24 туристік база, 35 сауықтыру лагері, 4 тау шаңғысы базасы, 13 қонақ үйі, 9 аңшылық үйі, 1 балалар мен жасөспірімдер туризмі орталығы, 7 сауықтыру кешені, 6 мұражай, 2 кесене, 1 туризм жөніндегі мемлекеттік кәсіпорын және басқалары (клубтар, қолөнершілер қалашықтары) – 5.

2005 жылғы қолданыстағы 385 қонақ үй мен басқа да орналастыру орнының 340-ы жеке меншік нысанында, 22-сі мемлекет меншігінде және 23-і басқа мемлекеттердің меншігінде болды.

Елде үш, төрт және бес жұлдызды 78 қонақ үй жұмыс істейді, қалған қонақ үйлер басқа санаттарға жатады.

Республика бойынша туристерді орналастыру объектілерін пайдаланудан түскен кіріс 2005 жылы 21156 млн. теңгені құрады, аталған кәсіпорындар көрсеткен қызмет көлемі 17737,5 млн. теңге, оның ішінде – мейрамханалары бар қонақ үйлер – 15927,0 млн. теңге, мейрамханаларсыз қонақ үйлер – 1533,3 млн. теңге, жастар жатақханалары мен таудағы туристік базалар – 57,7 млн. теңге; кемпингтер, мотельдер, автофургондар мен автотіркемелерді қоюға арналған тұрақтарда көрсетілетін қызметті қоса алғанда – 0,7 млн. теңге, қалған орналастыру объектілері – 218,8 млн. теңгені құраған.

Мамандандырылған орналастыру орындарында: 106 санаторий, пансионат, санаторий-профилакторийде 2005 жылы емдеу-сауықтыру қызмет көрсетулерін 257,4 мың адам пайдаланған, 13 демалыс базасы мен үйінде, пансионаттарда 32686 адам демалған. Неғұрлым танымал емдеу орындарына «Сарыағаш» (ОҚО), Арасан-Қапал (Алматы облысы), «Мойылды», «Баянауыл» (Павлодар облысы), «Жаңақорған» (Қызылорда облысы), Щучье-Бурабай аймағы (Ақмола облысы), «Каспий» (Маңғыстау облысы) және басқалары жатады.

Қазақстан Республикасы Статистика агенттігінің деректері бойынша 2003 жылы туризм объектілерінің негізі жаңа құралдарына 29591,8 млн. теңге, 2004 жылы 37895,2 млн. теңге, 2005 жылы 33994,3 млн. теңге инвестиция бөлінген. Бұл туризм саласына инвестиция тартудың он үрдістеріне куә болады, алайда қабылданып отырған шаралар инфрақұрылымды дамытуға және туристік индустрияны инвестициялауды ынталандыруға анық жеткіліксіз. Талдау көрсеткеніндей, елдің инфрақұрылымын дамытуға салынған инвестициялардың жалпы сомасынан туристік ұйымдардың қызметін жүзеге асыруға 2003 жылы тек 139 млн. теңге, 2004 жылы 242 млн. теңге және 2005 жылы 48,3 млн. теңге тартылған.

Туристiк қызметке жасалған талдау Астана және Алматы қалаларына шекараның арғы жағынан келген туристер сапары iскерлiк мақсатта болатынын (iскерлiк туризм) және олар сапалы әрi қызмет көрсетулердiң толық жиынтығын ұсынатын қонақ үйлерге тоқтағанды жөн санайтынын көрсеттi. Елдiң iскерлiк орталықтары – iрi қалалардағы халықаралық деңгейдегi қонақ үйлер желiсiнiң одан әрi дамуы дәл осы iскерлiк туризмге байланысты болады. Алайда, қонақ үйлердi, пансионаттарды, демалыс үйлерi мен базаларын қоса алғанда, орналастыру объектiлерiнiң материалдық базасы, сондай-ақ санаторийлiк-курорттық мекемелер моральдық және физикалық тұрғыдан тозудың жоғары шегiне жетуiмен сипатталады.

10.2. Қонақ үй құрылымы

Қонақ үйлiк кешен қызмет көрсету саласының маңызды институтының бiрi болып табылады. Қонақ үйлiк кешеннiң маңызды басты орнын қонақ үймен оның құрылымдық бөлiмшелерi құрайды. Қонақ үйлiк кешенге: қонақ үй, мейрамхана, дәрiхана, жеке саудалық ұйымдар, қоғамдық тамақтану (кiшiгiрiм барлар, кафе, буфеттер т.б.), ақша айырбастау пункты, медициналық мекемелер (мысалы, стоматологиялық кабинет), жанармай станциялары, шаштараз және т.б. кiредi.

Кез келген кәсiпорын сияқты, қонақ үйдiң де өз қызметтiк саласын қалай жетiлдiру мәселесi толғандырады. Мысалы, тұтынушылардың көбiрек келуiн жоғарылату үшiн қызмет көрсетулерiн сапалы жасау қажет және қызмет көрсету тiзiмдерiн көбейту қажет. Тек осы жағдайда ғана қонақ үй жоғары деңгейге көтерiлiп, халықаралық аттестациядан өтiп, сертификат алады.

Қонақ үй – бұл қызмет көрсетуге арналған мүлiктiк кешен (ғимарат, оның бөлiгi және басқа да мүлiк).

Қонақ үй қызмет көрсету саласына жатады, сондықтан ұйымдастырушылық шаруашылық қызметте өзiндiк ерекшелiктерi болады және ол тұтынушылардың құқығын қорғау заңының, бухгалтерлiк есеп және салық салу заңнамаларының талаптарын сақтауға мiндеттi.

Қызмет – атқарушы мен тұтынушы арасындағы өзаралық нәтижесi, былайша айтқанда тұтынушының қажеттiгiн қанағаттандыру үшiн атқарушының өз тарапынан көрсеткен қызметi (жұмысы) болып табылады. Яғни, «қызмет» түсiнiгi әмбебаптық мәндi құрайтындығын көруге болады.

Қонақ үй қызметiнiң басты сипаты болып мыналар жатады:

Бөлiнбейтiндiгi, яғни қызмет көрсету мен өндiрiс жүргiзудiң бiр уақытта жүзеге асырылуы. Қызмет қонақ үй аумағында жүредi. Қонақ үйдегi қызмет көрсетушiлер тұтынушымен байланысқа түседi, бұл деген сөз тұтынушы оны қызмет көрсетудiң ажырамас бөлiгi деп есептейдi.

Бұлардан басқа, әр нөмiрде қонақ үйде тұру тәртiбi туралы ақпарат, өртке қарсы және электр тұрмыстық құралдарды пайдалану ережелерi болуы қажет.

Қосымша ақыны қажет етпейтін қызметтің келесі түрлері жүргізілуі тиіс:

- Жедел жәрдем көрсету қызметін шақыру;
- Медициналық қорапты қолдану;
- Корреспонденцияны нөмірге әкелу;
- Қайнаған ауыз суды, ине-жіпті, асханалық жабдықтарды пайдалану.

Қонақ үйлік қызметтер тікелей немесе турагенттердің көмегімен немесе турпакет түрінде сатылады. Көрсетілген қызмет саны мен сапалығына қарай қонақ үйлік өнім келесі 3 дәрежеге жіктеледі:

- материалдық-техникалық қамтамасыз етілуі;
- номенклатурасы мен сапалық қызмет көрсетілуі;
- қызмет көрсету деңгейі.

Қонақ үйлердің қызмет көрсету деңгейіне байланысты «*» (жұлдыз)-бен анықталады. *-дар санының көбеюі қонақ үйлердің қызмет көрсету деңгейінің жоғарылауымен байланысты жіктеледі, ал мотелдер – төртеу. Жоғарғы қонақ үй дәрежесі – «* * * * *», ал төменгісі «*», жоғарғы мотел дәрежесі - «* * * *», ал төменгісі «*».

Қонақ үй мен мотелдерді ең төменгі талаптарға байланысты нақты дәрежелерге жіктеледі, яғни кез келген дәрежедегі қонақ үйге қойылатын талаптары – кез келген дәрежедегі қонақ үйде жақсы дамыған инфрақұрылым, яғни жолдарында жол жүру ережелері, қолайлы және жарықпен қамтамасыз етілген аймақ. Жеңіл көлік пен автобустардың уақытша қоюына немесе маневр жасауына, кәсіпорын атауымен оның қай дәрежеге жататындығы, сонымен қатар мейрамхана болған жағдайда оның атауы мен орналасқан жері көрсетілуі керек.

10.3. Қонақ үй қызмет көрсету шығындарының есебі

Қонақ үй қызмет көрсету шығындарының есебін жүргізілу үшін 8010 Негізгі өндіріс шотын пайдаланамыз.

Қонақ үй қызметін пайдаланушылармен есеп жүргізу үшін арнайы рәсімделген үлгідегі қызмет көрсету құжаты немесе қысқаша толтырылған келісім шарт пайдаланады.

Келісім шарт қызмет көрсетуші қонақ үйдің заңды мекен-жайы, орындаушының аты-жөні, пайдаланушылардың аты-жөні, орналасқан бөлмесінің нөмірі мен қай қабатта екені және құны көрсетілуі тиіс.

Келісім шарт пайдаланушының жеке басын куәландыратын құжат бойынша толтырылып, пайдаланатын күн санына бөлмедегі орын бағасын көбейткендегі құнын төлеуі тиіс. Қонақ үйде тұру бағасы тәуліктің жергілікті уақыт бойынша 12 сағатына есептеледі. Егер пайдаланушы төлеген күндерінен асып тұратын болса, онда 6 сағатқа төлейді. Ал пайдалану уақыты одан артса онда әрбір сағатқа есептелген бағамен төлеуі тиіс.

Кезекші жауапты қызметкер күнделікті кассалық есепті жүргізе отырып, кассалық аппараттың лентасында көрсетілген төленген ақша қаражатының төлемін есептеп бухгалтерлік бөлімге өткізуі керек. Қызмет

түрін пайдаланушыға толтырып берген банкілер қатаң есептемеден туристік фирманың кассирінің есебі бойынша жүргізіледі.

Егер қонақ үй қызметін пайдаланушының тарапынан мүлік не тағы да басқа ішкі ережені бұзу байқалса, жауапқа тартылып бүлінген мүліктің құнын кінәлі тұлғадан өндіріліп алынуы керек.

Қонақ үй шығындарын біз төмендегідей классификациялаймыз:

1. Материалдық шығындар;
2. Еңбекақы шығындары;
3. Әлеуметтік аударымдар;
4. Негізгі құралдардың тозу шығындары;
5. Күрделі жөндеуге кеткен шығындар;
6. тағы да басқа шығындар.

Туристерді орналастыруға қызмет көрсетулер – қонақ үйлермен, пансионаттармен, санаторийлермен, демалыс үйлермен және т.б. қызмет көрсету, оның шығынын туристік фирмалар серіктестік туралы келісім-шартқа сілтеме жасай отырып, тариф бойынша орнын толтырады және төмендегідей бухгалтерлік жазба беріледі:

а) тұрғаны үшін: 8400 «Үстеме шығыстар» шот дебеті, 3310 «Жеткізушілер мен мердігерлерге қысқа мерзімді кредиторлық берешек» шоты кредиті;

ә) орналастыру және тұрғызу бойынша көрсеткен қызметі үшін берешектерді төлеу:

3310 «Жеткізушілер мен мердігерлерге қысқа мерзімді кредиторлық берешек» шоты дебеті, 1030 «Ағымдағы банктік шоттардағы теңгемен ақша қаражаты», 1010 «кассадағы теңгемен ақша қаражаты», «Чек кітапшасындағы ақша», 2150 «қызметкерлердің ұзақ мерзімді дебиторлық берешегі» шоттар кредиті жазылады.

Бақылау сұрақтары?

1. Қонақ үй дәрежесіне байланысты қалай жіктеледі?
2. Қонақ үй қызметінің басты сипаты неде?
3. Халықаралық туризмді дамытуға ықпал етуші негізгі факторлар қандай?
4. қонақ үй бизнесінің Қазақстанда даму қарқыны қандай?
5. Қонақ үй қызметінің басты сипатына нелер жатады?
6. Қонақ үйлік қызметтер қандай түрде сатылады?
7. Қонақ үйлердің қызмет көрсету деңгейіне байланысты қалай белгіленеді?
8. Көрсетілетін қызмет саны мен сапылығына қарай қонақ үйлік өнім неше дәрежеге жіктеледі?
9. Қонақ үйлердің қызмет көрсету деңгейіне байланысты «*»-дар саны қанша?
10. Қонақ үй қызмет көрсету шығындарының есебін жүргізу үшін қандай шоттарды пайдаланамыз?
11. Қонақ үй қызметін пайдаланушылармен есеп жүргізу үшін қандай құжат толтырылады?
12. Қонақ үй шығындарын қалай классификациялаймыз?

13. Қонақ үйге орналастыру және тұрғызу бойынша көрсеткен қызметі үшін берешектерді төлеуге қандай бухгалтерлік жазба беріледі?

14. Егер қонақ үй қызметін пайдаланушының тарапынан мүлік не тағы да басқа ішкі ережені бұзу байқалса жауапқа тартылу кімнің тарапынан болады?

15. қонақ үйде тұру бағасы қалай есептеледі?

11 – ТАҚЫРЫП. ТУРИСТІК ҚЫЗМЕТТЕГІ ЖАРНАМА ЖӘНЕ ОНЫҢ ЕСЕБІ.

Дәріс жоспары

11.1. Жарнама түрлері.

11.2. Туроператор және турагенттегі жарнамалық қызметтегі есебі.

11.3. Жарнамалық шығындардың салық есебіндегі орны.

Мақсаты

Жарнама – адамдардың беймәлім тобына арналған және жеке немесе заңды тұлғаларға тауарларға, тауар белгілеріне жұмыстарға, көрсетілетін қызметтерге қызығушылықты қалыптастыруға немесе қолдауға арналған және оларды өткізуге жәрдемдесетін кез келген нысанда, кез келген құралдардың көмегімен тартылатын және орналастыратын ақпарат.

Тақырып бойынша негізгі ұғымдар:

Жарнама, сыртқы (көрнекті) жарнама, жөнсіз жарнама, жүгіртпе жол, тауарлар туралы ақпарат, Жарнамалауға кеткен шығындар.

11.1. Туристік қызмет көрсетудің деңгейінің жоғары болуы тұтынушыларға насихаттау жұмысының сапалы жүргізілуімен байланысты. Насихаттау қызмет саласын жарнамалау арқылы жүзеге асырылатыны белгілі. Жарнама – адамдардың беймәлім тобына арналған және жеке немесе заңды тұлғаларға тауарларға, тауар белгілеріне жұмыстарға, көрсетілетін қызметтерге қызығушылықты қалыптастыруға немесе қолдауға арналған және оларды өткізуге жәрдемдесетін кез келген нысанда, кез келген құралдардың көмегімен тартылатын және орналастыратын ақпарат. Осы ақпараттың 3 жақтың әрекет етумен орындалатыны тоқталамыз, яғни – жарнама беруші, жарнама өндіруші және жарнама таратушы.

Жарнама беруші – жарнама негізін тудырушы заңды немесе жеке тұлға.

Жарнама өндіруші – жарнама берушінің негізгі туындысын өндеп жасап шығарушы.

Жарнама таратушы – дайын жарнама өнімін әртүрлі құралдар және әдістерді пайдаланып тұтынушыларға жеткізуші.

Осы қызмет түрін көрсету №508 – ші 2003 жылы 19 желтоқсанда күшіне енген ҚР «Жарнама туралы» Заңының 3 – бабымен реттеліп, жүзеге асырылады.

Жарнаманың түрлері келесілер:

1. сыртқы (көрнекті) жарнама – жылжымалы және жылжымайтын объектілерде орналастырылған, сондай – ақ ортақ пайдаланудағы автомобиль жолдарының бөлінген белдеулеріндегі және елді мекендердегі үй – жайлардың шегінен тыс ашық кеңістікте орналастырылған жарнама;
2. жөнсіз жарнама – мазмұнына, уақытына, таратылу, орналастыру орнына және тәсіліне ҚР заңдарында белгіленген талаптардың бұзылуына жол берілген жосықсыз, дәйексіз, әдіпсіз, көрінеу жалған және жасырын жарнама;
3. жанама тұтынушылар – жарнама арналған жеке және заңды тұлғалардың беймәлім тобы;
4. жүгіртпе жол – жарнама таратудың теледидар бойынша, кино және бейнеқызмет көрсетуде берілетін тәсілі, ол теледидар экрандарында, сондай – ақ дербес мониторларда, тұрақты орналастыру объектілерінде жиынтығымен, белгілі бір ақпаратты құрайтын әріптер, цифрлар, белгілер тіркесінің тізбектесіп алмасуымен сипатталады;
5. тауарлар туралы ақпарат – ҚР заңнамасында көзделген және тауармен (жұмыстар мен, көрсетілетін қызметтермен), оның айырым белгілерімен, оны пайдалану ерекшеліктерімен таныстыру мақсатында сатып алушыға жеткізілетін тауарлар, дайындаушы, сатушы, жеткізуші туралы мәліметтер.

Жарнамалау кезінде келесі шығындар түрі келеді:

- жарнама құралдарын таратуға кеткен шығындар (кітапшалар, плакаттар, каталогтар, жарнама хаттар);
- бұқаралық ақпарат құралдары арқылы жарнамаларға кеткен шығындар;
- сыртқы жарнамаға кеткен шығындар;
- жарнамалық щиттерге жасауға кеткен шығындар;
- жарнамалық материалды жасауға кеткен шығындар;
- көрмелер мен жәрмеңке қатысуға байланысты шығындар;
- жарнамалық тауарлардың бағаларын төмендетуге кеткен шығындар үлесі.

Туристік ұйымдар қызметін жарнамалауды жарнама жасаушының жобалауда бірегей тәртіппен істелетіні анық. Жарнамалау:

- Қазақстан аумағында өз күштерімен жарнамалау қызметі;
- Жарнама таратушылардың – резидент еместердің жарнама өнімдерін дайындаудан орналастыруы;
- Жарнама таратушылардың – резидент еместердің жарнама өнімдерін өз күштерімен таратуы.

Жарнама өнімдерін дайындау ҚР Азаматтық Кодексінің 683-687 баптарына сәйкес келісім шарт жасасу арқылы орындалады. Жарнама өндіруші тапсырысты келісімді баға бойынша ҚҚС – сыз құны жарнама берушінің табысы болып табылады, Салық Кодексінің 81 және 271 – бабына сәйкес салық салу айналымы болып есептеледі.

Өндірілген жарнамалық өнімдерді тарату ҚР АҚ 846-854 баптарына сәйкес келісім шарт жасау арқылы орындалып, жарнама өнімнің экономикалық мазмұнының дәйектілігі және туралығына көз жеткізу болып табылады.

11.2. Туроператор және турагенттегі жарнамалық қызметтегі есебі

Жарнама берушінің жарнамалау түскен табысын мойындап анықтау ХҚЕС №18 бойынша танылады, яғни:

- меншікті шоттың қорытындысы бойынша түсім экономикалық тиімділігі жоғары болып есім байқалғанда;
- үшінші жақтың шешілген түсім капитал өсіміне әсер етпеуіне байланысты есептемеген жағдайда;
- агенттік қызмет көрсеткені үшін төленетін сыйақының түсімі болып есептелгенде.

Бұқаралық ақпарат құралдары арқылы туристік қызметті жарнамалау арнайы жарнама агентстваларымен келісім шарт жасау арқылы жарияланады. Келісім шарт бойынша жарнамалаушының талап тілектері толығымен орындалған жағдайда туристік ұйымда шығын есептеліп құнын анықтайды. Кеткен шығындар бухгалтерлік есептің жазбаларында төмендегідей көрсетіледі:

Дт 1610 Кт 1040 – жарнама агентствасымен келісім шартқа отырып, алдын ала төлем жасалғанда;

Дт 7110 Кт 3310 – ҚҚС сомасына;

Дт 1420 Кт 3310 – ҚҚС сомасына төленгенде;

Дт 3130 Кт 3310 - алдын ала төленген қаржы есебінен жарнама қызмет ҚҚС төлегенде;

Дт 3310 Кт 1610 – көрсетілген қызмет түріне төленгенде.

Егер жарнамалық қалқандарды туристік ұйым пайдалану мерзіміне қарай 12 айдан аса пайдаланса, онда негізгі қор есебіне алуы тиіс.

11.3. Жарнамалық шығындардың салық есебіндегі орны.

Туристік ұйымдарда корпоративтік табыс салығын салу мақсатында өндірістік шығындар құрамына жарнамалау шығындары да кіреді. Осы жағдайға байланысты жарнама шығындары төмендегідей бөлінеді:

- бұқаралық ақпарат құралдары және телекоммуникациялық желілер бойынша шығындар;
- жарнамалық қалқандары жарықтандыруға кеткен шығындар;

Жарнамалаудан түскен түсім барлық айналым бойынша алынған салық салуға негізделген кассалық әдіспен есептеледі.

Жарнамалық шығындар мөлшері салықтық есепті жыл кезеңінен есептеледі.

Мысалы, 1 тоқсан, жартыжылдық, 9 айлық болып есептеледі. Кейбір шығындар мөлшері шамадан тыс артып кетуі мүмкін. Ал жыл көлемінде шығындар мөлшері реттеліп, әрбір тоқсанда біркелкі бөлінуі мүмкін, немесе

керісінше қызмет қорытындысы бойынша реттелгенімен жыл көлемінде түсімнің деңгейінің төмендеуіне байланысты салық салу базасын азайтуға болмайды.

Мысалы, есепті кезеңнің 9 айының көлемінде туристік ұйым турөнімді сатудан 12000000 теңге түсім алды оның ішінде ҚҚС 1400000 теңге.

Осы уақыт ішінде туристік ұйым салық салу мақсатында өндірістік шығын құрамына кіретін мөлшерленген 140000 теңгенің орнына 160000 теңгеге жарнамалық шығындар шығындар жұмсады. Корпоративтік табыс салығын салу базасының бір бөлігін азайту арқылы ауқымын есептеуге болады, яғни ол есепті 96 ай ішінде 106000 теңге $(12000000-1400000)*1\%$. Мөлшерден тыс шығындар көлемі – 34000 теңге $(140000-106000)$. Бұл салық салу базасына жатқызылмайды.

Мысалы есепті жылдың қорытындысы бойынша айналымнан түскен табыс 18400000 теңге, оның ішінде ҚҚС 2900000 теңге. Бекітілген 155000 теңге шығындар көлеміне қатысты жарнамалық шығындар көлемі 154000 теңгені құрады, яғни бұл жағдайда жарнамалық шығындар салық салу мақсатында мөлшерленген шығын шамасы артып кетпегендіктен толық есептеледі.

Бакылау сұрақтары:

1. Жарнама дегеніміз және оны қалай түсінеміз.
2. Жарнама қанша тұлғаның әрекет етумен орындалады.
3. Жарнама негізін тудырушы қалай аталады.
4. Жарнама берушінің негізгі туындысын өңдеп жасап шығарушы кім.
5. Дайын жарнама өнімін әртүрлі құралдар және әдістерді пайдаланып тұтынушыларға жеткізу қандай тұлғаның мақсаты.
6. Жарнаманың түрлерін қалай бөлеміз.
7. Жарнамалау кезінде қандай шығындар түрі кетеді.
8. Жарнама өнімдерін дайындау қандай нормативті акті бойынша орындалады.
9. Жарнама өндірушінің қызметіне салық салынады ма.
10. Өндірілген жарнамалық өнімдерді тарату қандай нормативті акті бойынша орындалады.
11. Жарнама берушінің жарнамалаудан түскен табысын анықтау нешінші ХҚЕС бойынша танылады.
12. Жарнамалауға кеткен шығындар бухгалтерлік есептің жазбаларында қалай көрсетіледі.
13. Жарнамалық шығындардың салық есебіндегі орны қандай.
14. Жарнамалаудан түскен түсім салық салуға негізделген қандай әдіспен есептеледі.
15. Салынатын салыққа шығындар мөлшері қалай әсер етеді.

12 – ТАҚЫРЫП. ТУРИСТІК ҚЫЗМЕТКЕ САЛЫҚ САЛУЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Дәріс жоспары

12.1. Корпоративтік табыс салығы.

12.2. Қосылған құн салығы.

Мақсаты

Туристік агенттікке қатысты төлем көзінен алынатын табыстан алынатын салықтар түрлерін ашып көрсету.

Тақырып бойынша негізгі ұғымдар:

КТС, ҚҚС, Жылдық жиынтық табыс

12.1. Туризм саласындағы салық салудың ұйымдастырылуының ерекшеліктеріне келетін болсақ, онда қызметке салынатын салықтың кейбір түрлеріне жеке тоқталуға тура келеді.

Туристік ұйым қызметіндегі корпоративтік табыс салығының объектілеріне, яғни ҚР – ның резидентіне сәйкес екі объектісін қарастырамыз:

- туристік ұйымның салық салынатын табысы;
- төлем көзінен алынатын табыс.

Туристік ұйымның салық салынатын табысы есептік салық жылы нәтижесі бойынша келесі түрде анықталады. Салық жылы ішінде туристік ұйымның барлық алынатын табыстары кіретін жылды жиынтық табыс салығы анықталады. Бұл табыстарға түрөнімді өткізген және өндіруден түсетін табыстар, мысалға мүлікті жалға беруден, міндеттемелерді есептен шығарудан, күмәнді міндеттемелер бойынша, өтеусіз алынған мүлік, дивиденттер, сыйақылар, оң бағамдық айырма және басқа да табыстар жатады.

Жылдық жиынтық табыстың құрылымы Салық Кодексінің 80-90 бабына сәйкес анықталады.

Жылдық жиынтық табысқа түзетулер жүргізіледі: салық кодексінің 91 бабына сәйкес жылдық жиынтық табыстан кейбір табыс түрлері шегеріледі.

Салық кодексінің 92-103, 105-144 баптарына сәйкес жылдық жиынтық табыстан шегерімдер шегеріледі.

Шегерім бұл – ЖЖТ – ты алумен және салық салынатын табысты анықтау кезіндегі ЖЖТ – ты кемітетін салық төлеушінің шығыстары.

Шегерімге жатпайтын шығыстар салық кодексінің 104 бабына сәйкес анықталады.

Осылай анықталған туристік ұйымның ССТ – сы 30% мөлшерімен анықталады.

$КТС = 3\% * (ЖЖТ \text{ түзету}, ЖЖТ - \text{ шегерім})$.

Туристік ұйымның есеп қызметкеріне аса назар бөлетін бір тұсы – КТС – ғы бойынша туристік қызметтің мезгілдік сипатына байланысты аванстық төлемдерді сомасы салық жылы ішінде бірдей үлестермен төленеді. Туристік ұйымдардың алатын табыстары жыл ішінде біркелкі болмағандықтан, КТС –

ғы бойынша аванстық төлемдерді ескергендегі ақшалай қаражаттардың айлық шығыстары дұрыс жоспарлануы керек. Екіншіден, Салық кодексінің 126 бабына 8 пунктіне сәйкес болашақ салық кезеңдеріндегі аванстық төлемдердің сомасына түзету салық жылының әр айындағы туристік ұйымның алатын табысының біркелкі еместігін ескеруі керек.

Туристік агенттікке қатысты төлем көзінен алынатын табыстан алынатын салыққа сәйкес келесі табыстарды жатқызамыз:

- біріншіден, төлем көзінен ұсталынуға жататын туристік ұйым салық кезеңі ішінде табыстар алуы мүмкін. Мысалы, депозит бойынша сыйақылар. Осындай жағдайда туристік агенттікке осындай табыстарды төлейтін заңды тұлғалар анықтама беру арқылы төлем көзінен салық ұстауға міндетті. Салық кодексінің 131 бабына сәйкес төлем көзінен ұсталынатын салық сомасы салық кезеңіне туристік агенттікпен есептелген корпоративтік табыс салығы есебіне апарылады.
- Екіншіден, Салық кодексінің 131 бабына төлем көзінен ұсталынатын туристік агенттіктің басқа тұлғаларға табыс төлеген кезде табыс салығын төлем көзінен ұстауға және бюджетке аударуға міндетті.

Заңды тұлғаларға, яғни резидент еместерге табыстар төлемінің жекелеген жағдайларын қарастыратын болсақ, Салық кодексінің 178 бабына сәйкес анықталған, ҚР – да тұрақты мекемесімен байланысты емес, Салық кодексінің 180 бабында анықталған мөлшеріндегі шегерімдерді ескермей төлем көзінен ұсталымға жатады. Табыс төлемі ретінде ақшаның қолма – қол және ұзақ мерзімде берілуі, бағалы қағаздар, қатысу үлесі, табысты алушы резидент еместің міндеттемесінің есептен шығарылуы немесе есептелуі.

ҚР – ғы төлем көздерінен резидент еместердің табыстары 178 бап бойынша анықталады. 179 баптың 2 пунктіне сәйкес төлем көзінен салық салынуға ҚР аумағына сыртқы сауда операциялары бойынша өнімді жеткізумен байланысты табыстары жатпайды.

Салық кодексінің 181 бабына сәйкес резидент емес заңды тұлғаның табысынан ұсталатын төлем көзінен табыс салығы мемлекеттік бюджетке төленуге жатады:

1. Ай аяғында төлем жүргізілгендегі 5 жұмыс күні ішінде төленген табыс сомасы бойынша;
2. КТС бойынша декларацияны өткізуге арналған 10 жұмыс күні ішіндегі шегерімді ескергендегі есептелген бірақ төленбеген табыстың сомасы.

Көрсетілген салық кодексінің қелтірілген баптарынан туристік ұйымның бухгалтеріне резидент емес заңды тұлғаға табыс төлеген кезде осы табыс салық кодексінің 178, 179 бабына сәйкес төлем көзінен салық салынуға жата ма, соны анықтау керек. Егер жататын болса онда салық ұсталымын Салық кодексінің 180 бабына сәйкес жүргізуі керек. Егер резидент емес заңды тұлғамен келісім шартта салық ұсталымы қарастырылмаса және төленуге

барлық табыс сомасы жатса, резидент емес үшін табыс салығын туристік ұйым өзінің меншік қаражаттарынан төлейді.

Салық кодексінің 181 бабына сәйкес бекітілген резидент еместің табысынан табыс салығы бюджетке мерзімінде төленуі тиіс.

Бұл жағдайда Салық Кодексінің 182 бабына сәйкес туристік ұйым төлем көзіне табыс салығын ұстап қалу жөнінде міндеттеме туындаған есепті тоқсаннан кейінгі айдың 15 – нен кешіктірмей, тіркелген жері бойынша салық органдарына төлем көзінен алынған табыс салығы жөніндегі тоқсан сайын есептік табыс етуге міндетті.

Қазақстандық туристік ұйымдардың резидент еместерге табыстар төлемінің кең тараған жағдайы болып Қазақстандық туристік ұйымдармен жіберілетін туристерге резидент еместердің көрсететін туристік қызметтің төлемі болып табылады. Өйткені, ҚР территориясында резидент еместердің көрсететін қызметі төлем көзінен ұсталынатын табысқа кірмейді. Осыған сәйкес Қазақстандық туристік ұйым табыс салығының ұсталымын жүргізбейді.

Қазақстандық туристік ұйым резидент еместердің арасындағы сыртқы саудалық контрактісі бойынша алынған өнімнің құнын төлеген кезде табыс салығын ұстауға байланысты міндеттемелер Салық кодексінің 179 бабына 1-3 пунктіне сәйкес табысты ұстау міндеттемесі жүктелмейді.

Мына мысалды қарастырсақ: Бас офис Еуропада орналасқан, ал Алматыда оның филиалы. Бас ұйымның өкілдері Алматыға іс сапармен келеді. Бұл жағдайда туристік агенттік арқылы филиал бас ұйымның өкілдеріне визаны алуға және сыртқы істер Министрлігіне шақыруды ұйымдастыруға жәрдемдеседі. Филиал VIP сервис қызметін төлейді.

Салық кодексінің 92 бабына сәйкес шегерімдерге керекті құжаттар болған жағдайында салық төлеушінің өз ЖЖТ – ты алуымен байланысты шығындар жатады.

Бұл жағдайда көрсетілген шығындар қызметкердің көзқарасы бойынша өкілеттік шығындарға жатқызылуы мүмкін емес. Сонымен қатар осы жағдайда жеке тұлғалардың табысы бас ұйымның өкілеттеріне, яғни VIP сервис қызметі, виза және тағы басқа түрінде табыстар пайда болады. Бұл табыстың төлем көзінен табыс салығын міндетті түрде ұстау керек.

12.2. Қосылған күн салығы.

Қосылған күн салық бойынша ҚР Салық кодексінің 208,209 баптарына сәйкес жалпы бердей тәртіпте туристік ұйым салық төлеуші болып табылады. Тур ұйым салық кодексіне сәйкес салық органына ҚҚС – ғы бойынша есепке тұру туралы 15 күнтізбелік күн ішінде өтініш беруі тиіс. Мемлекеттік тіркеуге салық төлеуші ретінде тіркелгеннен күннен бастап салық төлеуші болып есептелінеді. Салық органына тіркелгеннен кейін, салық органы ҚҚС – ғы бойынша тіркеу құжатын береді.

ҚҚС – ғы бойынша нысан салық салынатын айналым мен салық салынатын импорт болады. Салық салынатын айналымға тауар, жұмыс,

қызмет көрсету – ҚР бойынша жүзеге асырылады. Салық салынатын импортқа шет елден ҚР аумағына кіретін тауар және қызмет түрлері жатады.

Туроператордың ҚҚС есебін жүргізу ретін қарастыратын болсақ, әлбетте істелетін жұмысының 3 түрлі нұсқасында назар аударамыз. Яғни шығатын туризм, кіретін туризм және ішкі туризм.

Шығатын туризм бойынша турфирма турпакет құқығы резидент емес туристерге қызметін көрсетуге құқылы. Мына бір жайтқа назар аудару қажет: резиденттің сақтандыру ұйымы бойынша сақтандыру қызметіне ҚҚС – ғы салынбайды. Бұл қызметтер ҚР Салық кодексінің 227 бабына көрсетілген.

Туристерді тасымалдау қызметіне салық салуда халықаралық тасымалдау немесе ішінара тасымалдауына байланысты салынады. Егер туристердің тасымалдануы халықаралық дәрежеде жүргізілсе, онда оған ҚҚС – ғы салынбайды.

Операция мазмұны	Дт	Кт	Сома теңге
Нарық курсының инвойс күніне резидент емес туроператордың қызметіне барған елде шоты акцептелген	8110	3310	700000
Резидент емеске ҚҚС салынған	12810	3130	10500
Резидент емеске нарықтық курс күніне төлем жүргізілген	3130	1060	70500
Курстық айырма есептелінген	7400	3310	500
Сақтандыру ұйымының шоты акцептелген	8110	3310	5000
ҚР-ның территориясындағы туристерді тасымалдайтын транспорттық ұйымының шоты акцептелген	8110	3310	10000
ҚР терр – я тасымалдауға ҚҚС	1420	3310	1500

Тағы да басқа төлеуге тиісті салық түрлеріне келетін болсақ, мүлдік салық, жер салығы және көлік салығы – жергілікті бюджетке төленетін болғандықтан, туристік фирма қай жерде орналасса сол салық инспекциясы Салық кодексінде көрсетілген мерзімде төленеді, және осы мерзімде есеп берілуі тиіс.

13 – ТАҚЫРЫП. ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕП БЕРУ

Дәріс жоспары

13.1. Есеп берудің түсінігі.

13.2. Туристік ұйымның есебінің құрылымы.

13.3. Шығыстар және кіріс есебі.

13.4. Ақшалай қаражаттардың қозғалысы туралы есеп.

13.5. Меншіктік капитал қозғалысының есебі.

13.6. Есеп саясаты және түсініктеме хат.

Мақсаты

Кәсіпорынның алдыңғы кезеңдегі өз қаржы есептілігімен де, сондай – ақ басқа кәсіпорындардың қаржы есептілігімен де салыстырмалы болуына қол жеткізу үшін жалпы мақсаттағы қаржы есептілігін ұсыну.

Тақырып бойынша негізгі ұғымдар:

ХҚЕС, Бухгалтерлік баланс, Шығыстар және кіріс есебі, Ақшалай қаражаттардың қозғалысы туралы есеп, Меншіктік капитал қозғалысының есебі, Есеп саясаты және түсініктеме хат.

13.1. Осы стандарт қаржы есептілігінің өзіне, тәң белгілі бір ашып көрсетулерді, асқа баптарды не қаржы есептілігінің өзінде, не ескертулерде ашып көрсетуді талап етеді және стандартқа ұсынылған пішімдерді белгілейді, оларды кәсіпорын нақты жағдайларында қолданса ғана ғана пайдалана алады. 7-ХБЕС ақшалай қаражаттардың қозғалысы туралы есепті беру құрылымын ұсынады.

Осы стандарт қаржы есептерінің өзінде де оларға ескертулерде де баптарды ұсынуды қамтитын «ашып көрсету» терминін кең мәнінде қолданады. Халықаралық бухгалтерлік есеп стандарттары белгілеген ақпаратты ашып көрсетуге қойылатын талаптар осы стандартқа сәйкес орындалады.

Осы стандарттың мақсаты кәсіпорынның алдыңғы кезеңдегі өз қаржы есептілігімен де, сондай – ақ басқа кәсіпорындардың қаржы есептілігімен де салыстырмалы болуына қол жеткізу үшін жалпы мақсаттағы қаржы есептілігін ұсынуға негіз қалау болып табылады. Бұл мақсатқа жету үшін осы стандартқа қаржы есептілігін ұсыну жөніндегі бірқатар жалпы ескертпелер, оның құрылымы бойынша ұсынымдар және қаржы есептілігінің мазмұнына ең төменгі талаптар айтылады. Жекелеген операциялар мен оқиғаларды тану, өлшеу және ашып көрсету басқа Халықаралық бухгалтерлік есеп стандарттарында қарастырылады.

13.2. Туристік ұйымның есебінің құрылымы.

Әрбір кәсіпорын, өз операцияларының сипатына сүйене отырып, қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді активтер мен міндеттемелерді жеке сыныптау ретінде баланстың өзінде ұсынатынын немесе ұсынбайтының анықтауға тиіс.

Ұсынудың қандай әдісі абылданғанына қарамастан, кәсіпорын өтелуі немесе орыны толиыру он екі айдан астам мерзімнен кейін күтіліп отырған

сомасы, өтелуі немесе орнын толтыру баланс күнінен он екі ай бұрын немесе кейін күтіліп отырған, жомаларды біріктіретін активтермен міндеттемелердің әрбір бабы бойынша ашып көрсетуге тиіс.

Егер кәсіпорын анықталған операциялық кезеңнің барысында тауарлар мен қызмет көрсетулерді жеткізсе, онда қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді активтер мен міндеттемелерді баланстың өзіне бөлек сыныптау айналым капиталы ретінде тұрақты жұмыс істейтін таза активтерді кәсіпорынның ұзақ мерзімді операцияларында пайдаланылатындардан бөлу жолымен пайдалы ақпаратты қамтамасыз етеді.

Активтер мен міндеттемелерді өтеу күндері туралы ақпарат кәсіпорынның өтемпіздығы мен төлеу қабілетін бағалау үшін маңызды. 32 «Қаржылық құралдары: ақпаратты ашу және беру» ХБЕС қаржы активтерінің де, сондай – ақ қаржы міндеттемелерінің де өтеу мерзімдерін ашып көрсетуді талап етеді. Мысалы, кәсіпорын өзі баланс күнінен кейін бір жылдан аса мерзім өткен соң өтеу күтіліп отырған босалқылар мөлшерін ашып көрсетеді.

Айналымдық активтер

Актив, егер:

1. оны өткізу көзделсе, не ол кәсіпорынның қалыпты операциялық кенінің барысында сату немесе пайдалану үшін ұсталса;
2. ол негізінен сауда мақсаты үшін немесе қысқа мерзімге ұсталса және баланс күнінен кейін он екі айды ішінде оны өткізу күтілсе;
3. пайдалануда шектелмейтін ақшалай қаражаттар немесе олардың баламалары нысанында болса, айналымдық активтер ретінде сыныпталуға тиіс.

Осы стандарт ұзақ мерзімді сипаттағы материалдық, материалдық емес, операциялық және қаржы активтерін сипаттау үшін «ұзақ мерзімді» термині пайдаланады. Олардың мағынасы айқын болған жағдайда ол қысқа анықтамаларды пайдалануға тыйм салмайды.

Қысқа мерзімді міндеттемелер

Міндеттеме егер:

1. кәсіпорынның қалыпты операциялық кезінің барысында оған ақы төлеу көзделсе;
2. ол баланс күнінен кейін он екі айдың ішінде орындалуға тиіс болса, қысқа мерзімді міндеттеме ретінде сыныпталуға тиіс.

Қалған міндеттемелердің барлығы қысқа мерзімді міндеттемелер ретінде сыныпталуға тиіс.

Қысқа мерзімді міндеттемелер айналымдық активтер сияқты түсім мен санаттар бойынша бөлінуі мүмкін. Жеткізушілер мен мердігерлердің алдындағы несиегерлік берешек сияқты кейбір қысқа мерзімді міндеттемелер, қызметкерлерге ақша есептеу және басқа да операциялық шығындар кәсіпорынның қалыпты операциялық кезеңінде пайдаланылатын айналымдық капиталдың бір бөлігін құрайды.

Басқа қысқа мерзімді міндеттемелер ағымдағы операциялық кезеңнің бір бөлігі ретінде өтелмейді, бірақ баланс күнінен кейін он екі айдың ішінде өтелуге тиіс.

Кәсіпорынның пайыз есептелетін өзінің ұзақ мерзімді міндеттемелерін, тіпті олар баланс күннен кейін он екі айдың ішінде өтелуге тиісті болса да егер;

1. міндеттемелерді орындаудың бастапқы мерзімі он екі айлан асса;
2. кәсіпорын міндеттемені ұзақ мерзімді негізде қайта қаржыландыруды ұйғарса;
3. бұл тілек қаржы есептілігі шығаруға бекітілгенге дейін жасалған қайта қаржыландыру, немесе төлем кестесін өзгерту шартымен нығайтылса, ұзақ мерзімді ретінде сыныптала беруге тиіс.

Қарыз беру туралы кейбір келісімдер қарызгерге арналған талаптарды қамтиды, олар қарызгердің қаржы жағдайына байланысты белгілі бір талаптар бұзылған жағдайда міндеттеме талап бойынша өтелуге тиіс екендігін көздейді. Ондай жағдайларда міндеттеме мынадай ретте ғана:

1. қаржы есептілігі шығаруға бекітілгенге дейін қарыз беруші талаптар бұзылғандықтан төлемді талап етпеуге келіскен ретте;

2. баланс күнінен кейін он екі айдың ішінде өзгеріс болмаса ұзақ мерзімді болып сыныпталады.

Баланстың ұсталуға тиісті ақпарат бойынша өзі кем дегенде мыналарды көрсететін жекелеген баптарды қамтуы тиіс:

- жылжымайтын мүлік, үйлер және жабдық;
- материалдық емес активтер;
- қаржылық активтер және тармақтарында көрсетілген сомаларды алып тастап;
- үлес қосып қатысу әдісі бойынша ескерілген инвестициялар;
- босалқылар;
- сауда берешек және басқа дебиторлық берешек;
- ақшалай қаражаттар және олардың баламалары;
- сауда және басқа да несиегерлік берешектер.
- 12 «Пайдаға салынатын салықтар» ХБЕС сәйкес салық міндеттемелері мен активтер;
- Бағалау міндеттемелері;
- Пайыздар есептелетін ұзақ мерзімді міндеттемелер;
- Азшылық үлесі;
- Шығарылған капитал мен резервтер.

13.3. Шығыстар және кіріс есебі.

Кәсіпорын пайдалар мен залалдар туралы есептің өзінде не оларға ескертулерде, не шығыстардың сипатына, не кәсіпорын шеңберіндегі олардың қызметіне негізделген сыныптауды пайдалана отырып, шығыстар талдамасын ұсынуға тиіс.

Шығыстар баптары тұрақтылы, кіріс немесе залал әкелетін және алдын ала болжау сияқты сипаттамалар бойынша өзгешелене алатын қызметтің қаржы нәтижелерінің бірқатар құрамын бөліп көрсету үшін әрі қарай ішкі топтарға бөлінеді.

Бірінші талдау «шығындар сипаты бойынша» әдіс деп аталады. Шығыстар олардың сипатына сәйкес пайдалап мен залалдар туралы есепте біріктіріледі және кәсіпорынның ішіндегі әр түрлі функционалдық бағыттардың арасында қайта бөлінбейді. Бұл әдіс функционалдық сыныптауға сәйкес операциялық шығыстардың қайта бөлінуін талап етпейтін көптеген шағын кәсіпорында жеңіл қолданылады. «Шығындар сипаты бойынша» әдісінің көмегімен сыныптаудың мысалы былайшы көрінеді:

Табыс;

Басқа операциялық табыс;

Дайын өнім және аяқталмаған өндіріс босалқыларындағы өзгерістер;

Пайдаланылған шикізат және шығыс материалдары;

Штат ұстауға арналған материалдар;

Негізгі құралдарды жәе материалдық емес активтерді амортизациялауға арналған шығыстар;

Басқа операциялық шығыстар;

Операциялық шығыстардың жиынтығы;

Екінші талдау «шығыстар функциясы бойынша» әдіс немесе «сатудың өзіндік құны» деп аталады, ол шығыстарды сатудың, өткізудің немесе әкімшілік қызметтің өзіндік құнының бір бөлігі ретіндегі олардың функцияларына сәйкес сыныпталады. Бұл ұсыну шығыстарды олардың сипаты бойынша сыныптауға қарағанда пайдаланушыларға неғұрлым маңызды ақпаратты жиі береді, бірақ шығындарды функциялары бойынша бөлу даулы болуы мүмкін және оны субъективтіктің едәуір үлесі болады. «Шығындар функциясы бойынша» әдістің көмегімен сыныптаудың мысалы мынадай;

Табыс;

Сатудың өзіндік құны;

Жалпы пайда,

Басқа операциялық табыс;

Өткізу бойынша шығындар;

Әкімшілік шығыстар;

Басқа операциялық шығыстар;

Операциялық қызметтен түскен пайда;

Сатудың өзіндік құнының әдісі мен шығындар сипатының әдісі арасындағы талдау әдісін таңдау тарихи әрі салалық факторға және ұйымның сипатына да байланысты болады. Әдістердің екеуі де кәсіпорынның сату деңгейінің немесе өндіру көлемінің өзгеруімен бірге, тікелей немесе жанама түрде өзгеруі мүмкін деп күтілетін шығындарды көрсетуді қамтамасыз етеді. Алайда шығыстардың сипаты туралы ақпарат ақшалай қаражаттардың болашақ тасқының болжау үшін пайдалы болғандықтан, сатудың өзіндік құнына негізделген сыныптаудың пайдаланған кезде қосымша ашып көрсету талап етіледі.

13.4. Ақшалай қаражаттардың қозғалысы туралы есеп.

7 ХБЕС Ақшалай қаражаттардың қозғалысы туралы есепті және онымен байланысты ашып көрсетулерді ұсыну үшін талаптар белгілейді. Ол ақшалай қаражаттардың қозғалысы туралы ақпарат қаржы есептілігін пайдаланушыларға кәсіпорынның ақшалай қаражатты және оның баламаларын іздестіру қабілетін бағалау және кәсіпорынның ақшалай қаражаттардың осы қозғалысын пайдалану жөніндегі қажеттілігін бағалау үшін негіз беретінің бекітеді.

13.5. Меншіктік капитал қозғалысының есебі.

Кәсіпорын өзінің қаржы есептілігінің жеке нысаны ретінде мыналарды көрсететін есепті ұсынуға болады.

1. кезең ішіндегі таза пайда немесе залал;
2. кіріс пен шығыстың басқа да пайданың немесе залалдың басқа стандарттардың талаптарына сәйкес тікелей меншікті капиталда танылатын әрбір бабы, сондай – ақ осы баптардың жиынтық сомасы;
3. есеп саясатындағы өзгерістердің кумулятивтік әсерін және 8 ХБЕС негізгі есеп тәртібіне сәйкес қаралатын іргелі қателерді түзетуді.

Бұған қоса кәсіпорын не осы есепте, не оған ескертулерде мыналарды ұмынуға тиіс:

4. меншік иелерінің капиталмен операцияларын және меншік иелеріне төлемдерді;
5. кезеңнің басындағы және кезең ішіндегі баланс пен өзгерту күнгі жинақталған пайда немесе залал сальдосы;
6. әрбір өзгерісті жеке ашып көрсете отырып, меншікті капиталдың, эмиссиялық кірістің әрбір тобының және кезеңнің басындағы және соңындағы әрбір резервтің баланстық құнының арасындағы тексеру.

8 – «Кезең ішіндегі таза пайда немесе залал, есеп саясатындағы іргелі қателіктер мен өзгерістер» ХБЕС кезең ішінде танылған кірістер мен шығыстардың барлы баптары кезең ішіндегі таза пайда немесе залал анықтамасына енуін талап етеді, бұған Халықаралық бухгалтерлік есеп стандарты өзгеше талап ететін немесе шешетін реттер кірмейді. Басқа стандарттар қайта бағалаудан құнның өсуі немесе кемуі сияқты басқа пайдалар мен залалдарды және кейбір бағамдық айырмалар меншік иелерінің капиталмен операцияларымен және меншік иелеріне төлемдермен қатар меншікті капиталдағы өзгерістер ретінде танылуын талап етеді. Кәсіпорынның қаржы жағдайының өзгеруін бағалаған кезде баланстың екі күніні арасында барлық басқа пайдалар мен залалдарды назар алу маңызды болғандықтан, осы стандарт тікелей меншікті капиталдандырылатындарды қоса, кәсіпорынның пайдалары мен залалдарының жиынтық сомасын көрсететін қаржы есептілігінің жеке компонентін ұсынуды талап етеді.

13.6. Есеп саясаты және түсініктеме хат.

Бухгалтерлік қорытынды есеп кәсіпорынның мүліктік және қаржылық жағдайын сондай – ақ белгілі бір уақыттағы қызметінің қаржылық қорытындысының нәтижесін көрсететін көрсеткіштер жүйесінен тұрады.

Бухгалтерлік қорытынды есеп өзінің негізгі болып саналатын белгілеріне қарай, яғни жасалу уақыты, мәліметтің көлемі және тағайындалу бойынша жіктеледі.

Жасалу уақытына қарай бухгалтерлік қорытынды есеп ағымдағы және жылдық деп аталатын екі түрге бөлінеді. Ұйымның ағымдағы бухгалтерлік қорытынды есебі негізінен қысқа есепті кезең аралығына жасалады. Ал кәсіпорынның жылдық бухгалтерлік қорытынды есебі есеп беретін жылға жасалады. Оның ағымдағы қорытынды есептен айырмашылығы балансқа көптеген қосымшалар тіркеліп ұйымның қаржылық және мүліктік жағдайы туралы толығырақ ақпарат берді. Сондықтан да бұл ақпаратты – мәліметтер кәсіпорынның қаржы – шаруашылық қызметінің тиімділігін нақтылы бағалауға мүмкіндік береді.

Тағайындалу бойынша жасалынған бухгалтерлік қорытынды есеп ішкі және сыртқы болып бөлінеді. Ішкі деп аталынатын бухгалтерлік қорытынды есеп мәліметтері шаруашылықты басқару үшін, сондай – ақ басшылардың аңдай да бір мәселелерді шешуі үшін пайдаланылады. Бухгалтерлік қорытынды есептің бұл түрі сыртқы пайдаланушыларға берілмейді және оның мәліметтерін жариялауға тыйым салынады. Ал бухгалтерлік қорытынды есептің сыртқы түрі барлық пайдаланушылар үшін ашық түрде беріледі. Сонымен қатар қорытынды есептің бұл түрін кәсіпорын кейбір жағдайларда жарнама ретінде ақпараттық құралдар беттеріне де жариялайды.

Жылды бухгалтерлік қорытынды есеп кәсіпорын қызметінің түріне, шаруашылық саласына қарамастан мына құжаттардан тұрады:

- бухгалтерлік баластан;
- пайда және зиян туралы есептен;
- меншікті капиталының қозғалысы туралы есептен;
- ақшалардың қозғалысы туралы есептен;
- түсініктемелік жазбадан.

Кәсіпорынның жылдық бухгалтерлік қорытынды есебіне берілген түсініктемелік жазба кәсіпорынның қаржылық жағдайы туралы деректен, өткен жылмен ағымдағы жылдың мәліметтерін салыстыру арқылы жазылған түсініктемеден және бухгалтерлік қорытынды есебінің елеулі баптары мен бағалау әдістері туралы маңызды ақпараттардан тұруы керек.

Стандарт қаржы есептілігінің құрамын және пайдалар мен залалдар туралы баланс пен есептің өзінде ашып көрсету жөніндегі, сондай – ақ меншікті капиталдағы өзгерістерді көрсету жөніндегі ең аз талаптарды белгілейді. Ол сондай – ақ қаржы есептілігінің өзінде немесе ескертулерде ұсынылуы мүмкін басқа баптарды да анықтайды. Осы бапта пайдаланылған ұсыну тәртібі мен атаулар әрбір кәсіпорын қызметінің нақты жағдайлары ескеріліп, сенімді ұсынуларға жету үшін қажет болатын жерде өзгертілуге тиіс.

Бакылау сұрақтары:

1. 7 ХБЕС ақшалай қаражаттардың қозғалысы туралы есепті беру құрылымын ұсынады ма:
2. Әрбір кәсіпорын, өз операцияларының сипатына сүйене отырып, қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді активтер мен міндеттемелерді жеке сыныптау ретінде баланстың өзінде ұсынатынын анықтауға тиіс пе:
3. 7 ХБЕС келесі параграфтары осындай бөлініс жасалған кезде қолданылады ма:
4. Егер кәсіпорын сыныптау жүргізбеуді ұйғарса, онда активтер мен міндеттемелер олардың өтімділігі тәртібімен, еркін ұсынылуға тиіс пе.
5. Активтер мен міндеттемелерді өтеу күндері туралы ақпарат кәсіпорынның өтемпаздығы мен төлеу кабілетін бағалау үшін мқаңызды құбылыс па:
6. Қаржы активтері сауда және басқа да дебиторлық берешекті қамтиды ма:
7. Келесі операциялық кезеңнің ішінде өтеуге тиісті кейбір міндеттемелер кәсіпорынның шешімі бойынша қайта қаржыландыруы пайдалы ма:
8. баланстың ұсынылуға тиісті ақпарат бойынша кем дегенде қандай жекелеген баптарды қамтуы тиіс:
9. Дайын өнім мен аяқталмаған өндіріс босалылардың кезең ішінде өзгеруі өндірістің босалқылар деңгейін арттыру ықпал етеді ме:
10. Ақшалай қаражаттардың қозғалысы туралы ақпарат қаржы есептілігін пайдаланушыларға қажет пе:
11. Кәсіпорын өзінің қаржы есептілігінің жеке нысаны ретінде қандай көрсеткіштерді ұсынуы керек:
12. Бухгалтерлік қорытынды есеп қандай көрсеткіштер жүйесінен тұрады:
13. Мәліметтің көлеміне қарай бухгалтерлік қорытынды есептің неше түрі болады:
14. Жылдық бухгалтерлік қорытынды есеп кәсіпорын қызметінің түріне, шаруашылық саласына қарамастан қандай құжаттардан тұрады:
15. Стандарт қаржы есептілігінің қандай қағидаларын талап етеді.

ГЛОССАРИЙ

Гид (гид – аудармашы) – туристерге уақытша келген елдегі (жердегі) туристік ресурстармен таныстыру жөнінде экскурсиялық – ақпараттық, ұйымдық қызмет көрсететін кәсіби даярланған жеке тұлға;

Туристік қызмет көрсетуге жасалған шарт - өтелмелі туристік қызмет көрсету бойынша туроператордың немесе турагенттің және туристің арасындағы келісім;

Туризм нұсқаушысы – тиісті біліктілігі және туристік бағыттармен жүріп өту тәжірибесі бар кәсіби даярланған жеке тұлға;

Туристерді орналастыру орындары – мейманханалар, мотельдер, кемпингтер, туристік базалар, қонақжайлар, демалыс үйлері, пансионаттар және туристердің тұруы мен оларға қызмет көрсету үшін пайдаланылатын басқа да үй – жайлар мен ғимараттар,

Туристік өнімді ұсыну – туристік қызмет көрсетуге (жарнама, арнаулы көрмелер мен жәрмеңкелерге қатысу, туристік өнімді өткізу жөніндегі туристік ақпарат орталықтарын ұйымдастыру, каталогтар, буклеттер шығару және тарату) бағытталған шаралар кешені;

Тур – белгіленген мерзімдер шеңберінде белгілі бір бағыт бойынша жасалатын саяхатты қамтитын туристік қызмет көрсетулер кешені;

Туризм – жеке тұлғалардың ұзақтығы жиырма төрт сағаттан бір жылға дейін, не 24 сағаттан аз, бірақ уақытша болған елде (жерде) ақы төлейтін қызметпен байланысты емес мақсатта түнеп өтетін саяхаты;

Өз бетінше туризм – туристер өз бетімен ұйымдастыратын, жүріп тұрудың белсенді тәсілдері пайдаланылатын саяхат;

Турист – жиырма төрт сағаттан бір жылға дейінгі мерзім кезеңінде уақытша болатын елді (жерді) аралап көретін және ақылы қызметпен айналыспай сол елде сауықтыру, танымдық, кәсіби – іскерлік, спорттық, діни және өзге де мақсаттарда кемінде бір рет түнеп шығатын жеке тұлға;

Туристік агенттік қызмет (турагенттік қызмет) – қызметтің осы түріне лицензиясы бар жеке және (немесе) заңды тұлғалардың (бұдан әрі турагент) туристік өнімді ұсыну және өткізу жөніндегі қызметі;

Туристік қызмет – жеке және заңды тұлғалардың туристік қызмет көрсету жөніндегі қызметі;

Туристік операторлық қызмет (туроператорлық қызмет) – қызметтің осы түріне лицензиясы бар заңды тұлғалардың (бұдан әрі – туроператор) өздерінің туристік өнімдерін қалыптастыру, ұсыну және туристік агенттер мен туристерге өткізу жөніндегі қызметі;

Туристік жолдама – туристік қызмет көрсету кешенін алуға құқықты растайтын құжат;

Туристік ұйымдар – қызметінің негізгі түрі туристік қызмет болып табылатын заңды тұлғалар;

Туристік ресурстар – туристік көрсету объектілерін қамтитын табиғи – климаттық, тарихи, әлеуметтік – мәдени сауықтыру объектілері,

сондай - ақ туристердің рухани қажеттерін қанағаттандыра алатын, олардың дене күшін қалпына келтіріп дамытуға жәрдемдесетін өзге де объектілер;

Туристік ваучер – турдың құрамына кіретін қызметтерге туристің құқығын және олардың ақысы төленгенінің фактісін растайтын құжат;

Туристік өнім – саяхат барысында туристің қажетін қанағаттандыру үшін жеткілікті туристік қызмет көрсетулер жиынтығы;

Туристік рынок – туристік қызмет саласында тауарлар (жұмыстар, қызмет көрсетулер) және ақша айналысы;

Туристік қызмет көрсету өзінің туристік саяхаты кезеңінде және осы саяхатқа байланысты туристің қажеттерін қанағаттандыру үшін берілетін қажетті қызмет көрсетулер (орналастыру, тасымалдау, тамақтандыру, экскурсиялар, туризм нұсқаушыларының, гидтердің (гид аудармашылардың) қызмет көрсетулері және сапар мақсатына байланысты басқа да қызмет көрсетулері);

Туристік индустрия – туристерді орналастыру құралдарының, көліктің, қоғамдық тамақтандыру объектілерін ойын - сауық объектілері мен құралдарының, танымдық, сауықтыру, іскерлік, спорттық және өзге де мақсаттағы объектілердің туристік қызметті жүзеге асыратын ұйымдардың, сондай – ақ экскурсиялық қызмет және гидтер (гид аудармашылар) қызметін көрсететін ұйымдардың жиынтығы.

Уәкілетті орган – туристік қызмет саласында мемлееттік басқару функцияларын жүзеге асыру үшін Қазақстан Республикасының Үкіметі белгілейтін орталық атқарушы орган;

Экскурсант – бір жерге, елді мекенге, аумаққа немесе сол жердегі басқа елге туризм мақсатында жиырма төрт сағаттан аспайтын уақытқа уақытша келген жеке тұлға;

Экскурсиялық қызмет – азаматтардың уақытша болатын елдегі (жердегі) туристік ресурстарды танымдық мақсатта аралап көруін ұйымдастыру жөніндегі кәсіпкерлік қызмет, ол туристерді орналастыру (түнету) жөніндегі қызметті көздемейді және жиырма төрт сағаттан аспайтын мерзімді қамтиды;

Экскурсовод – уақытша болатын елдегі (жердегі) туристік ресурстармен таныстыру жөнінде туристерге экскурсиялық – ақпараттық, ұйымдық қызмет көрсетуге лайықты біліктілігі бар, кәсіби даярланған жеке тұлға.

ҰСЫНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР

1. «Бухгалтерлік есеп туралы» Қазақстан Республикасының Президентінің заңы 27 ақпан 2007 жыл
2. «Салықтар мен басқа да бюджетке төленетін міндетті төлемдер» заң күші бар ҚР Президентінің Указы. 12 маусым. 2001
3. «Туризм туралы» ҚР заңы 13 маусым 2001 жыл
4. «ҚР туристік қызметті лицензиялау туралы» ҚР үкіметінің қаулысы, 13 маусым 2001 жыл
5. Бухгалтерлік есеп стандарттары және оларға методикалық ұсыныстар
6. Субъектінің қаржы- шаруашылық қызметінің бухгалтерлік есеп шоттарының Бас жоспары
7. Бургонова Г.Н., Каморджанова Н.А. Гостиничный и туристский бизнес. Особенности бухгалтерского учета и налогообложения. М. Финансы и статистика, 1999 г
8. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Экономика туризма М.ФиС 2000г.
9. Гуляев В.Г. Налогообложение в туризме М. Изд. ПРИОР 2008 г.
10. Дуров А.П., Копанов А.С. Маркетинг в туризме Минск изд. Эконом пресс 2009 г.
11. Карпов Г.А. и др. Экономика современного туризма Москва – Санкт – Петербург изд. Герда 2010 г.
12. Качалин В.В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами ГААР Изд. Дело , 2009 г.
13. Каримов В.Э., Сухов Р.А. Производственный учет в туристских организациях М.Издательский Дом «Дашков и К» 2009 г.
14. Кукушкина Л.П. Особенности ведения бухгалтерского учета в гостиничном бизнесе. М. Изд. Дом «Аудитор» 2000 г.
15. Образцов А.В., Миронова Е.Ю. Практикум по налогообложению и бухгалтерскому учету в туристических фирмах М. Изд. «Консалтбанкир» 2000г.
16. Пузакова Е.П., Честникова В.А. Международный туристский бизнес М. Изд. «Экспортное бюро» 2003 г.
17. Папирян Г.А. Международные экономические отношения. Экономика туризма М. Изд. Фис 2010 г.
18. Радасовец В.К. и др. Бухгалтерский учет на предприятии Алматы Изд. «Даур» 2006 г.
19. Чудновский А.Д. и др. Гостиничный и туристический бизнес М. Изд. ЭКМОС, 2011г.
20. Состав и учет затрат в туризме Методические рекомендации М. Изд. «Ось -89» 2000г.
21. Журнал «Бюллетень бухгалтера»
22. Журнал «Бизнес класс»

МАЗМҰНЫ

1.Кіріспе.....	5
2. Туризм және халықаралық сауда.....	6
3. Туристік бизнестің басқару негізі	14
4. Туристік бизнестегі бухгалтерлік есепті ұйымдастыр.....	23
5. Туристік өнімнің құнының калькуляциясының және өндіріс шығындарының есебі.....	26
6. Туристік өнімнің өткізу есебі.....	30
7. Турагенттік қызметтің есебі.....	34
8. Туристік бизнестегі делдалдық қызметтің есебі.....	37
9. Ақшалай қаражаттардың және валюталық операциялардың есебі.....	41
10. Туристік компаниядағы қаржылық нәтижелердің есебі.....	44
11. Қонақ үй қызметі нарығының қалыптасу негізі.....	54
12. Туристік қызметтегі жарнама және оның есебі.....	59
13. Туристік қызметке салық салуының ерекшеліктері.....	63
14. Қаржылық есеп беру.....	67
15.Глоссарий.....	74
16. Ұсынылған әдебиеттер.....	76

Каратаев Аманжол Хамзиевич

**ТУРИЗМ ЖӘНЕ ҚОНАҚ ҮЙ БИЗНЕСІНДЕГІ
БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ**

дәрістер жинағы

Редактор: Сундетова А.Р.

Компьютерде беттеген: Каратаев А.Х.

С.Бәйішев ат. АУ 030000 Ақтөбе,
Ағайынды Жұбановтар к-сі, 302А, тел. 87132974081

