

**Жумаксанова К.М.
Дүйскенова Р.Ж.
Алдажарова А.Т.
Нурпейсова А.З**

**«КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТ НЕГІЗДЕРІ ЖӘНЕ
ТУРИЗМДЕГІ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП»**

ОҚУ ҚҰРАЛЫ

Алматы 2020

ӘӨЖ 657
КБЖ 65.0525
К 26

Жумаксанова К.М. – экономика ғылымдарының кандидаты, ассоцирленген профессор

Дүйскенова Р.Ж. – экономика ғылымдарының магистры

Алдажарова А.Т. – жаратылыстану ғылымдарының магистры

Нурпейсова А.З. – экономика ғылымдарының магистры

**Кәсіпкерлік қызмет негіздері және туризмдегі бухгалтерлік есеп:
Оқу құралы – Алматы: 2020. -112 бет.**

ISBN 978-601-08-1026-6

Оқу құралында қазіргі кәсіпкерлік қызметті дамыту бойынша барлық мәселелер кешенді түрде қарастырылған: Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік қызметтің қалыптасуы мен дамуының кезеңдері және нарықты кешенді зерттеу мен кәсіпкерлік қызметке әсер ететін факторлар, сондай-ақ, туризмдегі кәсіпкерлік қызметті дамытудағы басымдық бағыттар қарастырылған.

Кәсіпкерлік қызметпен атқарылатын функциялар: экономикалық ресурстарды рационалды пайдалану, кәсіпкерлік қызметті тиімді ұйымдастыру, жоспарлау және талдау, қаржыландыру көздері мен инновацияны енгізу жолдары зерттелген. Туризмдегі бухгалтерлік есептің ұйымдастырылуы мен шоттардағы байланысы, стандарттардағы көрінісі, салық есебі толықтай ашылған. Оқу құралы экономикалық бағыттағы студенттерге арналған.

Пікір білдірушілер:

Оналтаев Д.О. -э.ғ.к., профессор, Алматы экономика және статистика Академиясы

Алмагамбетова Ш.Т. – э.ғ.к., ассоцирленген профессор, Л.Б.Гончаров атындағы Қазақ автомобиль-жол институты

Л.Б.Гончаров атындағы ҚазАЖИ ОӘК-мен ұсынылған, хаттама №7, 18 ақпан 2020ж.

ISBN 978-601-08-1026-6

**© Жумаксанова К.М., Дүйскенова Р.Ж., Алдажарова А.Т.,
Нурпейсова А.З. 2020**

МАЗМҰНЫ

	Кіріспе	4
1	КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ	6
1.1	Кәсіпкерлік орта және кәсіпкерлік сапалар	6
1.2	Кәсіпкерлік қызметтің жүзеге асырылу факторлары және жағдайлары	13
1.3	Кәсіпкерлік шешім және кәсіпкерлік құрылым	18
1.4	Кәсіпкерлік қызметтің ұйымдастырушылық – құқықтық формалары	22
2	ТУРИЗМ ҚЫЗМЕТІ НЕГІЗІНДЕГІ КӘСІПКЕРЛІК	34
2.1	Туризм саласындағы кәсіпкерлік, оның ерекшеліктері мен даму факторлары	34
2.2	Туризм сферасындағы кәсіпкерлік идеялар және оны таңдау	41
2.3	Кәсіпкерлік капитал және оның қалыптасу әдістері. Кәсіпкерлік қызметтің тиімділігі	43
2.4	Туризмдегі кәсіпкерлік келісім шарт	46
2.5	Туристік бизнес саласындағы кәсіпорындардың есеп саясатын таңдаудың экономикалық аспектілері	61
3	ТУРИЗМДЕГІ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП	65
3.1	Туристік бизнес саласындағы кәсіпорындарда бухгалтерлік есепті ұйымдастыру	65
3.2	Туристік өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау және шығындар құрамы	68
3.3	Туристік мекемелердегі шығындар есебі	71
3.4	Туристік фирмаларды басқару қызмет көрсету және ұстау шығындары	75
3.5	Жаңа туристік өнімді өндіруге кеткен шығындар	84
3.6	Туристік бизнестегі делдалдық қызметтің есебі	87
3.7	Ақшалай қаражаттардың және валюталық операцияларының есебі	91
3.8	Туризмдегі жарнама: ерекшеліктері және есебі	94
3.9	Туристік кәсіпорындардағы салық салу ерекшеліктері	97
	Қосымшалар	103
	Пайдаланған әдебиеттер тізімі	112

КІРІСПЕ

Нарықтық экономиканың негізгі экономикалық буыны болып кәсіпорын (фирма) табылады. Елімізде жақсы демалыспен және демалыс қауіпсіздігімен қамтамасыз ете алатын қызметтерді көрсететін туристік компаниялар желісі дамыған. Туристік қызметтің құқықтық, экономикалық, әлеуметтік және ұйымдастыру негіздері «Қазақстан Республикасында туристік қызмет туралы» Заңында анықталған. Осы заңға сәйкес туристік қызмет туристік агенттер қызметі және туристік операторлар қызметі болып бөлінеді. Туристік өнімдерді қалыптастыруға, дамытуға және ол өнімдерді туристік агенттер мен туристерге сатуға рұқсаты бар заңды тұлғалардың қызметін туристік операторлар қызметі деп атайды. Туристік операторлар қалыптастырған туристік өнімдерді дамыту мен сатуға рұқсаты бар жеке немесе заңды тұлғалардың қызметі – туристік агенттер қызметі.

Туристік қызмет – туристік кәсіпорындар қызметінің, сонымен қатар туризм саласындағы жеке және мемлекеттік саясаттың жүйелілік өзгеруі және шоғырлануы. Туризм - адамзаттың жол жүруін, саяхатқа шығуын айқындайтын, ешқандай табыс табумен байланыссыз құбылыс.

Туристік бизнес – бұл туристік өнімді өндіру үшін нысанды кәсіпорындары бар өндіріс орындары. Туристік бизнес қандай тауар мен қандай қызмет түрін орындауды, қандай көлемде, қандай бағамен сату қажеттігін анықтайтын ұғым.

Туризмнің әртүрлі түрлерін дамытудың келешегін бағалау әдісіне төмендегі зерттеу кезеңдері кіреді:

1. Рекреациялық мүмкіндіктерді зерттеу.
2. Туризмнің қолданыстағы түрлеріне талдау жасау.
3. Қолданыстағы туристік бағыттарға талдау жасау.
4. Туризмнің жаңа түрлерін дамыту мүмкіндіктерін анықтау.
5. Туризмнің жаңа түрлерін дамытуда қажеттіліктерді маркетингтік зерттеу, соның ішінде ұзақ мерзімді сұранысты анықтау.
6. Туризмнің келешегі зор түрлерін(соның ішінде турбағыттар) және оларды дамыту үшін қорларды бағалау.
7. Қауіп-қатерлерді бағалау.
8. Туризмнің осы түрі үшін басты бәсекелес елдердің туристік әлеуетін бағалау және туризмнің осы түрінің сырттан келушілер туризмі ретінде қолданылу мүмкіндігін анықтау.
9. Экологиялық өріске әсерін анықтау.
10. Туризмнің осы түрінің экономикалық тиімділігін анықтау.

Әлем Қазақстанда демалу мүмкіндіктері жайлы енді ғана біліп жатыр. Еліміз бағыт ретінде бұрыннан бәріне белгілі, бірақ бұл жерде туризмнің алуан түрлері бойынша қандай мүмкіндіктердің бар екенін, оның ішінде эко және этнотуризм туралы әлем енді біліп жатыр. Бізде динамика жақсы. Орта есеппен 10% деңгейіндегі келушілер туризмі бойынша біз жыл сайын өсіп келеміз. Соңғы 5-6 жылда ішкі туризм бойынша да оң динамика бар — 10-

15% деңгейінде. Біздің азаматтарымыз барынша көбірек Қазақстандағы демалыс орындарын таңдауда. Өзінің бір демалысын Қазақстанда өткізуге ниетті адамдар саны көп. Шетелге жылына үш рет шыға алатын адамдар бар, бірақ олар кемінде бір демалысын Қазақстанда өткізеді.

Елбасының «100 нақты қадам» Ұлт жоспарының «Үлкен ел – үлкен отбасы» Қазақстан Халқы Ассамблеясының ауқымды жобасын әзірлеу және жүзеге асыру 86 қадамына сәйкес, Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2017 жылғы 30 маусымдағы №406 қаулысымен «Қазақстан Республикасының туристік саласын 2023 жылға дейін дамыту тұжырымдамасы» бекітілді.

Тұжырымдамада қазіргі уақытта отандық туризм үшін тиісті әкімшілік-аумақтық құрылымның бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатында кластерлерді қалыптастыру міндеті анағұрлым өзекті болып отырғандығы жіті айтыла отырып, 6 мәдени-туристік кластерді дамыту көрсетілген: «Астана – Еуразия жүрегі», «Алматы – Қазақстанның еркін мәдени аймағы», «Табиғат бірлігі және көшпелі мәдениеттер», «Алтай інжулері», «Ұлы Жібек жолын қайта жаңғырту» және «Каспий қақпасы». Туризм түрлері бойынша беталыстар туралы айтатын болсақ, әлемде этнографиялық және саяхатшылық туризм кеңінен танымал болып келеді. Егер эко және этнотуризм әрқашан қызықты болса, adventure-туризмге сұраныс жыл сайын 46%-ға дейін артуда.

Шетелдік тәжірибелер туристік бизнесті дамытудағы жетістіктер туризм саласы мемлекет деңгейінде қалай қабылданатындығына, мемлекет тарапынан қаншалықты деңгейде қолдау табатындына және туристік саланы табысты жүргізудің кепілі, кез келген мемлекеттің бюджетін толықтыру көзі болатындығына тікелей байланысты екендігін көрсетіп отыр.

Үш тараудан тұратын оқу құралында туристік қызмет пен туризмдегі бухгалтерлік есептілік бойынша тақырыптар толықтай қарастырылған.

1 БӨЛІМ

КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

1.1 Кәсіпкерлік орта және кәсіпкерлік сапалар

Кәсіпкерлік адам қызметінің ерекше саласы және ол еңбектің басқа түрлерінен оқшауланып тұрады. «Кәсіпкерлік» терминін алғашқы рет ағылшын экономисі Ричард Кантильон енгізді. Кәсіпкерлік ұғымына ол нарықтық тәуекелділік жағдайында табыс алу мақсатымен өндірісті ұйымдастырудағы адам белсенділігін жатқызды. Кәсіпкерлік дегеніміз азаматтар мен бірлестіктердің мүлікті жауапкершілік пен тәуекел ету негізінде іске асырылатын, жоғары табыс алуға бағытталған шығармашылық, дербес іс-әрекеттері.

Кәсіпкерліктің белгілері:

- шаруашылық субъектілерінің дербестігі және тәуелсіздігі
- экономикалық мүдделілігі
- шаруашылық тәуекел етуі және жауапкершілігі
- белсенді ізденуі
- жаңалықтығы

Кәсіпкерліктің субъектілері: мемлекет, жеке тұлғалар, заңды тұлғалар, серіктестіктер, арендалық ұжымдар, акционерлік қоғамдар, шаруашылық ассоциациялары, әртүрлі бірлестіктер.

Кәсіпкерліктің объектілері: шаруашылық қызметтің кез-келген түрлері, коммерциялық делдалдық, инновациялық, кеңес беру іс-әрекеттері, құнды қағаздармен операциялар.

Кәсіпкерліктің түрлеріне өндірістік, коммерциялық, қаржылық, кеңес беру, сақтандыру, делдалдық кәсіпкерлік жатады.

• Өндірістік кәсіпкерлік – бұл тауар өндіру мен қызмет көрсетумен байланысты кәсіпкерлік.

• Коммерциялық кәсіпкерлік – бұл өнім өндірумен байланыссыз тауарлар мен қызметтерді қайта сату бойынша операцияларды жүргізумен ерекшеленетін кәсіпкерлік. Коммерциялық кәсіпкерліктің іс өрісі тауар биржалары мен сауда мекемелері.

• Қаржылық кәсіпкерлік – бұл сату, сатып алу объектісі ақша, валюта, құнды қағаздар болып табылатын коммерциялық кәсіпкерліктің түрі. Қаржылық кәсіпкерлікке коммерциялық банктер және қор биржалары жатады.

• Кеңес беру кәсіпкерлігі – бұл нарыққа бағытталу туралы қаржылық шаруашылық талдауды жасауға, басқару мәселелері жөнінде көмектер көрсетумен айналысатын кәсіпкерлік.

• Сақтандыру кәсіпкерлігі – бұл белгілі бір жағдайларды сақтандырудан сақтандыру төлемін алу нәтижесінде пайда болатын қаржылық кәсіпкерліктің түрі.

• Делдалдық кәсіпкерлік – бұл белгілі бір мәмілеге мүдделі тараптарды біріктіретін кәсіпкерлік.

Кәсіпкерліктің ұйымдастыру формаларына ұжымдық-құқықтық және ұжымдық-экономикалық кәсіпкерліктер жатады. Жеке кәсіпкерлік – бұл бір адамның немесе бір жанұяның кәсіпкерлікпен айналысуы.

Нарықтық экономиканың негізгі экономикалық буыны болып кәсіпорын (фирма) табылады. Кәсіпорын (фирма) дегеніміз - бұл пайда табу мақсатымен өндіріс факторларын қолданып шаруашылықта еркіндік алған экономикалық субъект. Ұйымдастыру формасына байланысты кәсіпорындар әртүрлі формаларға бөлінеді, олардың ішінде ең бастылары: жеке бизнес, серіктестік, акционерлік қоғам. Толық кәсіпорындардың формаларын төмендегі 1 – ші кестеден көруге болады.

Кесте 1 - Кәсіпорындардың негізгі формалары

Формалар	Артықшылықтары	Кемшіліктері
Жеке шаруашылық - бизнес, иесі бір адам.	Іс әрекеттің еркінділігі, тәуелсіздік, барлық пайдаға ие болу	Мүліктік жауапкершіліктің шексіздігі, несие алу мүмкіншілігінің шектеулілігі
Серіктестік дегеніміз - бірнеше адамның немесе заңды тұлғалардың бірлесіп шаруашылық жүргізу үшін ұйымдастырылған фирма: - жауапкершілігі шектеулі, - толық жауапкершіліктегі, - жауапкершілігі аралас серіктестік.	Ұйымдастырудің қарапайымдылығы, қосымша қаржы, құралдардың тарту жеңіл, мамандандырылудың деңгейі жоғары, өндіріс көлемін кеңейту мүмкіншілігі мол.	әр бір құрылтайшының мүліктік жауапкершілігі, серіктес мүддесінің бір бірімен сай келмеуі, құрылтайшылар үлесін анықтау қиыншылығы, бір құрылтайшының кетуінен серіктестіктің жабылу мүмкіншілігі.
Акционерлік қоғам-акция шығару арқылы орталықталынған капиталға негізделген фирма: ашық және жабық.	Бағалы қағаздарды сату арқылы капитал тартудың шексіз мүмкіншілігі, фирманың іс-әрекет шаруашылық жүргізудегі тұрақтылығы (бір акционердің кетуінен фирма жабыла қаймайды.)	Басқарудың және ұйымдастырудың тым күрделілігі, акционерлердің басқаруға қатысуы мен бақылау деңгейінің жоғары еместігі, кәсіби құпияның ашылуы

Ұжымдық кәсіпорындар кооперативтік, мемлекеттік кәсіпорындар түрде болуы мүмкін. Нарықтық экономика жағдайында формалар бизнес-

жоспар жасайды. Өндірістің мақсаттарын анықтау және оларды орындау шараларын белгілеу үшін бизнес жоспарды жасау – жалпы қолданатын құрал. Бизнес-жоспар инвестицияның қажеттілігін дәлелдеу үшін қолданатын фирманың негізгі құжаты болып табылады және ол 3-5 жылға жасалады.

Сонымен қатар, дүние жүзілік экономикалық дағдарыстың салқынын азайту үшін туризм бірқатар экономикалық және мәдени параметрлерге оң әсерін тигізеді. Бұл шағын және орта кәсіпкерлік саласында көптеген жұмыс орнын құру, ұлттық мәдени дәстүрлерді дамыту және елдің жағымды саяси имиджін құру және т.б. Туризм табиғи ресурстарды тауыспайды, керісінше, экономиканың көптеген салаларының дамуын ынталандыратын мультипликативті тиімі бар. Әрине, туристерге қызмет көрсету бойынша халықаралық стандарттар деңгейіне жету үшін туристік инфрақұрылымға көп капитал салынуы қажет, бірақ берілген инвестициялар стратегиялық және ұзақ мерзімді бола тұра болашақта минералды ресурстарды өндіруден де асып түсетін қомақты нәтиже береді.

Қазақстан республикасы Президентінің Қазақстан халқына жолдауларында экономиканың басым секторларын кластерлік дамыту мәселесінде туризм саласы бірінші тұр. Туристік кластерді дамытуда қызмет көрсетушілер, немесе, басқаша айтқанда Қазақстанға шетелдік туристерді тартуда қызмет ететін туристік агенттіктердің орны үлкен. Мейманханалардың, демалыс үйлерінің және көлік кешендерінің қызметтері де туристік бизнестің маңызды буыны болып табылады.

Осыған орай, туризм саласының бәсекеге қабілеттілігі мәселесін шешу Қазақстанның мемлекеттік саясаты үшін негізгі міндеттердің бірі болып табылады. Осы ретте «Қазақстан экономикалық, әлеуметтік және саяси жедел жаңару жолында» атты халыққа Жолдауында Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаев туризм саласының белсенді дамуына жаңа серпін беруді атап көрсеткен.

Туризм саласының әлеуетін арттыратын заңды-құқықтық актілер және туристік қызметті реттеуші бағдарламалық құжаттар қабылданды. Олардың ішінде Қазақстан Республикасының «Қазақстан Республикасында туристік қызмет туралы» Заңының (2001ж.) және «Қазақстан Республикасында туризмді дамыту тұжырымдамасы» (2001ж.), Қазақстан Республикасында Ұлы Жібек жолының тарихи орталықтарын қайта өрлету тұжырымдамасы (1998ж.), Қазақстан республикасында туризмді дамытудың 2007-2011жж. арналған мемлекеттік бағдарламасы, Қазақстан Республикасының Индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған мемлекеттік стратегиясы және басқада нормативті-құқықтық құжаттардың қабылдануы дәлел болады.

Туризм көптеген дамыған және дамушы елдер үшін валюталық түсімдерінің кайнар көзі болып табылады. Қазіргі кезде Қазақстан үшін де бұл экономика секторы маңызды мәселе болып отыр. Қазақстан

Республикасында көптеген туризм түрлерін және туристік қызметтің формаларын дамыту үшін ресурстары мен мүмкіншіліктері жетерлік.

Туристік қызмет көрсетудің маңызды бөлігі тұрғындардың тұтынатын қызметінен және арнайы әлеуметтік-сауықтыру сипаттағы, яғни демалу, спортпен айналысу мүмкіндігі, мәдени-көпшілік іс-шараларға қатысу және басқа гуманитарлық, саяси, тәрбиелік және эстетикалық факторларды құрайды.

Туризм көптеген дамыған және дамушы елдер үшін валюталық түсімдерінің кайнар көзі болып табылады. Қазіргі кезде Қазақстан үшін де бұл экономика секторы маңызды мәселе болып отыр. Қазақстан Республикасында көптеген туризм түрлерін және туристік қызметтің формаларын дамыту үшін ресурстары мен мүмкіншіліктері жетерлік.

Туристік қызмет көрсетудің маңызды бөлігі тұрғындардың тұтынатын қызметінен және арнайы әлеуметтік-сауықтыру сипаттағы, яғни демалу, спортпен айналысу мүмкіндігі, мәдени-көпшілік іс-шараларға қатысу және басқа гуманитарлық, саяси, тәрбиелік және эстетикалық факторларды құрайды.

Туризмнің іскерлік түрін дамытуда еліміздің барлық аймақтары қарқынды қызмет етуде. Осыдан келесі міндеттер анықталады:

- халықаралық туризм жіктелуіндегі іскерлік туризм орнын;
- саланы қалыптасуы мен іскерлік туризм түрлерін;
- қонақ үй таңдаудағы іскерлік туристердің қалауы қарастыру;
- іскерлік саяхатшылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру;

Көптеген елдерде туристік бизнес жалпы ішкі өнімді қалыптастыруда қосымша жұмыс орындарын құруда және халықты жұмыспен қамтамасыз ету, сыртқы сауда балансын белсендіруде маңызды.

Туристік бизнес – бұл туристік өнімді өндіру үшін нысанды кәсіпорындары бар өндіріс орындары. Туристік бизнес қандай тауар мен қандай қызмет түрін орындауды, қандай көлемде, қандай бағамен сату қажеттігін анықтайтын ұғым.

Туризмнің әртүрлі түрлерін дамытудың келешегін бағалау әдісіне төмендегі зерттеу кезеңдері кіреді:

1. Рекреациялық мүмкіндіктерді зерттеу.
2. Туризмнің қолданыстағы түрлеріне талдау жасау.
3. Қолданыстағы туристік бағыттарға талдау жасау.
4. Туризмнің жаңа түрлерін дамыту мүмкіндіктерін анықтау.
5. Туризмнің жаңа түрлерін дамытуда қажеттіліктерді маркетингтік зерттеу, соның ішінде ұзақ мерзімді сұранысты анықтау.
6. Туризмнің келешегі зор түрлерін(соның ішінде турбағыттар) және оларды дамыту үшін қорларды бағалау.
7. Қауіп-қатерлерді бағалау.
8. Туризмнің осы түрі үшін басты бәсекелес елдердің туристік әлеуетін бағалау және туризмнің осы түрінің сырттан келушілер туризмі ретінде қолданылу мүмкіндігін анықтау.

9. Экологиялық өріске әсерін анықтау.

10. Туризмнің осы түрінің экономикалық тиімділігін анықтау.

Әлеуметтік-экономикалық дамудың катализаторы ретінде туризм саласы экономиканың маңызды көлік және байланыс, құрылыс, ауылшаруашылығы, халық тұтынатын тауарлар өндірісі және басқада салаларға ықпалы зор. Оның әсері оң не теріс болуы мүмкін. Әсер ету аспектілерін төмендегі 2 – ші кестеден көруге болады.

Кесте 2 - Туристік кәсіпкерлік қызметке оң және теріс әсер ету аспектілері

Оң аспектілері	Теріс аспектілері
<ul style="list-style-type: none">– жұмыс орындарын құру;– халықтың өмір сүру деңгейін арттырады, яғни табыстың артуы;– урбандалу үдерісін тездетеді және инфрақұрылым дамиды;– әлеуметтік және мәдени үдерісті тездету;– мәдени құндылықтар, мәдени ескерткіштерді қорғау және қайта қалпына келтіру жұмыстарын жандандыру;– жергілікті өнім өндірушілердің тауарлары мен ауылшаруашылығы өнімдеріне сұраныстың артуы;– табиғи кешендердің көбеюі;– өңірдің тартымдылығының артуы.	<ul style="list-style-type: none">– халықтың әртүрлі топтарының қызығушылығын коммерциялау және поляризациялау;– білікті емес еңбек үлесінің көбеюі;– қоғамдық тәртіп нормасынан тысқары (ішімдік ішу, бұзақылық) ауытқулар;– мәдениеттің коммерциализациялануы;– нақты туристік бағыттың табиғилығының жоғалуы;– жергілікті халық пен туристердің арасындағы келіспеушілік, қақтығыстардың болуы.
Ескерту: Әдебиеттер негізінде автормен құрастырылды	

Туристік бизнестің тартымдылығы келесі себептерге байланысты: бастапқы инвестициялар; туристік қызметтерге деген сұраныс; туризмнің пайдалылығының жоғары деңгейі; шығыстардың қайтарымдылығының қысқа мерзімі. Туристік қызметтердің қолжетімділігі, олардың сапалылығы және алуан түрлілігі саяхаттаушылардың демалыс нысанын таңдауда маңызды фактор болып саналады.

Шетелдік тәжірибелер туристік бизнесті дамытудағы жетістіктер туризм саласы мемлекет деңгейінде қалай қабылданатындығына, мемлекет тарапынан қаншалықты деңгейде қолдау табатындына және туристік саланы табысты жүргізудің кепілі, кез келген мемлекеттің бюджетін толықтыру көзі болатындығына тікелей байланысты екендігін көрсетіп отыр. Туроператорлық қызметке лицензия алу үшін қажетті құжаттар тізімін төмендегі кестеден көруге болады (Кесте 3)

Кесте 3 - Лицензия алу үшін қажетті құжаттар тізілімі

Лицензиар	Облыстық атқарушы органдар (республикалық мағынасы бар қалалар мен астаналар)
Ескерту	Лицензия заңды тұлғаларға облыстық атқарушы органдармен оның әділет органдарындағы тіркеу орндарына байланысты, ал жеке тұлғаларға – салық органдарына тіркелген орны бойынша беріледі. Лицензияны алғаннан кейін 7 ай ішінде ҚР Үкіметінің бекіткен туристік қызмет көрсетуге сәйкес сертификат алуы тиіс, оның көшірмесін лицензиарға береді.
Лицензиялауға қызмет түрлері	<p>жататын</p> <ul style="list-style-type: none"> •туроператорлық; •турагенттік; • туризм инструкторының қызметі
Лицензия алуға қажетті құжаттар	<p>Туроператорлық қызметке лицензия алу үшін:</p> <ul style="list-style-type: none"> •бекітілген формасындағы өтініш; •лицензиялық жинақ төлемін анықтайтын құжат; • заңды тұлғаның тіркелуі туралы куәлігінің, жарғының және статистикалық картаның нотариуспен бекітілген көшірмелері; • офиске қажетті жеке иелігіндегі немесе жалға алынған кеңістікті анықтайтын құжат; • туристердің, туристік жабдық-тұрмандар мен көлікті орналастыратын материалды-техникалық базасы бар жалға алынға материалды-техникалық база немесе өз иелігіндегі материалды-техникалық базасын анықтайтын құжат; • жұмысшылардың білімі туралы және еңбек өтілі туралы құжат көшірмесінің қосымшасы бар жұмысшылар тізімі; • туристік қызмет келісім-шарты бойынша азаматты-құқтық жауапкершілікті сақтандыратын келісім-шарт көшірмесі; • тасымалдаушымен келісім-шарт көшірмесі; • туристік жолдама мен туриске арналған жадуал көшірмелері; • психикалық денсаулық жағдайы туралы меданықтамасы, жоғары оқу орнын бітіргені туралы құжаты бар экскурсоводтар мен гидтер тізімі бар туристік ұйымдармен келісім-шарт көшірмесі; • жарнамалық-ақпараттық материал (даңғылдар, буклеттер, видеоматериалдар, парақшалар, журналдар, сызбалар және карталар); •туристік маршруттер реестрі; •туристерге қызмет көрсету бағдарламасы; • «Қазақстан Республикасындағы туристік қызмет туралы» Заңның 17 бабындағы талаптарға сәйкес туристік қызмет көрсету келісім-шартының үлгісі; • туристреге елден шығу мен елге кіру туралы ақпарат беру.

	<p>Турагенттік қызметке лицензия алу үшін:</p> <ul style="list-style-type: none"> • бекітілген үлгідегі өтініш; • лицензиялық жинақ төлемін анықтайтын құжат; • жеке кәсіпкердік немесе патенттің жарғысының, мемлекеттік тіркеуі туралы куәлігінің, жеке куәлігінің нотариалды бекітілген көшірмесі (жеке кәсіпкер үшін); • офиске қажетті жалға алынған немесе өз иелігіндегі кеңістікті анықтайтын құжат; • өз иелігіндегі немесе жалға алынған материалды-техникалық базаны анықтайтын, немесе туристерді, көліктерді орналастыруға қажетті материалдық-техникалық база қызметі бар ұйыммен жасалған келісім-шарт құжаты; • білімі туралы және еңбек өтілі туралы қосымшамен жазылған жұмысшылар тізімі; • туристік қызмет көрсету келісім-шарты бойынша азаматтық-құқықтық жауапкершілікті сақтандырудағы келісім-шарт көшірмесі; • тасымалдаушымен келісім-шарт; • туристік жолдама және туриске берілетін жадуал көшірмелері; • жарнамалық-ақпараттық материал (даңғылдар, буклеттер, видеоматериалдар, парақшалар, журналдар, сызбалар және карталар); • «Қазақстан Республикасындағы туристік қызмет туралы» Заңның 17 бабындағы талаптарға сәйкес туристік қызмет көрсету келісім-шартының үлгісі; • туристреге елден шығу мен елге кіру туралы ақпарат беру. <p>Туризм инструкторы қызметіне лицензия алу:</p> <ul style="list-style-type: none"> • бекітілген үлгідегі өтініш; • лицензиялық жинақ төлемін анықтайтын құжат; • туристік маршруттарда тәжірибеден өту мен біліктілік, кәсіби дайындыққа сәйкестігін анықтайтын құжаттар; • жасалған туристік маршруттардың сипаты және карта-сызбасы; • психикалық денсаулық жағдайы туралы меданықтама..
Лицензия беру мерзімдері	Өтінішті барлық қажетті құжаттармен алғаннан бастап: 1 ай шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін – 10 күн
Лицензиялық жинақ	• тулоператорлық, турагенттік – 10 АЕК • туризм инструкторы қызметі – 1 АЕК
Лицензияны қайта жасау	Заңды тұлғаның атауы, орналақан жері өзгеретін болса, қажетті мәліметтер көрсетілген құжаттармен бірге бір ай ішінде лицензияны қайта жасау туралы өтініш беруі тиіс. Лицензиар 10 күн ішінде өтініштегі мәліметтерге сәйкес лицензияны қайта толтырады. Лицензия бір данамен беріледі, егер лицензиат оны жоғалтып алса, көшірмесін алу туралы өтініш беруі тиіс.
Лицензияны тоқтату, бас	Лицензияны беруден бас тарту мына жағдайларда

<p>тарту, қызметін тоқтату</p>	<p>жүзеге асады: туropеpаторлық, турагенттік және туризм инструкторы қызметімен айналуға аталған тұлға категорияларына заңнамалық актілермен тыйым салынса; • лицензия алуға қажетті құжаттар толық ұсынылмаса; • лицензиялық жинақ төленбесе; • өтініш иесі біліктілік талаптарына сәйкес болмауы; • өтініш иесіне аталған қызмет түрлерімен айналуға сот шешімімен тыйым салынса. Лицензия мына жағдайларда қызметін тоқтатады: • лицензия қайтарылса; • азаматтың жеке кәсіпкерлігін тоқтатқанда, қайта құрғанда немесе заңды тұлғаның таралуында.</p>
<p>Ескерту: kuzmetke-licenziya-alu-ushin-kazhetti-kuzhattar-tizimi сайттан алынды</p>	

«Туризм саласындағы мемлекеттік көрсетілетін қызметтердің стандарттарын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Инвестициялар және даму министрінің 2015 жылғы 28 сәуірдегі № 495 бұйрығы. Қазақстан Республикасының Әділет министрлігінде 2015 жылы 8 шілдеде № 11578 болып тіркелді.

Туристік қызметтер нарығында жаппай тұтынудың жаңа типінің ерекшеліктері келесі: ақпараттандырылу, білімнің жоғары деңгейі; қызметтердің сапасына жоғары талап қою, үстеме жайлылыққа қажеттіліктің жоқтығы; даралық және тәуелсіздік; сананың экологиялылығы; - шешімдерді қабылдаудағы шапшаңдық; жинақылық; демалыста дене және ой белсенділігі; өмірден көп әсер алуға ұмтылу. Осылайша, жаппай конвейерлік туризмнің көптеген тар мамандандырылған сегменттерге, «икемді» туристік өнімдерге, жаңа туристік бағыттарға, брондаудың және сатып алудың онлайн-технологияларына сұранысты тудыратын жаппай сараланған туризмге түрленудің айқын қарқыны байқалады.

Бақылау сұрақтары:

1. Кәсіпкерлік қызмет қисыны, кәсіпкерлік шешім қабылдаудың әдістері деген не?
2. Кәсіпкерлік қызметтің типтері мен формалары қандай.
3. Дәстүрлі кәсіпкерлік деген не. Делдалдың функционалды мәні және түсінігі.
4. Туристік бизнестің тартымдылығы неде?

1.2 Кәсіпкерлік қызметтің жүзеге асырылу факторлары және жағдайлары

Кәсіпкерлік қызметтің жүзеге асыру жағдайлары (өндіріс факторлары).

Кәсіпкерлік белгілі бір тауар өндіріп (қызмет көрсетіп), нәтижесінде пайда алу үшін кәсіпкерлердің экономикалық, әлеуметтік, ұйымдық т.б.

қарым – қатынастарының жиынтығы болып табылады. Сонымен бірге тұтынушылар мен жеткізушілер, банк қызметкерлері, түрлі нарықтық субъектілер, мемлекет пен жергілікті биліктегі адамдармен қаржылық, экономикалық қарым – қатынастар орнату кәсіпкерлік іс-әрекеттердің негізі.

Кәсіпкерлікте нарықтық экономиканың әртүрлі заңдылықтарын, тауар өндірісі мен тауар қатынастарына байланысты экономикалық механизмдерді дамытып отыру қажет. Кәсіпкерлік кәсіпкердің жаңа идеясының пайда болғанынан бастап, нақты іскерлік жоба дайын болғанша жалғасатын күрделі мақсаткерлік тізбекті құрайды.

Кәсіпкерлік – барлық ресурстарды тиімді пайдалано отырып, тұтынушылар үшін аса құнды, олардың қажеттілігінен шығатын жаңа тауар өндіру немесе жаңа жұмыстар орындап, қызмет көрсету арқылы ең жоғары нәтижеге жету.

Кәсіпкерлік іс-әрекет тұрақты, үзіліссіз жалғасып отыруы тиіс, себебі тұтынушылардың талабы үнемі өсіп және өзгеріп отырады.

Өркендеген нарықтық экономика жағдайында кәсіпкерлік іс, осы іспен шұғылданатын фирмалар мен компаниялардың, жеке кәсіпкерлер мен күрделі кәсіпкерлік құрылымдардың жиынтығынан құралады. Бұл жағдайда жалпыэкономикалық, ресурстық, ізденістік – шығармашылық, әлеуметтік, ұйымдастырушылық функциялар орындалуы тиіс. Кейбір ғалымдардың пікірінше, кәсіпкерлік ісінде кәсіпкерлер ассоциациясын (одағын) құратын саяси қызмет те орындалуы тиіс дегенді айтады.

Типтерге бөлу дегеніміз – кәсіпкерлік іс-әрекеттерді негізгі белгілері бойынша – нақты экономикалық (шаруашылық) істері бойынша ажырата білу.

Кәсіпкерлік іс-әрекеттерді әртүрлі белгілері бойынша жіктеуге болады: меншіктік түрі бойынша, заңдылық ерекшеліктері бойынша, орналасқан жерінің аумағына қарай, әртүрлі жерлерде орналасқаныны қарай, құрылтайшылардың құрамына байланысты персоналдар саны мен айналым көлемі бойынша, өсу қарқыны мен пайданың деңгейіне қарай, жаңа ұсыныстарды пайдалану дәрежесіне байланысты, т.б.

Меншік түріне тоқталатын болсақ, нарықтық экономика жағдайында кәсіпкерлік, жеке меншік және мемлекеттік меншік түрінде дамиды.

Заңдылық белгілері бойынша кәсіпкерлік заңды, заңсыз және жалған кәсіпкерлік болып бөлінеді.

Іс- әрекеттердің аймақтарға бөлінуіне байланысты: жергілікті, аймақтық, ұлттық, халықаралық және дүниежүзілік болып бөлінеді.

Құрылтайшылардың құрамына байланысты әйелдер кәсіпкерлігі, жастар кәсіпкерлігі болып бөлінеді.

Өсу қарқыны мен пайданың, табыстың мөлшеріне байланысты кәсіпкерлік ұйымдар – жедел дамушы, даму қарқыны төмен компаниялар, жоғары пайдалы және төмен рентабельді ұйымдар, өте жоғары тәекелді бизнес түрі және төменгі тәуекелді бизнес түрімен шұғылданатын ұйымдар болып бөлінеді.

Өз істерінде жаңа ұсыныстар мен жаңалықтарды, жаңа технологияларды пайдалануына, өндірісте бұрын белгісіз болған мүмкіндіктерді ашуына, инновациялық менеджментті, маркетингті кеңінен қолдануына байланысты кәсіпкерлік – ізденістік, өнімдік, ескі технологияның орнына жаңа ұлғаймалы өндірісті дамытушы деп бөлінеді.

Құрылтайшылар санына байланысты кәсіпкерлік жеке және ұжымдық болып бөлінеді.

Персоналдық санына және жарғылық қордың мөлшеріне байланысты түрі шағын кәсіпкерлік болып саналады.

Егер кәсіпкерлікті ұйымдастыруда қазақсаяндық қатысушылардан басқа шетел азаматтары болса, онда ол біріккен кәсіпкерлік деп аталады, сонымен бірге шетел инвестициясымен құрылған кәсіпкерлік түрі де болады.

Ұйымдастыру механизміне байланысты, басқарушылар санына байланысты жай және күрделі кәсіпкерлік ұйымдардың түрлері болады.

Ұйымдастырушылардың жауапкершілігіне байланысты толық жауапкершілікті және субсидиорлық жауапкершіліктегі кәсіпкерліктегі ұйымдар болып бөлінеді.

Кәсіпкерлік іс-әрекеттердің бағытына, нақты нәтижесіне байланысты кәсіпкерліктің мынадай түрлері бар:

1. Өндірістік кәсіпкерлік тұтынушыларға нақты тауар түрін өндіру немесе қызмет көрсету, өткізу мәселелері бойынша жұмыстарды орындау болып табылады. Өндірістік кәсіпкерлік материалдық сферада жүзеге асатындықтан, мынадай түрлерге бөлінеді: өнеркәсіптік, құрылыстық, ауылшаруашылық және т.б. сонымен бірге кәсіпкерлік өндіріс салалары бойынша әртүрлі болады, мысалы өнеркәсіптік – машинақұрастыру, станокқұрастыру және т.б.

2. Коммерциялық – сауда кәсіпкерлігі, мұнда кәсіпкерлер нарықты зерттеп, сұраныс жағдайын баға деңгейін білуі, соның нәтижесінде шығынды азайтып, пайданың көп болуын қарастырады.

3. Қаржылық – несиелік кәсіпкерлікте құнды қағаздармен жұмыс істеу, ұлттық ақша мен валюта курсының байланысын зерттеп білу қажет. Мұндай кәсіпкерлікпен шұғылданатындар коммерциялық банктер, қаржы – несиелік компаниялар, қор биржасы, валюттік биржалар, басқа да мамандандырылған мекемелер.

4. Кеңес беру (консалтинг) кәсіпкерлігі әртүрлі бағыттарда кеңес беру, үйрету, оқыту курстар ашу арқылы жүзеге асады. Туристік қызмет кәсіпкерлігі де кеңес беру ісіне қатысты.

Ұжымдық кәсіпкерлік мекеме (фирма) құруда негізделеді немесе заң тілімен айтқанда заңды тұлғаны құрайды. Қ.Р. азаматтық кодексі заңды тұлғалардың төмендегідей ұйымдық – құқықтық түрлерін қарастырады:

– коммерциялық мекеме; толық серіктестік, коммандиттік серіктестік, жауапкершілігі шектеулі серіктестік, қосымша жауапкершілікті серіктестік, акционерлік қоғам, өндірістік кооператив, мемлекеттік кәсіпорын,

– коммерциялық емес мекеме; қоғамдық бірлестік, қоғамдық қор, діни бірлестік, тұтынушылар кооперативі, одақ (құрылтай).

Табыс табатын іске келетін болсақ онда заңды тұлғаның коммерциялық түрін айтқан жөн. Заңды тұлғаның негізі – шағын кәсіпкерлік нысандары. (ШКН)

Толық серіктестікті құру және ашу үшін кем дегенде екі азаматтың қатысуы керек және оның саны заңнамамен шектелмеген. Сондықтан қатысушылар саны құрушылардың өз еркінде және оның саны іскерлікке бөгет болмай, істің оңтайлы жүруіне байланысты болуы керек; Құрылтай құжаты болып мекеменің жарғысы мен құрылтай шарты жатады. Командиттік серіктестік (КС) ; Ону құру және ашу кем дегенде екі азаматтың қатысуы керек, және оның санында заңнамаларда шектеу жоқ, сондықтан қатысушылар (құрылтайшылар) саны құрушылардың өз еркінде. Бірақ толық серіктестікке қарағанда КС айырмашылығы бар (ол командиттік деп аталғанына қарай немесе сенімділікке негізделген) КС екі түрлі құрушы болады: толық серіктестіктер және салымшылар. Құру рәсіміне екі құжат керек: Жарғы және құрылтай шарты. Ол құжаттарға толық серіктестіктер мен салымшылар қол қояды.

Жауапкершілігі шектеулі серіктестік (ЖШС) құру үшін бір және одан көп құрылтайшылар бола алады және оның саны шектелмейді;

ЖШС келесі бір құрылтайшысы бір адамнан тұратын шаруашылық серіктестік құра алмайды;

Құрылтай құжаты бір адамнан құрылтайшысы бар серіктестікке жарғы болып табылады , ал екі немесе бірнеше адамнан құрылтайшы құрайтын серіктестікте жарғы және құрылтай шарты болып табылады.

Құрылтайшылар серіктестік міндеттеріне тек қана қосқан салымдары шеңберінде ғана жауап береді; серіктестік құрылтайшысының үлесі басқа адамға берілуі құрылтай құжаттарында көрсетілсе ғана жүзеге асады. Ол үлесті бірінші кезекте осы серіктестіктің басқа құрылтайшысы иемденеді. Серіктестіктің ең аз жарғылық қоры 100 ең аз есептік көрсеткішке тең. Қосымша жауапкершілікті серіктестік (ҚШС), пен ЖШС бірітейлік жақтары көп және олардың құқықтық жағдайы бір заң актісімен анықталады.

Серіктестік құрылтайшылары серіктестіктерінің міндеттемелері бойынша өздері жарғыға қосқан салымдарымен жауапты, немесе ол сома жетпегенде өздерінің дүние мүлкімен есебінен төлейді, сондықтан да ол қосымша жауапкершілікті серіктестік деп аталады.

Есесі жөнінде заңды есе мүшелері анықталмаған, сондықтан есе мөлшерін серіктестік құрылтайшылары құрылтай жарғысында көрсетіледі (мысалы 2-есе жауапкершілік, 3-есе жауапкершілік т.т.)

Құрылтайшылардың біреуі банкроттыққа ұшыраса оның серіктестік алдындағы жауапкершілігін қалған құрылтайшылар өздерінің салымдары пропорциясында жауапталады, және де басқадай жауаптану жағдайы мүмкін, және де олар құрылтай құжаттарында көрсетілуі керек, ал басқа жағдайларда ҚЖС-ке ЖШС ережелері қолданылады.

Өндірістік кооператив (ӨК): бұл азаматтардың бірігіп кәсіппен айналысуы үшін құрылған ерікті ұйым; ӨК мүшелері өз еңбек үлестерімен және мүліктік үлестерін біріктіру арқылы қызмет атқарады; кооператив мүшелері екі адамнан кем болмауы керек, бірақ одан көп санына шектеме жоқ; мүліктік үлесі 3 мың теңгеден кем болмауы шарт, ал жарғы капиталының ең аз мөлшері көрсетілмеген, сондықтан жарғы мөлшерін көрсетпесе де болады, ал жарғы мөлшері кооператив мүшелерінің мүліктік үлесінің жиынтығы боып табылады, кооператив мүшелері оның міндеттемелері үшін қосқан мүліктік үлесі мөлшерінде ғана жауапты, не керек кезінде қосымша барлық дүние мүлкімен жауапты. Азамат кооператив өз жеке еңбек үлестерімен біріккендіктен қатарынан басқа кооперативке мүше бола алмайды.

Кооперативтің басшылық құрылымы оның мүшелерінің жалпы жиналысы болып табылады, одан басқа басқару тетіктері: басқарма, төраға, бақылау кеңесі болуы мүмкі, кооператив мүшесі мүліктік үлесін басқа адамға беруіне болады, бұл шараны аралық есеп қорынындысы бойынша бекітілген қаржылық есептің негізінде жүзеге асыра алады. Кооператив мүшелері мүшелердің санының көптігіне және ноариалды бекітудің қиындығына байланысты құрылтай шарттын жасамай-ақ, жарғы бойынша оған қосымша ретінде тіркелген мүшелердің тізіміне сәйкес жұмыс істей алады.

Қазақстан Республикасының азаматтық заңнамаларында шағын бизнес жүргізу үлгілері анықталғандықтан болашақ кәсіпкер қай тәсілмен жұмыс жасауын өзі таңдайды. Заңды тұлғаларды тіркеудің жеңілдетілген түрлері: кез-келген заңды тұлға мемлекеттік тіркеуінен өткеннен кейін ғана құрылған болып есептеледі. Мұндай тіркеу ҚР құқығын қорғау министірлігінде не оның аумақтық құрылымы, облыстық құқық қорғау басқармасында жүзеге асырылады.

Мемлекеттік тіркеу шаралары заңды тұлғалардың құрылтай мүшелерінің санына, істейтін кәсібіне, мүліктік иелігіне қарамай бәріне бір тәтіппен жүзеге асады. Мемлекеттік тіркеу тәртібі екі түрден тұрады:

- а) барлық заңды тұлғаларға бекітілген жалпы тәртіп бойынша;
- б) шағын кәсіпкерлік үшін бекітілген жеңілдетілген мемлекеттік тіркеу.

Арнаулы салық түрін қолдану төмендегі шаруашылық құралдарына жүзеге аспайды:

- бөлімшелері, өкілділіктері бар заңды тұлғалар;
- өздері құрылтайшы болған және оған тәуелді болып келетін мекемелер мен акционерлік қоғамдар;
- басқа елді мекендерде құрылымдық бөлімшелері бар салық төлеушілер;

Жеңілдетілген декларация негізінде арнаулы салық түрі шағын бизнестің төмендегі шарттраға сай болғанда қолданылады:

- а) салық мерзімі кезеңінде орташа есептегі жұмыскер саны 25–тен аспағанда;
- б) салық мерзімі кезеңіндегі шектеулі табыс 9 мың теңге болғанда;

Жеңілдетілген декларация бойынша есептелетін салық мөлшерін шағын кәсіп тұлғасы өзі есептік мерзімі кезеңінде келесі салық бекітімдерімен анықтайды:

Жеңілдетілген декларация салық мекемесіне тоқсан сайын, тоқсаннан кейінгі айдың 10-на дейін тапсырылады. Жеңілдетілген декларация салықтың осы түрін пайдалану жөнінде өтініш берген салық мекемесіне өткізіледі.

Бақылау сұрақтары:

1. Кәсіпкерлік деген не?
2. ЖШС құқықтары қандай
3. Өндірістік кооператив қызметтері қандай

1.3 Кәсіпкерлік шешім және кәсіпкерлік құрылым

Кәсіпкерлік шешімді қабылдау. Кәсіпкерлік қызмет қисыны және кәсіпкердің негізгі үш іс – әрекет бағыты.

Жеке кәсіпкерлік субъектісі болып табылатын заңды тұлға ҚР-ның азаматтық заңнамасында көзделген ұйымдық-құқықтық нысанда ғана құрыла алады. Жеке кәсіпкерлік субъектілері: шағын кәсіпкерлік субъектілеріне , орта кәсіпкерлік субъектілерінн, ірі кәсіпкерлік субъектілеріне жатқызылуы мүмкін. Субъект – кәсіпкер, салық төлеуші т.б.(турист) жеке кәсіпкерлік субъектілерін мемлекеттік тіркеу.

1. Жеке кәсіпкерлік субъектілерін, заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес жүзеге асырылады. Заңды тұлға құрымамай, жеке кәсіпкерлікті жүзеге асыратын жеке тұлғаларды мемлекеттік тіркеуге келіп тіркелуі сипатында болады және оның тұрғылықты жері бойынша аумақтық салық органына дара кәсіпкер ретінде есепке қою болып табылады.

2. Мына шарттардың біреуіне сай келетін:

1.Тұрақты негізінде жалдамалы жұмыскерлердің еңбегін пайдаланатын

2. Жеке кәсіпкерліктен Қазақстан Республикасының заңда жеке тұлғалар үшін белгіленген салық салынбайтын жылдық жиынтық табыстың мөлшеріне асатын мөлшерде Қазақстан Республикасының салық заңнамасына сәйкес есептелген жылдық жиынтық табысы бар дара кәсіпкерлер міндетті мемлекеттік тіркеуге жатады.

Дара кәсіпкерлер мемлекет тіркеу үшін:

1. Тіркеу органы белгіленген нысан бойынша өтініш

2. Дара кәсіпкерлікті мемлекеттік тіркегені үшін алым санасын бюджетке төлегенін растайтын құжатын тіркеу органына ұсынады. Өзге құжаттарды талап етуге тиым салынады.

Жеке кәсіпкерлік субъектілерін тексеруді ұйымдастыру мен жүргізу тәртібі. Тексерудің 5 түрі бар, олар: 1-кешенді,2-рейдтік,3-жоспарлы,4-хронометражды,5-серіктестік тексеру, яғни встречная проверка

Тексеруді тағайындау туралы актіде:

1. Актінің номері мен күні
2. Мемлекеттік органның атауы
3. Тексеру жүргізуге уәкілетті адамның тегі, лауазымы
4. Тағайындалған тексерудің мәні, тексерудің басталған және аяқталған күні, тексеру жүргізудің құқықтық негіздері, оның ішінде міндетті талаптары, тексеруге жабатын нормативтік құқықтық актілер, тексерімдік кезең. Объектілер, яғни жеке кәсіпкердің объектілері, олар өндіріс орындар (зауыттар, фабрика, туристік компаниялар т.б.). Объектіге тексеру үшін келген мемлекеттік органдардың лауазымды адамдары: құқықтығын статистика жөніндегі органда тіркеу туралы белгі қойылған тексеруді тағайындау туралы өтініш. Қызметтік тәулігін қажет болғанда режимді объектілерге баруға құзіретті органның рұқсатын, мемлекеттік органның басшысы бекіткен тексеру жоспарын. Тексеруді тағайындау туралы бір актінің негізінде бір ғана тексеру жүргізіледі. Сонымен жеке кәсіпкершілігінде субъектілері мен объектілері айрықша орын алууда.

Бизнес – жоспар және оның қазіргі кездегі кәсіпкерліктің ролі. Жоспарды құрастыру және оны жүзеге асыру. Бизнес – жоспардың құрамы, құрылымы және көлемі.

Өзінің жеке ісін ұйымдастыруда, кәсіпкерлік ұйымның жұмыс кезеңдерінде кәсіпкерлік іс әрекеттердегі аса маңыздысы белгілі мерзімде орындалуы тиіс іс-шаралар жоспарын дайындау болып табылады. Онан кейінгі көздеген мақсатқа жету жолының бірі – қысқа мерзімдік және ұзақ мерзімдік жоспарлар.

Бизнес - жоспарлау процесінің негізгісі – кәсіпкерлік жобаның бизнес - жоспарын және ұйымның даму бизнес-жоспары.

Ғылыми негізде дайындалған бизнес-жоспар бұрқыраған теңізден кемеңі еш шығынсыз алып шығатын кәсіпкердің қолындағы компас іспетті.

Ұйымның даму жоспарын дайындау кезінде кәсіпкер бизнес-жоспардың айтарлықтай ерекшеліктерін білуі тиіс: кәсіпкерлер өзінің ісін жоспарлау кезінде шаруашылық жүргізу ережелерінің өзгерістерін , экономиканың дамуының бірқалыпты болмайтынын ескеруі қажет.

Кәсіпкерлікке сыртқы ортаның аса жоғары ықпалы, бизнес жоспар дайындау кезінде кәсіпкерлік істерде аныталмаған жайттар көп кездесетінін ескеруді талап етеді.

Бизнес-жоспар дайындау кезінде барлық сыртқы факторларды ескере отырып , бизнес-жоспардың бөлімдеріне сан жағынан (мөлшеріне) әсерін анықтау қажет.

Қазақстандық кәсіпкерлер бизнес-жоспардың сандық көрсеткіштерін, әріптестердің бәсекеге қабілеттілігін ескере отырып, өздері есептеулері тиіс.

Қазақстандық кәсіпкерлер мемлекеттік билік органдарының шешім қабылдаудағы кейбір ерекшеліктеріне байланысты өзіндік қасиеттері мен мүмкіндіктерін асыра бағаламауы тиіс.

Бизнес-жоспар кәсіпкерлік жобаларды жүзеге асыру жолында меншік және несиеге алынған қаржыларды, материалдық, кадрлық мүмкіндіктерді,

түрлі тәуекелдік жағдайды ескере отырып, нарықтық бәсеке жағдайында ұйымның негізгі бөлімдерінің даму барысын сипаттайтын құжат.

Ғылыми негізде дайындалған бизнес-жоспар сан және сапа жөнінен кәсіпкер үшін де несие беретіндер мен әріптестер үшін де бағдар –сүйеніш болуы тиіс.

Яғни бизнес-жоспар–жоспарланған істердің нақтылығын көрсететін, экономикалық негізделген маңызды құжат. Сонымен бірге бизнес-жоспар инвесторлар мен әріптестер үшін жарнама құралы болып табылады. Сондықтан бизнес-жоспар қаржыгерлерге, бизнес бойынша әріптестер мен банк қызметкерлеріне іскерлік түсінікті тілде жазылып , дайындалуы тиіс.

Мәліметтер бизнес-жоспар бөлімдеріндегі мәселелерді анық дәл көрсетуі тиіс. Бизнес-жоспардың көлемі жобаланған мақсатқа байланысты, ең бастысы – көзделген мақсаттың нақты нәтижесі бизнес-жоспарда көрсетілуі тиіс.

Бизнес-жоспардың көлемі мақсатқа байланысты, жоспардың нәтижесі мақсатқа жету болып табылады. Жалпы ереже бойынша бизнес-жоспар бірнеше жылға (3-5 жылға) жасалады, ал бірінші жылдың жоспары нақты жоспардың құжаты ретінде маңызды.

Кәсіпкерлік тәжірибе бойынша да, ғылыми әдебиеттерде де бизнес-жоспардың құрылымы мен мазмұнына біртекті нұсқаулар жоқ, себебі әрбір бизнес-жоспардың мақсаты, кәсіпкердің таңдап алатын өндіріс саласы, ұйымның даму стратегиясы әртүрлі, әрқайсысының өз ерекшеліктері болады.

Кәсіпкер жеке өзінің ісіне бизнес-жоспар дайындау кезінде мынандай бөлімдерді қарастыру керек:

1) Ұйымның жалпы сипаттамасы (Резюме).

Бұл бөлім барлық басқа бөлімдерді дайындап болғанан кейін дайындалады. Негізгі бағыт – анықталған мақсат және стратегияға жету жолдары.

1) Тауардың сипаттамасы. Бұл ұйымның ең маңызды іс-әрекеттерінің нәтижесі. Жұмысқа кірісер алдында кәсіпкер өндіретін тауары мен көрсететін қызметтері туралы тұтынушыларға анық, жан-жақты толық сипаттама беруі керек.

2) Тауар өткізу нарығы.

Кәсіпкерлік ұйым тұтынушалар үшін жұмыс істейтін, сондықтан сатып алушыларды анықтап, нарықты талдауы, өндірілген тауары мен қызметтері нарықтан “шығып қалмауы” жағдайын алдын-ала қарастыру керек. Әдетте ереже бойынша нарықты зерттеу 4 кезеңге бөлінетінін естен шығармау керек.

3) Өткізу нарығындағы бәсеке.

Нарық сатушылар мен сатып алушылардың қарым-қатынасын көрсететін күрделі механизм. Сатушы ретінде көптеген коммерциялық ұйымдар мен жеке кәсіпкерлер болуы мүмкін. Сондықтан бәсекелес кәсіпкерлердің іс-әрекеттерін алдын ала зерттеп, талдау қажет. Бұл бөлімде нарықтық конъюктураны талдау, нарықтық стратегия мен тактика , бәсекелестердің сипаттамасы көрсетілуі тиіс.

4) Маркетингтік жоспар.

Бұл бөлімде кәсіпкер әріптестеріне және инвесторларға маркетинг жоспарын, оның негізгі элементтерін түсіндіруі тиіс. Әрбір тауар түріне арнайы жоспар болуы керек, сонымен бірге тауарларға байланысты нарықтық өзгерістер, жаңа тауар өндірісін дамыту мәселелері қарастырылып, осылардың барлық жиынтығы маркетингтік жоспар деп аталады.

5) Өндірістік жоспар.

Бұл тек қана өндіріспен шұғылданатын кәсіпкерлер үшін қажет. Басты міндет Әріптестерге қажетті тауарды тиісті мөлшерде талап етілген сапада мезгілінде өндіретінін дәлелдеу. Яғни қажетті тауарды өндіру процесін, өндірісті ұйымдастыру. Бұл бөлімнің мәліметтері 2-3 жылға жоспарланады, ал ірі кәсіпорындар үшін 4-5 жылға есептеледі.

Өндіріс барысында қалай жүргізетіні, схемасы, шикізат қайдан келетіні, қандай өнім өндіріліп, қайда қашан жіберілетіні туралы нақты мәліметтер көрсетіледі. Сыртқы эксперттер нарық талабына сай технологиялық схеманы, еңбекшығынының азаю деңгейін, өнімдер ассортименті өзгерісіне баса көңіл аударады. Сондықтан өндірістік жоспарда өнім өндіру үшін өндірісті дамыту мәселелері толық көрсетілуі тиіс.

6) Ұйымдастырушылық жоспары.

Бұл бизнес жоспардың бұл бөлімінде ұйымды басқару деңгейі, кәсіпкер мен ұйым мүшелерінің білімі, тәжірибесі, кәсіби мамандану деңгейлері көрсетіледі. Шағын кәсіпкерлікте әрбір маманның ролі мамандық деңгейі өте маңызды, сондықтан қызметкерлердің әлсіз және күшті жақтарын анықтап, нақты сипаттама берген дұрыс.

7) Кәсіпкерліктегі тәуекелділік.

Бұл бөлімде кәсіпкерлік іс-әрекеттердегі мүмкін болатын қауіптерге тәуекелділік жағдайлары сипатталады, әртүрлі сыртқы және ішкі қауіпті жағдайлар мен оның зардаптарын жою жолдарын немесе алдын алу мәселелері қаралады.

Бизнес-жоспар дайындау кезінде кәсіпкерлік істердегі тәуекелділік жағдайларын басқару мәселелеріне айтарлықтай көңіл бөлінуі тиіс.

8) Қаржылық жоспар.

Бұл бөлім ең қорытынды кәсіпорын іс-әрекеттерінің нәтижесін көрсететін бөлім болып табылады. Қаржы бөлімінде кәсіпкерлік іс-әрекеттердің даму стратегиясы, қаншалықты жүзеге асырылғаны көрінеді.

9) Қосымшалар.

Қосымшаларда бизнес-жоспардың кейбір бөлімдерін нақтылай түсетін мәліметтер болады. Олардың құрамы мен мөлшері көздеген мақсатқа, бизнес ісінің мазмұнына байланысты.

Бизнес-жоспардың сыртқы бетінде бизнес-жоспардағы мәліметтердің кәсіпкерлік құпия екенін, сол істің иесіне ғана арналғанын көрсетуді ұмытпаған жөн.

Туризмдегі серіктестік формалары.

Жеке кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеудің негізгі принциптері: жеке кәсіпкерлік еркіндігінің кепілдігі және оны қорғау мен қолдау, қамтамасыз ету. Кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыруға барлық жеке кәсіпкерлік субъектілерінің теңдігі, жеке меншікке қол сұғылмауы мен оны қорғаудың кепілдігі. Бухгалтерлік есеп және салықтар арқылы реттеледі.

Бақылау сұрақтары:

1. Шешім қабылдау кезеңдері қандай?
2. Мамандарды іріктеу талаптары
3. Бизнес жоспар деген не және оны құру кезеңдері қандай

1.4 Кәсіпкерлік қызметтің ұйымдастырушылық – құқықтық формалары

Туризмдегі кәсіпкерлік қызметтің ұйымдастырушылық – құқықтық формалары.

Жеке кәсіпкерлер кәсіпкерлік әрекетін заңды тұлға құрмай-ақ асыра береді. Сондықтан оны қандай да бір ұйымдық – құқықтық формаға жатқызуға болмайды. Қарапайым серіктестіктер де ұйымдық – құқықтық формаға жатпайды. Күрделі кәсіпкерлік ұйымдар (концерны, картелдер, консорциумдар, холдингтер, қаржылық – өндірістік топтар және т.б.) әртүрлі ұйымдық – құқықтық формада құрылады, бірақ тәжірибеде акционерлік қоғам түрінде құрылады.

Қонақжайлық және туристік бизнестің құқықтық негізі кәсіпкерлік болып табылады. Сапарларды ұйымдастыруына қарай туроператорлар мен турагенттіктердің қызметтерін әртүрлі меншіктегі кәсіпорындар жүргізілуі мүмкін. Сондықтан кәсіпкер қандай меншік формасында қызмет атқаратыны маңызды. Егер бұл мемлекеттік мүлік болса, онда ол мемлекеттік кәсіпорын. Мүліктік ерекшелігіне қарай құрылтайшылар немесе ұйымның мүлікке деген құқықтарын анықтайды. Осыған орай мүліктік қарым-қатынастың үш моделін бөледі:

1. шаруашылық серіктестердің, қоғамдардың, кооперативтердің құрылтайшылары мүліктерін заңды тұлғаға тапсыра отырып оған деген ие болу құқығынан айырылады. Бірақ құрылтайшыларда табыс, дивидент алуға, істерді басқаруға қатысуға деген құқықтары пайда болады;

2. мемлекеттік, муниципалды кәсіпорынның құрылтайшылары ұйымдағы мүліктің;

3. қоғамдық, діни ұйымдардың, қайырымдылық және өзге фондтардың құрылтайшылары ешқандай мүліктік құқыққа ие болмайды.

Шаруашылық қоғамдар және серіктестіктер. Шаруашылық қоғамдар және серіктестіктер нарықтық қатынастарда ұжымдық кәсіпкерліктің кең тараған түрі.

Шаруашылық серіктестіктер және қоғамдар жарғы капиталды құрылтайшылар арасында үлестірілген ұйымдар танылады. Шаруашылық серіктестіктер мен қоғамдардың ұқсатықтары мен айырмашылықтары бар.

Ұқсатықтарына келесілерді жатқызамыз:

- құрылтайшылардың үлесі арқылы және ш.с. мен қоғамдардың әрекеті нәтижесінде пайда болған мүлік оның меншік құқығы болып табылады.

- олардың барлығы коммерциялық ұйым болып табылады және бірдей құқықтарға ие болады

- Ш.С. мен қоғамдар заңды тұлға ретінде өзге ш.с. мен қоғамдардың қатысушысы болып табылады.

Ш.с. мен қоғамдар ұйымдық – құқықтық формалары жағынан ұқсас болады да олардың бір түріне екінші түрге айналуына мүмкіндік береді. Бірақ олардың арасында да айырмашылықтар бар.

Ш.с. мен қоғамдардың арасындағы айырмашылық келесіде:

-серіктестік – бұл тұлғалардың бірігуі, ал шаруашылық қлғам капиталдардың бірігуі болып табылады. Осымен қоғамдар мен серіктестіктердің құқықтық айырмашылығы анықталады.

-Серіктестердің қатысушылары кәсіпкерлік іс – әрекетінде тек жеке кәсіпкерлер ғана қатыса айналыса алады.

-Шаруашылық қоғамдардың құрылтайшық құжаттары болып жарға мен құрылтайшылық келісім – шарт табылса, шаруашылық серіктестердің құрылтайшылық келісім – шарт табылады.

-Шаруашылық қоғамдардың арнайы басқару органдары бар. Басқарудың жоғарғы органы болып акционерлердің жиналысы болып табылады.

-Шаруашылық Қоғамдар бір ғана тұлғаен құрылуы мүмкін, оның қатысушысы болады да жарғыға негізделіп жұмыс атқарады.

Шаруашылық Серіктестердің мәні, құрылу ерекшелігі мен жұмыс атқаруы.Кәсіпкерлік іс- әрекеттегі әріптестердің бірігіп ашқан бизнесін серіктестік деп атайды. Олардың серіктестікті бірігіп ашуын келісім шарта арқылы бекітеді. Шаруашылық серіктестікті ашқан тұлғалар олардың құрылтайшылары болып табылады. Оның әрқайсысы серіктестікке өз үлесін қосады да, оның қатысушысы болып табылады. Алғашқы салым жарғы немесе салынған капитал деп аталады.

Шаруашылық серіктестердің қатысушысы істерді басқаруға, серіктестердің әрекеті туралы ақпарат алып тұруға, оның құжаттарымен танысуға, табысты бөлуге қатысуға, егер серіктестік жойылатын болған кезде кредит берушілерден қалған мүлікті бөліп алуға құқылы.

Сонымен қатар олар құрылтайшылық құжаттардың міндеттерін, коммерциялық құпияны сақтауға міндетті. Серіктестердің мүлкі болып өзінің қарамағындағы негізгі құралдар (ғимарат, құрал – жабдықтар) және айналмалы көұралдар (шикізат қоры, материалдар, дайын өнімдер, өзге де тауарлық – материалдық құндылықтар), ақша құралдары табылады.

Шаруашылық серіктестер толық серіктестер немесе сенімдегі серіктестер (коммандитті серіктестік) түрінде құрылады.

Толық серіктестік болып құрылтайшылар арасындағы бекітілген келісім шарт бойынша серіктестік атынан кәсіпкерлік әрекетпен айналысатын және оған тиесілі мүлік арқылы жауапкершілік тартатын серіктестік табылады.

Толық серіктестіктің фирмалық атауы барлық құрылтайшылардың аттары мен толық серіктестік деген сөзден немесе бір құрылтайшының атымен компания немесе толық серіктестік деген сөздердің қосындысынан тұруы керек.

Толық серіктестік барлық құрылтайшылары қол қойылған келісім шарт бойынша құрылады және қызмет істейді.

Құрылтайшылық құжатта: атауы, мекен – жайы, толық серіктестікті басқару реті, жарғы капиталдың құрымы мен көлемі туралы, құрылтайшылардың салымды енгізу туралы міндеттерді бұзған жағдайдағы жауапкершілігі туралы ақпараттарды қамту керек. Толық серіктестікті басқару барлық құрылтайшылардың келісімі бойынша жүргізіледі.

Толық серіктестіктің қатысушысы:

- құрылтайшылық келісім шарттардың міндеттеріне серіктестіктің әрекетіне қатысу қажет;

- серіктестікті тіркеу кезінде жарғы капиталдың жартысынан кем емес үлесін қосуы керек, қалған үлесін құрылтайшылық келісім шартта көрсетілген мерзімде енгізуге болады.

Толық серіктестіктердің шығындары мен табыстары құрылтайшылары арасында жарғы капиталдағы үлестері бойынша пропорционалды үлестіріледі. Толық серіктестіктердің қатысушылары өзінің мүлкіне субсидиарлы жауап тартады. Толық серіктестіктердің қатысушыларының шешімі бойынша егер бір құрылтайшының әрекетсіздігі немесе өз міндеттерін асыра пайдаланған болса серіктестіктен шығарып тастауға сотқа шағымдана алады. Толық серіктестіктің қатысушысы онан өзін шығарып тастауға арыздана алады. Толық серіктестік сотта жауапкер және талапкер бола алады.

Сенімдегі серіктестік (коммандитті серіктестік) серіктестіктің атынан кәсіпкерлікпен айналысатын қатысушылармен қатар бір немесе бірнеше салымшы (коммандистер) құрылтайшылар болатын және серіктестік шығынға ұшыраған жағдайда өзінің салған үлесіне ғана жауап тартатын және серіктестіктің кәсіпкерлік әрекетіне қатыса алмайтын ұйым танылады.

Серіктестіктің фирмалық атауы толық серіктестіктердің қатысушыларының толық аттарын және сенімдегі серіктестік немесе коммандитті серіктестік деген сөздерден тұруы керек.

Сенімдегі серіктестік те барлық қатысушылары қол қойылған құрылтайшылық келісім шарт негізінде жұмыс атақараы. Толық серіктестіктегі басқару толық серіктестермен жүргізіледі. Олардың салымшылары сенімдегі серіктестіктің істерімен айналысуға құқығы жоқ.

Сенімдегі серіктестік салымшысы жарғы капиталға өз үлесін қосуға міндетті, серіктестік атынан берілген қатысушы куәлігімен анықталады.

Сенімдегі серіктестіктің салымшысы:

- құрылтайшылық құжаттарда көрсетілген бойынша жарғы капиталдағы үлесіне сай серіктестіктің табысынан өз үлесін алуға міндетті;
- серіктестіктің жылдық есептері мен балансымен танысуға;
- қаржылық жыл біткен кезде серіктестіктен шығуға және құрылтайшылық құжаттарада көрсеткендей өз үлесін алуға;
- жарғы капиталдағы өз үлесін өзге салымшыға беруге құқылы.

Сенімдегі серіктестік олардың барлық салымшылары шыққан кезде жойылады. Бірақ толық қатысушылар сенімдегі серіктестікті толық серіктестікке айналдыра алады. Сенімдегі серіктестік банкротқа ұшыраған жағдайда салымшылар кредит берушілерден қалған мүлікті толық қатысушылардан алуға құқылы. Қалған мүлік толық қатысушылардың арасында жарғы капиталдағы үлестері бойынша бөлінеді.

Шаруашылық қоғамдардың негізгі түрлері болып ЖШС, қосымша жауапкершілікті серіктестер, акционерлік қоғамдар табылады.

ЖШС бір немесе бірнеше тұлғамен бірігіп ашқан және жарғы капиталы үлестерге бөлінген ұйым танылады. ЖШС екі негізгі белгісі бойынша ажыратылады. Бірінші, мұнда жарғы капитал бар. Екіншіден, құрылтайшылар қарыздары бойынша ешқандай жауапкершілікті мойына алмайды. Тек қана салған үлестерінің көлеміне қарай шығындарға ұшырайды. Капиталдардың бірігуі болып табылғандықтан қоғамға жарғы қажет. Осыған орай қоғамның құрылтайшылары жеке өзі кәсіпкерлікпен айналыспаса да болады. Жарғыға байланысты қоғамда жұмыстарды жүргізу үшін мүшелерін құрып, оларға қызметтерін орнату қажет.

ЖШС жарғы капиталы құрылтайшылардың салымдарына қарай үлестерге бөлінген. Жарғы капитал құрылтайшылардың құжаттарында тіркелген құрылтайшылар салымдарының ақшалай бағасы болып табылады.

ЖШС басқару органдарын да құру қажет. Жоғарғы орган болып жалпы жиналыс болып табылады. Сонымен қатар ұжымдық немесе бір ғана атқарушы орган құрылады, ол қоғамның ағымдағы мәселелерін басқарады.

Қосымша жауапкершілікті серіктестік бір түрі болып табылады. Ол құқықтық тұрғыдан онымен толық сәйкес келеді, тек бір ғана ерекшелігі бар – серіктестіктің құрылтайшылық құжаттарымен анықталатын құрылтайшылардың салымдарына байланысты мүлкі бойынша субсидиарлы жауапкершілік болып табылады. Яғни, құрылтайшылар серіктестіктің мүлкі жетіспеген кезде, қосымша жауапкершілікке ие болады, бірақ толық серіктестегідей толық мүлкімен емес, салған салымдарына байланысты бірнеше есе көлемде (құрылтайшы құжаттарында көрсететі. екі, үш, бес). Кредит берушілерде минималды жарғы капиталмен ғана емес, қосымша құрылтайшылардың мүлкімен де оларды қосымша кепілдік пайда болады.

Акционерлік қоғамдар (АҚ) деп жарғы капиталы акцияларға бөлінген коммерциялық ұйым танылады. Яғни а.қ. бірінші белгісі болып оның жарғы

капиталы үлестерге бөлінген, бұл тең үлестірілген, әрқайсысы бағалы қағаз акция түрінде көрініс табады. Акционерлердегі акция сандары әртүрлі болуы мүмкін. Акция деп – акционерлік қоғамның жалпы капиталына иелігін куәландыратын мерзімі жоқ құжатты айтады.

Екінші белгісі болып, акционерлер серіктестіктің міндеттері бойынша жауап бермейді және өздеріне тиесілі акциялармен шығындарға ұшырайды.

АҚ ЖШС айырмашылығы болып ЖШС қай кезде болмасын өз үлесін алып шығып кетуге болатыны табылады. Бұл үлес жарғыда бекітілгендей ақша түрінде қайтарып беріледі. АҚ да шығуға болады, бірақ өзге жолмен, ол өзге тұлғаға өкз акциясын беру арқылы. АҚ шыққан кезде ешнәрсе де талап ете алмайсыз. АҚ екі түрі бар: ашық және жабық. Олардың бір – біріне айырмашылығы ААҚ акционерлері өзіне тиесілі акцияларын өзге акционерлердің келісімсіз – ақ беруге құқылы. ААҚ акционерлердің саны шектелмеген.

Акциялар тек құрылтайшылардың арасында ғана таратыла алатын қоғам ЖАҚ болып табылады. ЖАҚ акционерлері сол қоғамның ішінде сатылып жатқан акцияларды сатып алуға құқылы. ЖАҚ акционерлерінің саны 50-ден аспау керек. Ал айтылған саннан асқан жағдайда ЖАҚ бір жыл ішінде ААҚ айналу керек. Сонымен қатар АҚ облигацияларды да шығара алады.

Шағын кәсіпкерлік дегеніміз – жеке және заңды тұлға құра отырып, жұмысшыларының саны 50 адамнан аспайтын және жыл бойғы активтерінің орташа жылдық құны ҚР бюджет туралы заңында белгіленгендей 60 мың еселенген айлық көрсеткіштен аспайтын кәсіпкерлік іс – әрекетті айтамыз.

Шағын кәсіпкерліктің өзіндік артықшылықтары да бар. Оларға:

- Сыртқы экономикалық факторлардың өзгеруіне тез бейімділігі;
- Шағын инновациялық кәсіпкерлік бір салада тоқтап қалмай экономиканың барлық сферасын қамтиды;
- Шағын кәсіпкерлік ірі компанияларға қарағанда ғылыми – техникалық зерттеулер нәтижелерін инновацияларды өнеркәсіпке жылдамырақ енгізеді;

Осындай елеулі артықшылықтары бола отырып шағын кәсіпкерлік келесі салаларбойынша бөлінеді:

- шағын бизнестің кәсіпкерлік қызметтің бағытталуына байланысты: өндірістік, коммерциялық, қаржылық, инновациялық болып бөлінеді;
- кәсіпкердің функционалды операциясының құрылымына қарай: өндіріспен басқару, қаржыландыру және делдалдық қызмет;
- шаруашылық түрлерінің санына байланысты: бір профильді, көп профильді;
- шаруашылықтың салаларына бағытталуына байланысты: *өндірістік*, агроөндірістік, ауыл шаруашылық, құрылыста және басқада халық шаруашылық салаларында.

Шағын кәсіпкерлік нарық қатынастарын ұдайы іске қосып отыратын орта. Экономиканың өтпелі кезеңіндегі шағын кәсіпкерлік ең алдымен

рыноктың тауармен толығына және жаңа жұмыс орындарының құрылуына мүмкіндік береді.

1.3.1. Кәсіпкер статусы. Жеке кәсіпкерлік. Заңды тұлға. Серіктестік.

Кәсіпкерлік субъектісі резиденттермен қатар, резиденттер емес, шетел азаматтары да бола алады. Ал, мемлекеттік басқару және билік ұйымдарында, прокуратурада, сотта қызмет ететін лауазымды тұлғаларға кәсіпкерлік іс-әрекетпен айналысуға тыйым салынған. Кәсіпкерлік іс-әрекеттің төмендегідей нысандарын атап өтуге болады: жеке кәсіпкерлік, жеке меншік негізінде жүзеге асырылады; ұжымдық меншік негізінде жүзеге асырылатын ұжымдық кәсіпкерлік; ұжымдық кәсіпкерліктің ұйымдастыру құқықтық нысандарына: акционерлік қоғамдар, жауапкершілігі шектеулі серіктестіктер, қосымша жауапкершілікті серіктестіктер, сондай-ақ жалға берілген, бірлескен, кооперативтік кәсіпорындар жатады. Кәсіпкерлік заңды тұлға болып құрылу немесе құрылмау арқылы, жалдамалы еңбек күшін пайдалану немесе пайдаланбау арқылы да жүзеге асырыла береді.

Кәсіпкер статусы заңдылықтар негізінде жүзеге асырылатын мемлекеттік тіркеу арқылы беріледі. Ал заңды тұлға құрылмаған жағдайда, кәсіпкерлерді мемлекеттік тіркеу олардың мекен жайы бойынша аудандық, қалалық салық комитеттері арқылы жүзеге асырылады. Тіркеу негізі: кәсіпкер арызы (өтініші). Лицензия (егер нақты іс-әрекет түрі лицензиялауға жататын болса) және кәсіпкерді кәсіптілігін дәлелдейтін құжаттар (егер оның іс-әрекеті адам денсаулығына немесе қоршаған ортаға қауіп төндіретін болса).

Нарықтық қатынаста кәсіпкерлік, біріншіден экономика, саясат, техника, заң, психология, этика негізінде, екіншіден осы құрамдас бөліктердің өзара тәуелділік жүйесінде жүзеге асырылады. Кәсіпкер өз іс-әрекетін белгілі бір сыртқы ортада жүзеге асырады және осыған байланысты бірқатар сыртқы серіктестері (партнер) болады, оның ішінде: мемлекеттік коммерциялық емес құрылымдарды, комитеттер мен ведомстваларды, өндірістің әлеуметтік инфрақұрылымын, табиғи ресурстар мен жериеленушілерді, ұлттық тұтыну тауарларын, жұмыс күшін, қаржы, ақпарат, банктерді, мемлекеттік кәсіпорындарды, одақтарды, кәсіпкерлер ассоциациясын, кәсіби одақтарды, атап өтуге болады.

Нарықтық қатынас жүйесінде орталық орынды негізгі тұлға кәсіпкер алыпотырғандықтан, ол міндетті түрде мыналарды білуі қажет: кәсіпкерліктің ұйымдастыру- құқықтық негізін, негізгі заңдар мен өзінің құқықтарын, міндеттерін және жауапкершілігін; шаруашылық заңдылықтар шегінен аспайтын, мемлекет тарапынан кепілдік берілген кәсіпкерлік еркіндігін; кәсіпкерлік іс-әрекет жағдайларына және қабылдаған шешімдердің нәтижесіне болжам жасай білуі және ортада қалыптасқан жағдайды бағалай білу қажет; нарықта кәсіпкерлік іс-әрекетті мақсатты ұйымдастыра және бақылау жүргізе алу үшін тиімді даму стратегиясын және ағымдағы іс-әрекетті жүргізу тактикасын құра білу қажет;

Сонымен қатар, кәсіпкер заңды негізде төмендегідей құқықтарды иеленеді: меншік пен шаруашылықты жүргізу нысанын таңдау еркіндігі; заңда тыйым салынбаған, кез-келген шаруашылық іс-әрекет түрімен айналысу құқығы; заңдарға қайшы келмейтін кез-келген кәсіпорынды ұйымдастыру құқығы; келісімшарт негізінде, кәсіпкерлік іс-әрекетті жүргізу үшін, ақша қаражаттарын, басқа тұлғалар, кәсіпорындар мен ұйымдардың жеке мүліктік құқықтарын (оның ішінде шетел заңды және жеке тұлғаларының) тарту құқығы; өз мүлкімен басқа шаруашылық субъектінің іс-әрекетіне қатысу құқығы; өз қалауынша шаруашылық іс-әрекет бағдарламасын құру, өнімдерін тасымалдаушылар мен тұтынушыларын таңдау, өнімге баға мен тарифтерді белгілеу құқығы; заңдылықтар мен еңбек келісімшартына сәйкес, өз бетінше жұмысшыларды жұмысқа қабылдау және жұмыстан босату құқығы; жалдамалы жұмысшылардың еңбекақы жүйесін, нысанын және еңбекақы көлемін белгілеу құқығы; банктерде ақша қаражаттарын сақтау, есепайырысулардың кез-келген түрін жүргізу, несие және кассалық операцияларды жүзеге асыру үшін шот ашу құқығы; салықтар мен басқа да міндетті төлемдерден қалған кәсіпкерлік іс-әрекеттен түскен пайданы еркін пайдалану құқығы; көлемі жағынан шектелмеген кез-келген жеке табысты алу құқығы; мемлекеттік әлеуметтік қамсыздандыру және әлеуметтік сақтандыру жүйесін пайдалану құқығы; заңдылықтарға сәйкес, өз бетінше сыртқы экономикалық іс-әрекетті жүзеге асыру құқығы; заңда тыйым салынбаған басқа да іс-әрекеттерді жүзеге асыру құқығы.

Кәсіпкер құқықтары оның міндеттері мен жауапкершіліктерімен сабақтасады. Ең алдымен кәсіпкер, отырған келісім шарттары бойынша міндеттемелерін орындауға міндетті. Себебі, нарықтың қадағалануы тиіс негізгі шарттарының бірі – «келісімдер, орындалуы тиіс» принципі. Кәсіпкер жалдамалы жұмысшылардың өз мүддесін қорғау мақсатында кәсіби одақтарға бірігуіне, тыйым салуға белгіленген минималды еңбекақы деңгейінен төмен еңбекақы төлеуге, басқа да әлеуметтік-экономикалық кепілдіктерді бұзуға құқығы жоқ. Кәсіпкер заңда белгіленген тәртіп негізінде жалдамалы жұмысшылардың әлеуметтік сақтандыру аударымдарын мемлекеттік қорғауға аударып тұруға міндетті.

Заңды тұлғаны құрмай, кәсіпкерлік әрекетін жүзеге асырушы кәсіпкер, өз міндеттері бойынша, жеке меншік мүлкімен жауапкершілік атқарады және кәсіпкердің мүліктік жауапкершілігі келісімшарт құжаттарында көрсетіледі.

Кәсіпкердің мүліктік жауапкершілігі төмендегідей жағдайда туындайды: заңдылықтар бұзылған жағдайда; келісімшарттарды орындамаған жағдайда; басқа субъектінің құқығын бұзған жағдайда; қоршаған ортаны ластаған жағдайда; тауар сапасына, пайдалану әдісіне қатысты тұтынушыларды алдаған жағдайда немесе жалған ақпарат ұсынған жағдайда; бәсекелестері туралы жалған ақпарат таратқан жағдайда; басқа тауар өндірушілердің логотиптерін, яғни тауар белгісін немесе өндірістік маркасын рұқсатсыз өз өнімі үшін пайдаланған жағдайда; бәсекелестіктің коммерциялық құпиясын заңсыз жолмен анықтау немесе оны жариялау

жағдайында; міндеттемелерін атқара алмайтындығын біле тұра, келісімшарттарға отырған жағдайда және т.с.с.

Жоғарыда аталған барлық жағдайларда, сот мүдделі жақтың талаптарын толық қанағаттандырады.

Кәсіпкерлік іс-әрекет мақсаттарының орындалуына, кепілдік кәсіпкердің жеке қасиеттері болып табылады. Ең алдымен кәсіпкердің жеке қасиеттері, біліктілікке, жоғарғы кәсіби біліктілікке, нарықтық қатынастар туралы біліміне негізделген. Іс жүзінде бұл кәсіпкердің, кәсіпкерліктің даму барысын болжамдай алуға; өндірісті тиімділікпен салаға бағыттай алуына; экономикалық өсімді қамтамасыз ететін, өзгерістер мен жаңалықтар енгізуге ұмтылысын көрсете отырып, тәуекелге баруға; кәсіпкерлік іс-әрекетке қатысты тиімді шешімдер қабылдауға; жұмысшыларына, серіктестіктеріне, тұтынушыларына, бәсекелестіктеріне, достық, сыпайылық, сыйластық қарым-қатынаста болуға; тәуелсіз және сенімді іс-әрекет жүргізуге; дәстүрлі емес шешімдер пайдалануға және білім жинақтауға; кәсіби этиканы, адамгершілік қасиеттерді және нарықтық жалпы қабылданған тәртіптерін қадағалауға даяр екендігін білдіреді.

Жеке кәсіпкерлік субъектісі болып табылатын заңды тұлға Қазақстан Республикасының азаматтық заңнамасында көзделген ұымдық-құқықтық нысанда ғана құрыла алады. Жеке кәсіпкерлік субъектілері : шағын кәсіпкерлік субъектілеріне, орта кәсіпкерлік субъектілеріне, ірі кәсіпкерлік субъектілеріне жатқызылуы мүмкін. Субъект, кәсіпкер, салық төлеуші т.б. жеке кәсіпкерлік субъектілерін мемлекеттік тіркеу:

1. Жеке кәсіпкерлік субъектілерін, заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу (қайта тіркеу) Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес жүзеге асырылады. Заңды тұлға құрымай жеке кәсіпкерлікті жүзеге асыратын жеке тұлғаларды мемлекеттік тіркеуге келіп тіркелуі сипатында болып және оның тұрғылықты жері бойынша аумақтық салық органына дара кәсіпкер ретінде есепке қою болып табылады.

2. Мына шарттардың біреуіне сай келетін.

1) Тұрақты негізінде жалдамалы жұмыскерлердің еңбегін пайдаланатын

2) Жеке кәсіпкерліктен Қазақстан Республикасының заңдарында тұлғалар үшін белгіленген салық салынбайтын жылдық шығындық табыстың мөлшеріне асатын мөлшерде Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес есептелген жылдық жиынтық табысы бар дара кәсіпкерлер міндетті мемлекеттік тіркеуге жатады.

Дара кәсіпкер мемлекеттік тіркеу үшін:

1) Тіркеу органы белгіленген нысан бойынша өтініш.

2) Дара кәсіпкерлерді мемлекеттік тіркегені үшін алдын ала бюджетке төлегенін растайтын құжатын тіркеу органына ұсынып, құжаттарды талап етуге тыйым салады.

Жеке кәсіпкерлік субъектілерін тексеруді ұйымдастыруды жүргізу тәртібі. Тексерудің 5 түрі бар:

- 1) кешенді;
- 2) жылдық;
- 3) жоспарлы;
- 4) хронометражды;
- 5) серіктестік тексеру.

Тексеруді тағайындау туралы актіде:

- 1) Актінің номері мен күні;
- 2) Мемлекеттік органның атауы;
- 3) Тексеру жүргізуге уәкілетті адамның тегі, лауазымы;
- 4) Тағайындалған тексерудің мәні, тексерудің басталған айы күні, тексеру жүргізудің құқықтық негіздері, оның ішінде тіркеуге жабатын нормативтік құқықтық актілер.

Объектілер, яғни жеке кәсіпкердің өндіріс орындар (зауыттар, фабрикалар, туристік фабрикалар, туристік компаниялар) үшін келген мемлекеттік органдардың лауазымды аудандары. Құқықтығын статистикалық жөніндегі органда тіркеу туралы белгі қойылатын тіркеуді тағайындау туралы өтініш.

Қазақстандағы кәсіпкерлік қызметтер ұйымдастырудың ұтымды формалары. Коммерциялық және коммерциялық емес ұйымдар. Олардың жіктелуі. Туристік кәсіпорындар мекемелері.

Қазақстанның туристік әлеуеті туризмнің барлық түрін: мәдени, оқиғалы, танымдық, спорттық, экологиялық, сондай-ақ қызығушылығы бойынша (ғылыми, діни, орнитологиялық және т.б.) арнайы саяхаттар түрін дамытуға қолайлы. Туристік бизнесті дамытуда Қазақстанның келешегі айқын. Туризмді жоспарлаудың, басқарудың, үйлестіру мен бақылаудың үйлестірілген механизмі негізінде дамытуды қолдауды қамтамасыз етуге маңызды рөл берілген. Жақсы жоспарланған, ширақ және кәсіби түрде жүргізілген туристік қызмет нарығын дамыту саясаты соңында сыртқы нарықта қазақстандық туристік өнімнің бәсекеге қабілеттілігіне алып келеді.

Сонымен туристік қызмет нарығын дамытуды мемлекеттік қолдау кезеңдері:

1. Туристік инфрақұрылымды дамыту.
2. Мәдени-тарихи ескерткіштерді сақтау
3. Материалдық-техникалық базаны нығайту.
4. Статистиканы жетілдіру.
5. Туризмдегі туристік өнімдер мен білім сапасын арттыру.
6. Туристік бизнес саласын нормативті-құқықтық реттеуді жетілдіру.
7. Халықаралық ынтымақтастықты дамытуды жетілдіру.
8. Туристік бизнесті дамытуды басқаруды жетілдіру.

Туризмді басқару үдерісін жетілдірудің басты мақсаты қазіргі таңда Қазақстанды Орта Азиядағы ірі туристік мемлекетке айналдыру болуы керек. Ол үшін үкіметтің туризмді басқаруды ұйымдастыруын жүйелеу, шетелдік туристерді тарту мүмкіндіктерін күшейту және туристік саясатты зерттеуді

дамыту, жеке құрылыммен тығыз ынтымақтастық орнату, халықаралық туризмде ауқымды іс-шаралар жүргізу бойынша жұмыс жүргізу керек.

Туристік бизнестің қазіргі даму жағдайын талдай отырып, біз республикадағы туристік кәсіпкерлік қызметті жетілдіру мен дамытуға бағытталған мемлекеттік қолдау шараларын ұсынып отырмыз. Бұл 1-суретте толық көрсетілген.



Сурет 1– Ұсынылған туристік қызмет нарығын дамытуды мемлекеттік қолдау шаралары
Ескерту – Автор құрастырған.

Алайда Қазақстанда туристік бизнесті басқаруда бірқатар кемшіліктер де кездеседі, олардың бастыларына жататындар:

-орталық және аймақтық басқарушы ұйымдар арасында міндеттердің өз дәрежесінде бөлінбеуі,

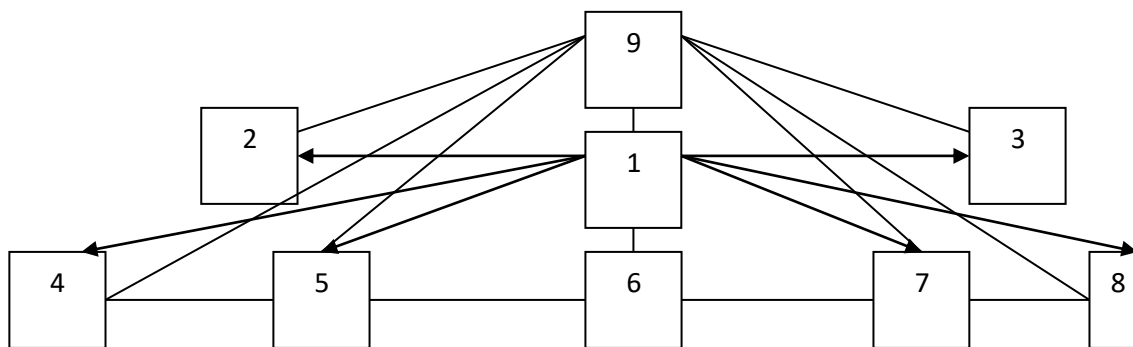
-туристік бизнесті дамытуда мемлекеттік ұйымдар қызметінің шектелуі, әлемдік нарықта отандық туристік өнімді өткізу бойынша ұйымның жоқтығы,

-жеке секторда жаңа жобаларды жүзеге асыратын және үкіметте жеке сектор мүддесін қорғайтын ұйымдар санының лимиттелуі,

-сектор мен мемлекеттік басқару ұйымдары арасында өзара байланыстың жоқтығы.

Кластердің ұйымдастырушылық құрылымын үкіметтік құрылымдар мен зерттеу институттарының өзара бірлескен іс-әрекеті түрінде қарастыруға болады (сурет 2).

Бұлар тиісті стратегиялық бастамаларды көтеретін жұмыс топтарын құрады.

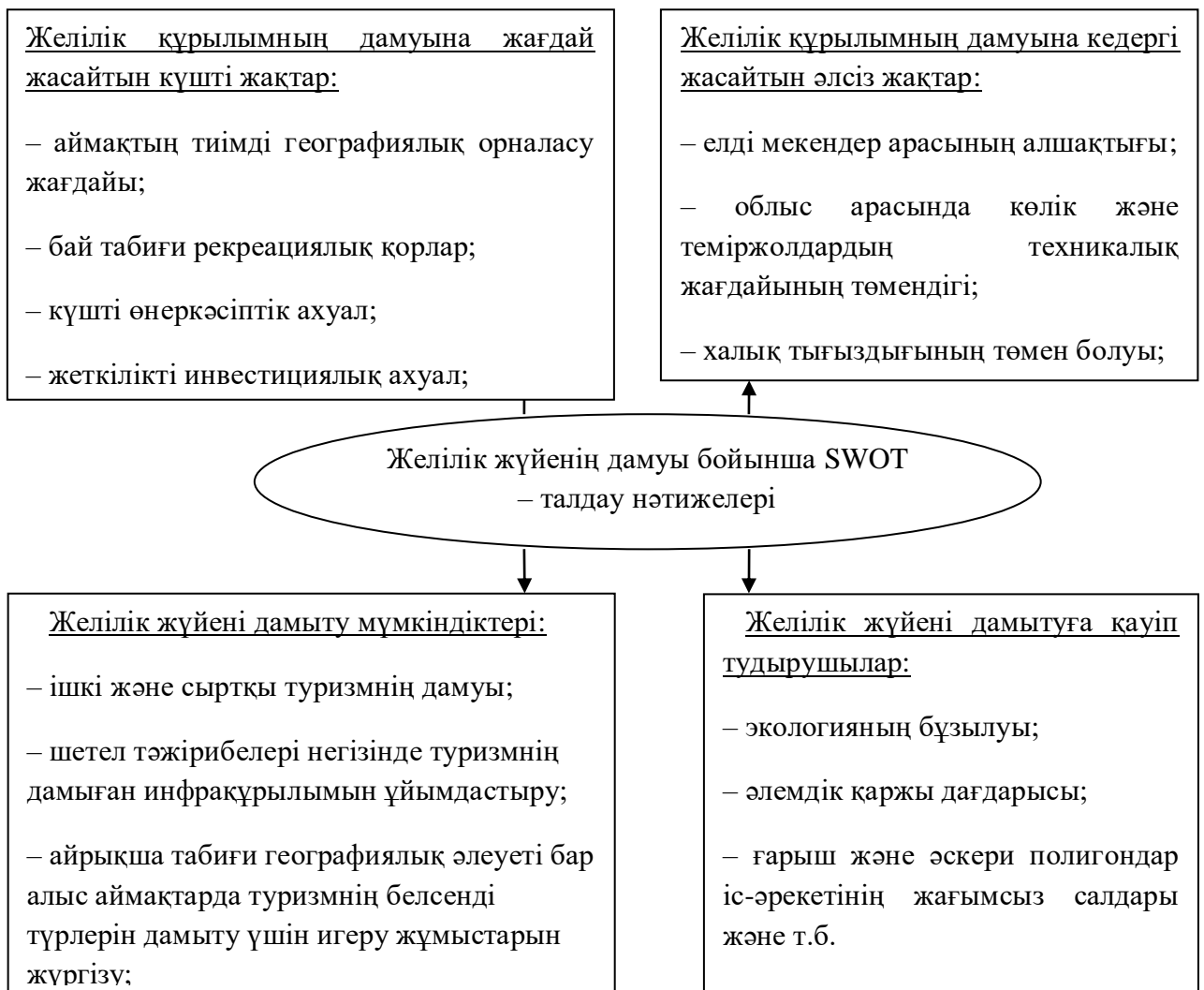


- 1 – туроператорлары;
- 2 – табиғи туристік кешендер мен тарихи-мәдени мұра кешендері;
- 3 – туристер мен тағзым етушілер;
- 4 – орналастыру қоры;
- 5 – коммуналды шаруашылық;
- 6 – мамандар;
- 7 – азық-түлік базасы;
- 8 – инженерлік-техникалық құрылғылар;
- 9 – ғылыми-зерттеу бөлімдері мен басқару ұйымдары.

Сурет 2– Туристік кластер құрудағы негізгі құрамдардың өзара байланысының тұжырымдамалық сызбасы

Кластерлік тәсілді құрудың географиялық ұстанымына сүйене отырып, оны жүзеге асырудың бір кезеңіне халықаралық, ауданаралық және аудандық кластерлерді анықтауға арналған аудандық жобалар құру ісін қарастыру керек. Мұның ішіне табиғи туристік кешендер мен тарихи-мәдени мұра, саяхат жерлері, орналастыру қорлары, коммуналдық шаруашылық, инфрақұрылым, азық-түлік қоймасы, ғылыми сектор мен басқару ұйымдары кіреді.

Жүргізілген SWOT– талдау нәтижесі 3–ші суретте толық кескінделген.



Сурет 3–Желілік жүйенің дамуы бойынша SWOT – талдау нәтижелері
Ескерту – Автор құрастырған

Шетел тәжірибелері туристік кластерлердің дамуы туристік қызмет көрсету нарығының тиімділігін арттыратынын көрсетіп отыр және сол арқылы олар ұлт жағдайын жақсартып отыр. Осыған байланысты, туризм экономикасының кластерлік дамуында жергілікті әкімшіліктің құзырына жеке кәсіпкерлерге, жобаға және жалпы экономика ісіне араласушыларға жақсы іскерлік орта құрып беру кіреді. Бұл істің тиімділігі мен анағұрлым жоғары өнімділігіне әсер етеді. Осыған орай, ҚР-ның Үкіметі туристік кластер құру жөнінде шешім қабылдады. Мұны жүзеге асыру мақсатында мемлекет пен жеке құрылымдар арасында жан-жақты талқыланған әрі өзара тиімді серіктестікке құрылған туристік кластер жобасы құрылды.

Бақылау сұрақтары:

1. Кәсіпкерлік қызметтің логистикасы деген не?
2. Серіктес үлесін қалай сатып алуға болады?
3. Жеке кәсіпкерлік қызметін қалыптастыру
4. Туристік кластер деген не?

2 БӨЛІМ

ТУРИЗМ ҚЫЗМЕТІ НЕГІЗІНДЕГІ КӘСІПКЕРЛІК

2.1 Туризм саласындағы кәсіпкерлік, оның ерекшеліктері мен даму факторлары.

Еліміз тәуелсіздігінің алғашқы жылдарында отандық туристік индустрияның жеке өкілдері өңірлік, республикалық және халықаралық бағдарламалары мен жобаларын іске асыруда, туристік қызметті ұйымдастыруда, туризмнің материалдық-техникалық базасын дамыту және нығайтуда, көрсетілетін туристік қызметтің сапасын қамтамасыз етуде белгілі бір жетістіктерге қол жеткізді. Туризм елімізде мемлекеттің халықаралық қызмет және экономиканың кіріс секторының шеңберінде халықаралық кәсіпкерліктің және іскерлік ынтымақтастықтың маңызды саласының бірі болып табылады.

Туристік қызметтің субъектілері мен объектілері

1. Туристік қызмет субъектілеріне:

1) туристік операторлар (туроператорлар);

2) туристік агенттер (турагенттер);

3) гидтер (гид-аудармашылар), туризм нұсқаушылары, экскурсоводтар;

4) туристер және олардың бірлестіктері;

5) экскурсанттар;

6) туристік қызмет саласындағы өзге де бірлестіктер;

7) туристік қызмет саласындағы қоғамдық қатынастарды реттейтін мемлекеттік органдар жатады.

2. Туристік қызмет объектілері - табиғи объектілер және табиғи-климаттық аймақтар, көрікті орындар, тарихи және әлеуметтік-мәдени көрсету объектілері және саяхат кезінде туристердің қажеттерін қанағаттандыра алатын өзге де объектілер.

Туристік өнімді қалыптастыру

1. Туристік өнімді қалыптастыру - туроператордың туристік өнімге кіретін жекелеген туристік қызметтер көрсететін үшінші тұлғалармен шарттарды жасасу және орындау жөніндегі қызметі.

2. Туроператор туристік өнімді өз қалауы бойынша туристік нарықтың конъюнктурасын негізге ала отырып немесе нақты тапсырыс бойынша қалыптастырады.

3. Туроператор кіретін қызметтер көрсетуге құқықты жекелеген туристік қызметтер көрсетуді ұсынатын тұлғалармен жасалатын шарттар негізінде алады.

Туристік қызметті жүзеге асыратын тұлғалар

1. Туристік қызметті жүзеге асыратын тұлғалар өз филиалдары мен өкілдіктерін ашуға құқылы.

2. Туристік қызметті жүзеге асыратын тұлғалар Қазақстан Республикасының заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу және филиалдар мен өкілдіктерді есептік тіркеу туралы заңнамасына сәйкес тіркелген, туристік қызметті жүзеге асыратын басқа тұлғалардың атауларын пайдалана алмайды. Еліміздегі туристік кәсіпкерлікті талдау кешені 4 – ші кестеде берілген.

Кесте 4 – Қазақстандағы туристік кәсіпкерлік қызметке кешенді талдау

Талдау	Даму стратегиясы
Күшті жақтары	
-еуразиялық құрлықта орналасуы жүздеген миллион туристерді тартуға мүмкіндік береді; - әрбір аймақта ерекше және әртүрлі қорлардың болуы.	күшті жақтарды нығайту: - қолда бар туристік мүмкіндіктерді барынша қолдануды күшейту; - туристік бизнесті Еуразия орталығында географиялық орналасуын ескере отырып дамыту; - туристік қызмет нарығының аймақтық көліктік инфрақұрылымын салу және дамыту.
мүмкіндіктері: - туристік индустрияны дамытуға ұмтылу; - шетелдерде танымал болу жоғары деңгейде.	мүмкіндіктерді пайдалану: -туристік сұраныстың бәсекелестікке қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін туристер саны мен туристік өнімдер сапасын ұлғайту; - аймақтық жобаларды жан-жақты дамытуға байланысты туристік бизнесті белсендендіру; - 2011 жылғы Қысқы Азия ойындарын өткізуге байланысты оқиғалы туризмді ұйымдастыру.
Әлсіз жақтары	
- туристік мақсатта келушілер санының аз болуы; - инфрақұрылымның әлсіз дамуы.	әлсіз жақтарды пайдалану: - туристік қызмет инфрақұрылымын жасау; - аймақтың туристік өнімі мен ерекшелігін дамыту; - туристік қорларды жүйелі пайдалану және туристік өнімдерді жылжытуды күшейту.
Қауіп-қатерлер: - туристік қызметтің сыртқы нарығында елдер арасындағы күшті бәсекелестік; - туристік индустрияға инвестиция тарту деңгейінің төмендігі.	қауіп-қатерлерді жою: - бәсекелестікке қабілетті туристік өнімдерді жыл- жыту; - туристік бизнесті дамытуға инвестицияларды тарту жүйесін жетілдіру; - туристік өнімді дамыту арқылы ұлттық экономикаға (ЖІӨ) тікелей және жанама салымның өсуі; - туристік бизнестің тұрақты дамуын күшейту.
Ескерту – Авторлар құрастырған	

Бұдан басқа, туристік бизнесті тиімді дамыту үшін стратегиялық жоспарлаудың, өлшеудің және үнемі өзгермелі нарықтық жағдайында олардың өзгермелі сыртқы орта жағдайына бейімделуінің әлеуметтік мүмкіндіктері қаншалықты толық ескерілуіне байланысты туристік ұйымдар (фирмалар) тиімділігін бақылаудың бірыңғай қағидаттары мен тәсілдерін жасау қажет.

Туризмнің негізгі бағыттары:

Аңшылық-олжалық туризм. Туристердің жабайы әлем өкілдерімен баяу (бақылау), сондай-ақ белсенді (аңшылық) заңнамамен қатаң реттелетін жанасуын қарастыратын тұрақты туризмнің бір бөлігі. Аңшылық туризмі дұрыс басқару кезінде жабайы табиғатты сақтау үшін қаржы құралдарын тартудың тиімді механизмі ретінде пайдаланылуы мүмкін. Әлемде аңшылық туризм қарқынды дамып жатқан сала болып табылады. Мысал ретінде АҚШ бойынша деректерді келтіруге болады (қаржылық есепке алудың дамыған жүйесіне байланысты көрсетуге тұрарлық). Осылайша, АҚШтың Ішкі істер министрлігінің мәліметтері бойынша аңшылық туризмнен (белсенді және баяу) ел экономикасына түскен табыс 2017 жылы 156 млрд. АҚШ долл. құрады. Аңшылықтың жалпы мультипликативті әсері 61 млрд. АҚШ долларын құрайды. АҚШ-тың аңшылық шаруашылығы 700 мыңнан астам жұмыс орнын ашады және жылына 16 млрд. АҚШ долларынан астам жалақыны қамтамасыз етеді. 60-шы жылдардың аяғында Еуропада осы белсенді демалыс түрі күрт танымал бола бастады. Қазіргі уақытта Еуропада аңшылық туризм Испанияда, Венгрия мен кейбір басқа да елдерде де анағұрлым дамыған. Туризмнің басқа нысанымен қатар валюта алу көздерінің бірі болып табылатын дамып келе жатқан Африканың кейбір елдері үшін аңшылық туризмнің құны жетпес экономикалық маңызы бар. Мұнда туризмнің басқа нысандарымен қатар ел экономикасына қолма-қол валютаның түсімінің көздерінің бірі болып табылады. Африкадағы сафари бүгінгі күні тұтынушыларға кеңінен танымал аңшылық туристік өнім болып табылады. Оңтүстік Африка Республикасына жылына 8 000 аңшы барады, ал осы саладан жиынтық кіріс жылына 100 млн. АҚШ долларын құрайды. Қазақстан аңшылық нысандар болып табылатын жануарлар әлемінің өкілдеріне ерекше бай. Әр-түрлі сараптамалық бағалаулар бойынша Қазақстанда сирек кездесетін және жойылып бара жатқан түрлерді қорғауға кететін шығындар аңшылық туризмін дамыту есебінен толығымен жабылуы мүмкін. Әлемдік тәжірибеде кәрі аталық жануарларды алудың ғылыми негізделген лимиті популяцияға сондай ықпал етпейтіні дәлелденген, ал кейбір жағдайларда ол оның өнімділігін арттырады. Кейбір мемлекеттер үшін ол сирек кездесетін жануарлар түрлерін сақтаудың жалғыз тәсілі. Мысалы, кәрі аталық жас аталыққа ұрықтандыруға мүмкіндік бермейді, бірақ өзі барлық ұрғашыларды ұрықтандыруға қауқары болмағанда кейбір ашатұяқтылар тұқымының ұрғашылары қысыр болып қалады. Қазақстанда көптеген сирек кездесетін түрлердің популяциясының қазіргі заманғы жай-күйі тұрақтанды және кәрі аталықтарды аңшылық мақсатында тұрақты

пайдалану туралы айтуға болады. Үкіметтің қаулысы бойынша кәрі аталықтарды ғылыми негізделген алып тастау мүмкіндігіне толық тыйым салу бөлігінде Қызыл кітап туралы ережені қайта қарау қажет. Жалпы дамыған аңшылық инфрақұрылымы бар әртүрлі жануарлар әлемінің бар болуы елімізге едәуір ақшалай қаражатты тартады, табиғатты сақтауға көмектеседі, сондай-ақ өңірлердің дамуына ықпал етеді деп айтуға болады: 1) мемлекет жалпы аңшылыққа құқық сату есебінен және жекелеген жануарлар түрін атуға лицензия беру үшін қаражат алады 2) жеке аңшылық шаруашылықтары аңшылықты ұйымдастыру есебінен қаражат алады 3) шағын және орта бизнестің жергілікті өкілдері орналастыру, тамақтандыру, аңшыларды тасымалдау, кәдесыйларды сату, аңшылық олжаларды дайындау есебінен пайда табады Аңшылық туризмнің құрылған инфрақұрылымы жергілікті халыққа жабайы табиғатты сақтауда қосымша ынталандыру бере отырып, осы аумақтарда экологиялық туризмді дамытуға мүмкіндік береді. Балық аулау туризмін дамыту үшін «ұстадың-жібердің» қағидаты бойынша балық аулауға жыл бойғы рұқсат беруді енгізу жоспарлануда. Қазақстанның әлеуеті көптеген су қоймаларында көлде және өзенде балық аулау мүмкіндігімен көрсетілген және осы жағдайларда балық аулау туризмі елімізде өте жылдам және барлық жерде дамытылуда. Елімізде Спорттық балық аулау федерациясы жұмыс істейді. Қазақстан командасы әлемде мықтылардың бірі болып табылады. Сонымен қатар, суасты аңшылығы қарқынды дамытылуда. Туристік нысандар көбіне балық аулауды ұсынылатын қызметтер пакетіне енгізуде. Шығыс Қазақстан облысындағы «Рахманов қайнарлары» санаторийліккурортының тәжірибесін көрсетуге тұрарлық. "Өлі" деп саналған көлде аквамәдениетке тиісті зерттеу жүргізгеннен кейін кейбір балық түрлері әкелінді, бұл осы курорттық-санаторийлік мекемеге жай да көп туристтердің ағынын ұлғайтуға мүмкіндік берді.

Агротуризм. Агротуризм келуші қонақтарға орналасу, демалу, тамақтану, экскурсиялық қызмет көрсету бойынша, олардың бос уақыты мен спорттық іс-шараларды, балық аулау мен аңшылықты ұйымдастыру, білім мен дағдыларға ие болу, сондай-ақ ауылдық жерде туризмнің белсенді түрлерімен айналысуға мүмкіндікті қалыптастыру мен ұсынуды көздейтін салыстырмалы түрде жаңа және перспективті бағыт болып табылады. Агротуризмнің тартымды ерекшеліктері таза ауа, үйдегідей жағдай, пәк табиғат, табиғи азық-түлік, тыныштық және салмақты тұрмыс-тіршілік болып табылады. Бұл табиғатқа ұқыпты қарау экономикалық тиімді болатын, жергілікті халықты осы процеске тартуға ықпал ететін қоршаған ортаны қорғаудың қуатты құралы. Осыған байланысты, өңірде агротуризммен айналысатын ШОБ-ны қалыптастыру және дамыту үшін тетіктердің әдістемелік құралдарын қалыптастырған, қонақ үйлерін ашатын кәсіпкерлерге консультативтік көмек көрсеткен, жергілікті деңгейде ақпараттық қолдау және қонақ үйлерін ілгерілету үшін пәрменді құралды айқындаған жөн.

Этнографиялық туризм. Қазақстан – тарихи және мәдени мұрасы бай ел. Еуразия орталығында орналасқан Қазақстан әлемнің өркениет торабында, Батыс пен Шығыс, Оңтүстік пен Солтүстік арасындағы көліктік, әлеуметтік және экономикалық, мәдени және 28 идеологиялық қиылыста тұр. Ерте заманда Қазақстан даласы арқылы Ұлы Жібек жолы өтті. Тарихтың әртүрлі кезеңдерінде қазіргі Қазақстан аумағында өзіндік мәдени тарихы бар мемлекеттер пайда болып дамыған. Сол дәуірдің мұрасы көптеген тарих және мәдениет ескерткіштері, географиялық көрнекі орындар болып табылады. Мәдени демалу ойын-сауық және демалыстың өзге де түрлері сияқты бір орында тұрмайды. Ол жаңа функцияларға ие болып, өз мәнінің аса үлкен шегін белгілей отырып, кеңейеді және оңтайланады. Бұл процесте халықаралық стандарттарға сәйкес келетін, экологиялық бос уақытты өткізу және демалыс орталықтарын және этно-парктерді, әртүрлі мәдени, табиғи және тарихи қорықтарды құру ерекше рөл атқарады. Табиғи көрнекі жерлерден басқа, Қазақстан әлемдік маңызы бар Ұлы Жібек жолында орналасқан тарихи-мәдени ескерткіштерге бай. Ұлы Жібек жолында транзиттік турларды ұйымдастыру аса өзекті, өйткені ол Қазақстанға Жапония, Малайзия, Қытай Халық Республикасы, Корея елдері, сондай-ақ Еуропа мемлекеттері сияқты қызығушылық тудыратын аймаққа кіруге мүмкіндік береді. Ұлы Жібек жолы – Қазақстандағы туризмді дамытудың басым бағыттарының бірі. Әлемдік тәжірибе шетелде өз елінің мәдениетін танымал етудің құралы ретінде мәдени-танымдық туризмнің ерекше рөлін көрсетеді. Шетел туристтерін тарту креативтік индустрияны қарқынды дамытудың маңызды шарты болып табылады. Қазіргі уақытта адамдардың көбі көпұлтты мегаполистерде және қалаларда тұрады, этнографиялық туризм өзекті және танымал бола бастады, бұл жерде халықтың этнографиялық тобының салт-дәстүрімен, әдет-ғұрпымен, сәулетімен, ұлттық костюмдерімен және мерекелерімен, мәдениетімен және өз немесе өзге тілімен танысу болады. Этнографиялық туризм отбасылық қатынастарды нығайтуға, жастарды рухани-ізгілікке тәрбиелеуге, мәдени және отбасылық құндылықтарды сақтауға және дамытуға ықпал ететін болады.

Медициналық және санаторийлік-курорттық туризм. Медициналық туризм ретінде әлемде медициналық қызметтер алу мақсатымен адамдардың тұрақты мекен ету жерлерінен шығуы түсініледі. Қазақстан медициналық, сондай-ақ сауықтыру туризмін дамыту үшін айтарлықтай әлеуетке ие. Ол – Астана қаласында жоғарытехнологиялық медициналық қызметтер көрсететін заманауи медициналық кластердің болуы, заманауи медициналық клиникалардың, стоматологиялық, косметологиялық және ЭКО-орталықтардың дамыған желісі және т.б. Қазақстанның жеті клиникасы JCI (JointCommissionInternational) халықаралық аккредитациялық комиссиясымен сертификатталған, ол медициналық қызметтер мен пациенттердің қауіпсіздігінің алтын стандарты болып табылады, тағы бір клиника EFQM (Еуропалық сапа менеджменті ұйымымен) сертификатталды. Сауықтыру туризмін дамыту үшін Қазақстанның аумағы алуан түрлі туристік-

рекреациялық ресурстарға ие. Қазақстанда 20 курорттық аймағы тіркелді және жұмыс жасайды, олардың негізгі бөлігі (10-нан астамы) барланған және зерттелген табиғи емдік факторларға ие және бальнеологиялық, сазбен емдейтін, 29 климаттық курорттар болып табылады. 500-ден астам емдік минералды су көздері, 78 балшық көлі, 50 климаттық жерлері сияқты табиғи емдік факторлары бар курорттық аймақтар Қазақстанда рекреациялық-сауықтыру туризмін дамытуға мүмкіндік береді. Статистика комитетінің мәліметтері бойынша Қазақстанда сыйымдылығы 21 291 керует-орынға ие 154 санаторийлік-курорттық ұйымдар (бұдан әрі – СКҰ) бар, олардың ішінде 18 475 керует-орын тәулік бойы қолжетімді. Санаторийлердің 80%-ы жеке құрылымдар болып табылады. Президент Істері Басқармасының Медициналық орталығының, ішкі істер, денсаулық сақтау министрліктерінің және т.б. мекемелік шипажайлар мемлекеттік санаторийлер болып табылады. Сонымен бірге, Қазақстанның санаторийлік-курорттық ұйымдарының шетел курорттарынан түбегейлі айырмашылығы медициналық қызмет көрсетудің дамығандығы болып табылады. Шетел курорттары көпжұлдызды қонақүйлерде орналасқан, оларда тамаша сервис пен ойын-сауық (SPA-мейманханалар) ұсынылады. Қазақстанда кеңес дәуірі кезеңінен бастап санаторийлердің жүйе құрушы факторы санаторийлік-курорттық медицина болды. Алайда санаторийлердің денсаулық сақтау субъектілеріне қатысты еместігі демалушыларға көрсетілетін медициналық қызметтің сапасын бақылаудың бірыңғай жүйесін құруға мүмкіндік бермейді. Санаторийлердің қызметі туризм саласы мен денсаулық сақтау саласы мүдделерімен түйіседі. Екі саланың статистика мәліметтерінің негізінде соңғы жылдары санаторийлердің саны болмашы өзгерді: 66 бірлік (2014ж.), 62 бірлік (2015ж.), 66 бірлік (2016ж.), 65 бірлік (2017ж.). Санаторийлердің демалушылардың саны 2014 жылы 231 642 адамнан 2015 жылы 173 695 адамға дейін төмендеді, одан кейін 2016 жылы 189 399 адамға дейін жоғарылады және одан кейін 2017 жылы 288 151 адамға дейін оқыс өсті. 2016 жылы санаторийлерде демалған 189 399 адамнан бейрезиденттер 2 581 адамды құрады (1,4%). 2017 жылы демалған 288 151 адамнан, бейрезиденттер – 2369 адам (0,8%). Яғни, бейрезиденттердің саны нақты және пайыздық көріністе төмендеді. Көптеген санаторийлердің қызметінде негізгі «осал» тұстар әлсіз материалдық-техникалық база, маркетингтік стратегияның жоқтығы, қосымша қызметтердің жоқтығы болып табылады. Сондай-ақ бұл салаға мемлекеттік қолдау жасалмайды. Санаторийлік-курорттық кешенді жаңарту және бұл секторды жаңғырту қажет. Ол үшін Қазақстанда сауықтыру медицинасының әлеуметтік құраушысының рөлі арттыруы тиіс. Санаторийлік-курорттық туризмнің ерекшелігі мынада: сауықтырудың ең үлкен әсеріне қол жеткізу үшін санаторийде жеткілікті түрде ұзақ уақыт болу керек (14 күннен 21 күнге дейін). Сонымен бірге санаторийлерде бос уақытты өткізу үшін қосымша қызметтер жоқ, іс-шаралар, экскурсиялар және т.б. ұсынылмайды. Одан басқа, санаторийлерде және курорттарда емделу қымбат тұрады. Бүгінгі күні Қазақстанның бірегей

табиғи, климаттық және емдік ресурстарға ие өңірлерін дамытудың маңызды міндеті санаторийлік және туристік кешендерді құру негізінде сапалы емдік-сауықтыру қызметтерін ұсынуды ұлғайту 30 болып табылады, оларда денсаулықты қалпына келтіру және ойын-сауық шаралары мен әсер алу балансы сақталатын болады. Одан басқа, санаторийлік-курорттық емдеуді енгізетін туристік өнім жыл бойы ұсынылуы тиіс. Ол үшін қызметтердің құнын төмендетуге және негізгі маусымнан тыс кездері туристтерді тартуға мүмкіндік беретін әр-түрлі мүмкіншіліктерді қарастыру керек. Осындай мүмкіншіліктерге санаторийлер үшін салық жеңілдіктері, мемлекет тарапынан жүктелудің белгілі бір үлесін кепілді қамтамасыз ету, азаматтар үшін стимулдар жүйесі (туристік сертификаттар жүйесінің шеңберінде санаторийлік демалысқа шығындарды өтеу) жатады. Ел ішінде туристік пакеттер сататын туристік компаниялар туристік компанияларды тартумен агенттік желілерді дамыту бөлігінде санаторийлердің азғантай белсенділігін атап өтеді. Қазақстандық нарықта Қазақстанның бірқатар қалаларында еткен агенттік желісін құрған бірнеше санаторийлерді ғана атап өтуге болады, бұл санаторийлер өздеріне жыл бойы сатылымдарды және толтырылудың жоғары деңгейін қамтамасыз етті. Медициналық туризм бойынша Қазақстан Оңтүстік Корея, Түркия, Қытай, Германия, Англия, БАӘ, Шығыс Еуропа сияқты елдерге «туристік донор» болып қалып отыр. Шықпалы медициналық туризмнің жоғары деңгейінің себептері – клиникалардың менеджментінің және сервисінің төмен деңгейі, халықтың жеткіліксіз ақпараттандырылуы, Қазақстан Республикасының денсаулық сақтау және медицина жүйесіне халықтың төмен ниеттестігі. Қазақстанда шетелдегі сапамен бірдей сапалы медициналық қызметтер алуға болады, бірақ нарық жүйелендірілмеген, клиникалардың саны шектеулі, олар бей-берекет таныстырылады және МТ-ге маманданған шетел клиникаларының қалыптасқан маркетингтік саясатымен бәсекелесе алмайды.

Балалар-жасөспірімдер туризмі. Балалар-жасөспірімдер туризмінің (бұдан әрі – БЖТ) елдің әлеуметтік дамуына қосқан үлесі қомақты, өйткені туризмнің бұл түрі жаңа буынға өмірлік тәжірибе мен материалдық-мәдени мұраны табыстаудың, құндылық бағдарлардың қалыптасуының, ұлттың өнегелік сауығыуының және мәдени дамуының, тұлғаның әлеуметтенуінің маңызды әдісі болып табылады.

БЖТ жеке тұлғаны тәрбиелеудің бірегей үлгісі болып табылады, табиғатпен қарым-қатынас жасау арқылы адамның салауатты өмір салтының қалыптасуына, бос уақытты белсенді өткізуді ұйымдастыруға, табиғатта өзін-өзі ұстау мәдениетінің дамуына, тарих пен мәдениет ескерткіштеріне ұқыпты қарауды тәрбиелеуге, туған өлкені тәжірибеде танып білуге, сондай-ақ әлеуметтік бейімделуге, кәсіби бағдарлануға, азаматтық пен отансүйгіштікті тәрбиелеуге ықпал ететін ең тиімді тәрбиелік-сауықтыру технологияларының бірі, өсіп келе жатқан буынды патриоттық тәрбиелеуде үлкен мемлекеттік маңызға ие.

Бақылау сұрақтары:

1. Агротуризм
2. Балалар-жасөспірімдер туризмінің ерекшеліктері неде
3. Медициналық және санаторийлік-курорттық туризм мақсаты қандай
4. Туристік қызметтің субъектілері мен объектілері

2.2 Туризм сферасындағы кәсіпкерлік идеялар және оны таңдау

Кәсіпкерлік идея – бұл кәсіпкердің өзі тапқан экономикалық белсенділіктің жаңа түрі, онда кейбір қызметтерге (тауарларға) нарықтың потенциалды немесе іске асатын (реальді) қажеттіліктері кәсіпкердің осы қызметтерді (тауарларды) шығару мүмкіншілігімен және инновациялардан түсетін қосымша табыстың сәйкес келуі.

Кәсіпкердің қызметі идея банкіні құруға мүмкіндік береді. Олар қызметтерді өндірудің негізгі немесе қосымша профилің құрайды. Жиналған иредялардың күнделікті немесе болашақтық сипаттамасы болады. Әрбір идея бойынша кәсіпкер шешім қабылдайды – жүзеге асыруға немесе әзірге оған кіріспеуге.

Кәсіпкерліктің табысты істеуіне әсер ететін жағдайлар.

Өндірістік кәсіпкерлікке өнімдер шығаратын іс-әрекеттер жатады, олар өткізілуі керек.

Кәсіпкерлік идеяларды таңдап алу және оны жүзеге асыру.

Коммерциялық кәсіпкерліктің мәнін құрайтыны тауар-ақша қатынасы, сауда-айырбастау операциялары, яғни айтқанда заттар мен қызмет түрлерін алып-сату. Өндірістік кәсіпкерліктен айырмашылығы бұнда өнім шығару үшін өндірістік ресурстармен қамтамасыз етудің қажеті жоқ. Коммерциялық кәсіпкерліктің технологиясының бірінші кезеңі – таңдау – нені сатып алу керек, қайсысын қайта сату және қайда сату керек. Екінші кезеңін құрайтыны маркетинг, ол тауарлар мен қызмет көрсету нарығына талдау жасауға бағытталған. Осылайша жобалау бағалаудың негізіне қарай кәсіпкер өзінің іс-әрекетіне жоспар жасайды (бизнес-жоспар).

Қабылданған идеяны жүзеге асырудың да бірнеше кезеңдері бар:

1) бизнес-жоспарлау, оның мәні қабылданған жобаны жүзеге асыру үшін нақты есептер жасау. Сонымен қатар бизнес-жоспарда кәсіпкерліктің ұйымдастырылу түрі және идеяны жүзеге асырудың алғашқы кезеңдерін қаражатпен қамтамасыз етудің көздері көрсетіледі.

2) қарыз (заемдық) ақшаны және істестерді тарту.

3) өз фирмасын (мекемесін) мемлекеттік тіркеуден өткізу, егер ол бірінші рет құрылып отырса. Ол үшін мынадай құжаттар керек:

-қатысушылардың құрамын анықтау және керекті құжаттарды дайындау;

-фирманы құру және оның қызметі туралы қатысушылармен келісім-шарт жасау;

-фирманың уставын бекіту және директор мен басқа да жетекшілердің тағайындағандығы туралы қатысушылардың 1 хаттамасын толтыру;

-банкте есеп-шот ашу;

-фирманы тұрған мекен-жайы бойынша тіркеу палатысында тіркеу және мемлекеттік реестірге кіргізу;

-аудандық салық инспекциясында мекемені тіркеу;

-дөңгелек мөр мен бұрышты штампты жасатуға рұқсат алу;

4) тауарлар (қызметтер) шығаруға фирманы ұйымдастыру-техникалық дайындау;

5) фирманың іскерлес байланыстарын басқару.

Туризмдегі кәсіпкерлік процесс.

Кәсіпкердің табысты жұмыс істеуі оның істейтін ортасына байланысты. Сондықтан да оған тоқталған жөн.

Кәсіпкерлік орта – бұл кәсіпкерлік іс-әрекетті жүргізетін және оның нәтижесіне әсерін тигізетін қоғамдық жағдайлар. Жағдайларды мынадай топтарға бөледі:

Экономикалық жағдайлар – бұл туристік заттарды (қызметтерді) ұсыну, заттарды (қызметтерді) сатып алушылардың табысы, туристік нарық инфрақұрылымының дамығандығы, бәсекелестер жағдайы.

Мазмұны:

Көрсетілетін туристік қызметтің ерекшеліктеріне қарай туристік ұйымдардағы кәсіпкерлікті анық бір түріне байланысатының условно (шартты түрде) жатқызуға болады. Мысалы, туроператорлардың жұмыстары көбінесе туристік өнімдерді шығаруға дайындық жасайды және оны шығару мен тұтынушыға жеткізу ретінде жүргізіледі. Сондықтан да олардың іс-әрекеттерін шартты түрде өндірістік кәсіпкерлікке жатқызуға болады.

Коммерциялық кәсіпкерлік. Кәсіпкерлік – азаматтар мен олардың бірлестіктерінің пайда немесе өзіндік табыс алуға бағытталған бастамашылық дербес қызметі. Кәсіпкерлікті азаматтар өз атынан, өзінің мүліктік жауапкершілігі кепілдігімен немесе заңды тұлғаның (кәсіпорынның) атынан және соның жауапкершілігі кепілдігімен жүзеге асырады.

Қаржылық. Фирма бірден кәсіпкерлік іс-әрекеттердің бірнеше түрлерін атқарады.

Кәсіпкерлік іс-әрекеттің кеңес беру түрі туризм сферасында кең қолданылады. Неғұрлым туристік қызметтің сапасы жоғары, солғұрлым туристік қызметтер түрін құрастыруға маман-кеңесшілер керек болады.

Әлеуметтік жағдайлар – бұл қоғамның кәсіпкерлікті дамытудың жолдары туралы ойлары, кәсіпкерлікке мемлекеттік көзқарасы (басқару аппараты), ұлттық дәстүрлер мен әдеттер, мамандардың білім деңгейі, олармен кәсіпкер қатынасып жұмыс істейді.

Құқықтық жағдайлар – кәсіпкерлік іс-әрекеттерді реттейтін заңдар мен актілер. Ф. Котляр бойынша кәсіпкерлік іс-әрекетті мемлекет жағынан реттеудің керектігінің себептері:

-фирмаларды бір-бірінен қорғау, өткені кәсіпкер конкуренцияны жоюға ұмтылады;

-тұтынушыларды жалған (өтірік) іс-әрекеттерден қорғау (жалған (өтірік) жарнамалар және т.б.);

Қаражатпен айналысатын кәсіпкерлік коммерциялық кәсіпкерліктің бір түрі, оның объектісі болатыны сатып алу мен сату – ақша, валюта, құнды қағаздар (акция, облигация, вексель, ваучер ж.т.б.).

Кәсіпкерліктің кеңес беру түрі – кеңестер берумен байланысты – жалпы басқару, қаражатты басқару, маркетинг туралы кеңес беру.

Кәсіпкерлік іс-әрекет классификациясы.

- Кәсіпкерлік идеяларды толықтырып жинастыру және онан керегін таңдап алу.

- Жоспарлау.

- Ресурсқа қажеттілікті және оны жеткізушілерді анықтау.

- Жобаны орындау, яғни көрсетілетін қызметтерді техникалық, қаражат және ұйымдастыру жағынан дайындық жасау.

- Фирманы басқару – бақылау, іс-әрекеттерге (действиям) талдау жасап реттеу, тәжірибе жинау, жаңа идеяларды қарастыру.

Көрсетілетін туристік қызметтің ерекшеліктеріне қарай туристік ұйымдардағы кәсіпкерлікті анық бір түріне байланысатынын шартты түрде жатқызуға болады. Мысалы, туроператорлардың жұмыстары көбінесе туристік өнімдерді шығаруға дайындық жасайды және оны шығару мен тұтынушыға жеткізу ретінде жүргізіледі. Сондықтан да олардың іс-әрекеттерін шартты түрде өндірістік кәсіпкерлікке жатқызуға болады.

Бақылау сұрақтары:

1. Кәсіпкерлік іс-әрекет классификациясы қандай
2. Кәсіпкерлік идеяларды таңдап алу жолдары
3. Кәсіпкерлік орта деген не
- 4.Қабылданған идеяны жүзеге асырудың неше кезеңдерін көрсетуге болады.

2.3Кәсіпкерлік капитал және оның қалыптасу әдістері. Кәсіпкерлік қызметтің тиімділігі

Жеке кәсіпкердің еркіндігін және оның қорғауы мен қолдауын қамтамасыз ету. Кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыруға барлық және кәсіпкерлік субъектілерінің теңдігі, жеке меншікке қол сұғылмауы мен оны қорғаудың кепілдігі. Кәсіпкердің капиталы әртүрлі салаларының жұмыс істеуі, олардың пайдадан түскен қаражаттың айналымда болуы тиімділікті қажет етеді. Қалыптасу әдістері:

- 1.Кәсіпкерлік түрін дамыту

- 2.Әлеуметтік кәсіпкерлікті дамыту

3. Мемлекет бюджетіне төленетін міндетті төлемдер мен салықтарды дамыту.

Капиталға жататындар:

1. Үйлер
2. Пәтерлер
3. Ғимараттар
4. Жер

Сонымен кәсіпкерлік капиталдың ерекшелігі оның қалыптасуна, сөзсіз экономика саласына ықпал етеді.

Жеке кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеудің негізгі принциптері: жеке кәсіпкерлік еркіндігінің кепілдігі және оны қорғау мен қолдауды қамтамасыз ету. Кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыруға барлық жеке кәсіпкерлік субъектілерінің теңдігі, жеке меншікке қол сұғылмауы мен оны қорғаудың кепілдігі. Бухгалтерлік есеп яғни салықтар арқылы реттеледі. Салықтар – мемлекет біржақты тәртіппен заң жүзінде белгіленген, белгілі бір мөлшерде жүргізетін, қайтарымсыз және өтеусіз сипатта болатын бюджетке төленетін міндетті ақшалай төлемдер.

Кәсіпкерлік капиталдың қалыптасуы - Іс-әрекеттерінің қандай мерзімінде болмасын, кәсіпкеринвестициялар жасап отырады, олардың сипаты мен көздері іс-әрекеттің кезеңіне тәуелді болады. Кәсіпкерлік бизнесті ұйымдастырудың бастапқы кезеңінде капиталдың алғашқы салымын жасау керек. Старттық капитал деп өндірістің бастапқы кезеңінде жасалатын капиталдың алғашқы сомасы мен ағымдағы шығындар сомасының жиынтығы аталады. Старттық алғашқы капитал кәсіпорнын тіркеуге, банкте есеп-шот ашуға, ғимарат сатып алуға, немесе оны жалға алуға, ғимаратты жөндеуге, немесе, оны қайта құруға, машиналар, жабдықтар, приборлар, патентгер, лицензиялар сатып алуға жұмсалады. Ағымдық шығындарға шикізат пен материалдар, жалдау төлемі, жалақы, әлеуметтік қорларға аудармалар және т.б. жатады.

Старттық капиталдың және кәсіпкердің қаражаттарының орнын жауып, өтеп отыру үшін меншікті (ішкі), немесе, несиелік (сыртқы) құралдар (қаржылар) қолданылады. Меншікті және несиелік құралдардың көздері факторлардың екі түрімен белгіленеді:

- Объективтік — кәсіпкерліктің ұйымдастыру — құқықтық формасымен, шаруашылықтың және нарықтың конъюнктурасымен, ұлттық экономиканың болмысы және дамуымен, мемлекеттік реттеуші органдарының талаптарымен;

- Субъективтік — кәсіпкерлік қабілетпен, кәсіпкердің, жағдайымен және оның жеке мүмкіндіктерімен.

Меншікті қаражаттардың қайнар көздеріне мыналар жатады: негізгі қызметтерден түсетін пайда, қаржылық операциялардан түсетін пайда, жарғылық қор, амортизация қоры және т.б.

Несиелердің қайнар көздері: несие мен қарыздар, тұрақты пассивтер және несиелік қарыздар. Қаржы ресурстарының алғашқы қалыптасуы жарғы капиталы жасалып кәсіпорын құрылғанда басталады.

Жарғы капиталы — бұл фирманың негізгі және айналмалы қаражаттарының қайнар көзі. Ал жарғы капиталының қайнар көзі мыналар: акционерлік капитал, құрылтайшылардың жарналары, салалық қаржы ресурстары, ұзақ мерзімді несие, бюджет қаражаттары. Жарғы капиталының көлемін өндіріс процесіне инвестицияланған ақша қаражаттарының негізгі және айналмалық көлемін бейнелейді.

Несие — бұл қарыз капиталының қозғалу нысаны, ол қайтарылып беріледі және иесіне пайда әкеледі. Қарыз капиталының қайнар көздері:

- кәсіпкерлік қызмет пен айналыспай процентке өмір сүретін адамдардың капиталы;
- көпшіліктің жинақтары; кәсіпкерлік қызмет сферасын өзгерткен адамдардың капиталы; бюджеттік қалыстар;
- кәсіпорындарының бос капиталы; тауарлық несие түрінде бір кәсіпорынынан екіншіге көшіп отыратын капитал;
- банкноташығару нәтижесінде пайда болған капитал.

Қысқа мерзімді қарыздар жалақы төлеуге, шикізат алуға немесе дайын тауарларды сату үшін, күнделікті шығындарды өтеуге қолданылады. Қысқа мерзімдік несиелердің жиі қолданылатындары:

- Коммерциялық несие — бір кәсіпорын екіншіге береді;
- қаржы институттарына алынатын несие;
- инвесторлардан алынатын қарыз.

Ұзақ мерзімді заемдар — бір жылдан артық пайдаланатын қаржылар. Бұлар көбінесе қымбат бабдықтар, ғимараттар сатып алу үшін, зерттеу жұмыстарын жүргізу үшін қолданылады. Ірі корпорациялардың көбі облигация шығарудан қосымша қаражаттар табады. Облигация — бұл құнды қағаз. Ол оның иесінің белгілі көлемде ақша сомасын кәсіпорынға өткізгенін куәлейді. Осы ақша оған белгілі мерзімде қайтарылуы керек және ол оған жылына бір немесе екі рет процент алуына құқық береді. Банкінің несиесінен облигация шығару ұнамды, бірақ банкілік пенсалыстырғанда бұның проценті жоғары болуға тиісті, өйткені басқаша болса облигацияны ешкім сатып алмайды. Корпорациялардың облигациясы, әдетте номиналына сәйкес сатылатын, борышқорлық қолхат болып табылады.

Корпорациялардың акция шығару арқылы қаржылануы қаржыланудың ең қымбат түсетін жолы болып табылады. Батыс компаниялары бұл жолды өте сирек, қаржыланудың басқа түрі болмаған жағдайда пайдаланады. Қаражат жетімсіз болғандықтан акциялар шығару бизнесмендердің басқару қызметіндегі тәуелсіздігін төмендетеді. Қашан болмасын қаржыланудың түрлері көп болған сайын кәсіпорынның даму мәселелері қиындай береді.

Бақылау сұрақтары:

1. Кәсіпкерлік идеялар дегеніміз не?
2. Кәсіпкерлік капитал жағдайы қандай болуы керек?
3. Кәсіпкерлік қызмет тиімділігі

2.4 Туризмдегі кәсіпкерлік келісім шарт

Кәсіпкерлік келісім шарт. Кәсіпкерлік келісім шарт туралы жалпы түсінік.

Нарықтық экономика жағдайында кәсіпкерлік қызмет субъектілерінің өзара қатынастарын реттеудің негізгі құралы шарт болып табылады.

Шарт жайындағы қазіргі заманғы түсініктер жоғарыда келтірілген аспектілерді бойына сіңірген: шарт ретінде екі немесе бірнеше адамның азаматтық құқықтық қатынастардың пайда болуы, өзгеруі немесе тоқтатылуы туралы келісімін танумен қатар, шарт деп оның барлық қатысушыларының еркі бойынша заңдық факт, құқықтық қатынас, құжат, міндеттемелердің пайда болуын тікейтін кесі және басқалары түсініледі.

Кәсіпкерлік шарттың мәні туралы мәселеге көше отырып, «шаруашылық шарт» терминінің өткен жүзжылдықтың 30 жылдары бастапқыда өнім беру шартының синонимі ретінде пайда болғанын айтқан.

Ғалымдардың пікірлері қазіргі таңда кәсіпкерлік шарт түсінігіне байланысты бөлініп отыр:

1. Кәсіпкерлік шарт – бұл шарттың дербес түрі;
2. Кәсіпкерлік шарт – бұл азаматтық-құқықтық шарттың ерекше түрі.

Сөйтіп, кәсіпкерлік шарт – бұл кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру мақсатында жасалатын, тараптар немесе тараптардың бірі кәсіпкерлік қызмет субъектісі болып табылатын келісім.

2. Кәсіпкерлік шарттың белгілері мен қызметтері

С.А.Паращук шаруашылық шарттың келесідей ерекшеліктерін атайды:

- ✓ Ол кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру мақсатында жасалады;
- ✓ Оның тараптары немесе тараптардың бірі болып кәсіпкерлік қызмет субъектілері саналады;
- ✓ Қайтарымдық сипатында болады;
- ✓ Онда кәсіпкерлердің шарттық міндеттемелерінде барынша еркіндік және көтеріңкі талап үйлесім тапқан.

В.С. Белых шарттарды кәсіпкерлік санатына жатқызудың мынадай белгілерін бөліп көрсетеді:

- ✓ Кәсіпкерлік қызметке қатысты әртекті қатынастар туындайтын кәсіпкерлік қызмет саласында қалыптасқан қатынастар;
- ✓ Субъектілік құрам – кәсіпкерлік қызметтің екі тарабы да болатын жағдай;
- ✓ Мүлікті пайдаланудың кәсіпкерлік мақсаты.

Сонымен, кәсіпкерлік шарттың басты және айқындаушы белгісі екеу:

1. айрықша субъектілік құрам (тараптар немесе тараптардың біреуі кәсіпкерлік қызмет субъектісі болып табылады);

2. шарт жасасудың мақсаты (шарт кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін жасалады, сол себепті кәсіпкерліктің барлық белгілеріне сай болады).

Кәсіпкерлік шарт қызметтеріне мыналар жатады:

1. Кәсіпкерлік қызмет субъектілері арасында заңдық маңызы бар байланыстар орнату қызметі;

2. келісімге қатысушылардың өзара байланысты қызметінің мазмұнын (яғни кәсіпкерлік қызмет субъектілері ретіндегі тараптардың өзара құқықтары мен міндеттемелерін) анықтау қызметі;

3. кәсіпкерлік қатынастарды қалыптастыру қызметі;

4. келісімге қатысушылардың шарт тәртібін сақтауын қамтамасыз ету қызметі.

Кәсіпкерлік шарттардың түрлері және олардың жіктелуі

Заң әдебиетінде кәсіпкерлік шарттарды жіктеудің әртүрлі нұсқаулары қалыптасқан. Атап айтқанда, В.С.Анохиннің пікірі бойынша, кәсіпкерлік шарттарды жалпылай жіктеу төмендегідей көрінеді: мүлікті ақылы сату және сатып алу туралы шарттар; қызмет көрсету туралы шарттар; жұмыстарды орындау туралы шарттар; қызмет көрсету туралы шарттар; жұмыстарды орындау туралы шарттар. Сонымен. Т.В.Кашанина кәсіпкерлік шарттардың төмендегідей топтарын бөліп көрсетеді:

- ✓ өзіндік ұйымдастырылған шарттар;
- ✓ бірлескен қызмет туралы шарттар (жай серіктестік шарттары);
- ✓ алдын ала жасалатын шарттар;
- ✓ міндетті шарттар;
- ✓ инвестициялық шарттар;
- ✓ кәсіпорындарды беру тәртібі туралы шарттар;
- ✓ пайдаларға қатысу туралы шарттар.

ең бір жалпылай жіктеу деп шарттарды *кәсіпкерлік шарттарға* (кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру барысында кәсіпкерлер арасында жасалған) және *кәсіпкерлердің қатысуымен жасалған шарттарға* (тараптардың бірі ғана кәсіпкер болып табылатын, ал екінші жағынан жай азаматтық-құқықтық шарт болып келетін) бөлуді мойындау қажет.

Кәсіпкерлік шарттар және олардың сипаттамасы

Мазмұны бойынша кәсіпкерлік шарттар мүліктік және ұйымдастырушылық шарттарға бөлінеді.

Мүліктік шарттарға белгілі бір мүліктік игілікке, байланысты құқықтық қатынастарға қатысушылардың қызметін реттеуге бағытталған шарттар жатады. өз кезегінде, мүліктік шарттар мүлікті беруге, жұмыстар орындауға, қызметтер көрсетуге жасалатын шарттар деп бөлінеді.

Мүлікті иеліктен шығару (беру) шарттары екі топтан тұрады:

1. мүлікті меншікке беру, шаруашылық жүргізу немесе тікелей басқару (сатып алу-сату, беру, өзара шарт жасасу, газбен, жылу және электр энергиясымен жабдықтау) шарттар;

2. мүлікті уақытша пайдалануға беру (мүлік жалдау).

Жұмыстарды орындау шарттары тұрмыстық және құрылыс мердігерлігі, жобалау және іздестіру жұмыстарының мердігерлігі, ғылыми-зерттеу, тәжірибелік-конструкторлық және технологиялық жұмыстар мердігерлігі және т.б. шарттар болып табылады.

Қызметтер көрсету шарттарықатарына: жүк тасымалдау, экспедия, сақтандыру, банк қызметтері, сақтау, комиссиялар, тапсырмалар.

Ұйымдастыру шарттарыкейінгі кәсіпкерлік немесе басқа қызмет үшін алғышарттар құрайды және әдетте, мүліктік шарттар жасауға негіздеме болып табылады.

Ұйымдастыру шарттары арасынан заңды тұлғалар құру туралы құрылтай шарттарын бөліп айтуға болады.

Экономикалық салалар бойыншакәсіпкерлік шарттарды төмендегідей жіктеуге болады:

1. материалдық-техникалық жабдықтау және өткізу саласында – тауар беру, сатып алу-сату, айырбастау, қарыз беру, комиссиялар және кәсіпкерлік қызметтің өзге де түрлеріне жасалатын шарттар;

2. құрылыста - құрылыс мердігерлерлігіне, жобалау және іздестіру жұмыстарының мердігерлігіне, жөндеу жұмыстарын жүргізуге, құрылыстар мен, құрал жабдықтарды жалға беруге, құрылыстағы делдалдыққа жасалатын шарттар;

3. ауыл шаруашылығында - өзара жасалатын, құрылыстар мен құрал жабдықтарды жалға беруге, жөндеу жұмыстарын жүргізуге, жан-жақты техникалық қызмет көрсету, басқадай ауылшаруашылық және агрохимиялық жұмыстар орындауға жасалатын шарттар;

4. көлікте – жүк тасымалын ұйымдастыруға, көлік құралын беру бойынша міндеттемелер және жүкті тасымалдауға беруге жасалатын шарттар.

5. байланыста – пошта экспедициясы, пошта жөнелтімдері, жалға беру, байланыс кәсіпорындарының телеграф арналарын және телеграфтық абоненттік байланысты беруі, Интернет байланыс беру шарттары;

6. есеп айырысу және кредит саласында (банк саласында) – банк шоттары, ақша аударымдары және банк салымдары бойынша шарттар;

7. ғылыми-техникалық прогресс саласында - ғылыми-зерттеу, тәжірибелік-конструкторлық және технологиялық жұмыстар;

8. жер қойынауларын пайдалану саласында - өнімді беру туралы келісімдер, қызмет көрсету шарттары және бірлескен қызмте туралы шарттар;

9. бағалы қағаздар нарығында - бағалы қағаздарды сатып алу-сату.

Бұл жерде шарттардың аталаған түрлері тікелей кәсіпкерлік те, кәсіпкерлердің қатысуымен жасалған шарттар болуы да мүмкін екенін, бірақ шарттардың тек бірінші немесе екінші тобына жатқызылатын жекелеген түрлерінің бар екенін ерекше атап өткен жөн. Атап айтқанда, *кәсіпкерлік шарттары болыптабылатындар* мыналар:

✓ өнім (тауар) беру шарты;

- ✓ кәсіпорынды сату шарты;
- ✓ лизинг шарты;
- ✓ кәсіпорынды жалдау шарты;
- ✓ кешенді кәсіпкерлік лицензия (франчайзинг) шарты және басқалары.

Кәсіпкерлердің қатысуымен жасалатын шарттарға мыналар жатқызылуы мүмкін:

- ✓ бөлшек саудамен сатып алу-сату;
- ✓ тұрмыстық мердігерлік шарты;
- ✓ жалға беру шарты және басқалары.

Келісімшарт жағдайлары.

Кәсіпкерлік шарт жасасу, оны өзгерту және тоқтату ерекшеліктері

Кәсіпкерлік шарттың нысаны мәмілелер мен шарттардың нысанына жататын жалпы ережелермен, сонымен қатар кәсіпкерлік шарттардың көптеген түрелірінің нысанына жататын арнайы ережелермен реттеледі. Жалпы ереже бойынша мәмілелер ауызша немесе жазбаша түрде (жай немесе нотариалдық рәсімдеу) жасалады. Егер мәмілелердің жекелеген түрлері үшін заңдарда өзгеше жағдай арнай көзделмесе немесе іскерлік қызмет аясынан туындамаса, мәмілелерді жасау барысында орындалатындардан басқа, кәсіпкерлік қызмет үрдісінде жүзеге асырылатын; сонымен қатар нақты мәмілелерден басқа, жүз есептік көрсеткіштен асатын сомаға жасалатын мәмілелер жазбаша орындалуға тиіс (ҚР АҚ 152 б. 1 т.).

Мәміленің жай жазбаша түрін сақтамау оның жарамсыз болып қалуына соқтырмайды, бірақ дау туған жағдайда тараптарды мәміленің жасалғанын, оның мазмұнын немесе орындалғанын куәгерлік айғақтармен растау құқығынан айырады; алайда тараптар мәміленің жасалғанын, оның мазмұнын немесе орындалғанын жазбаша немесе өзге, куәгерлік айғақтардан басқа дәлелдермен растауға құқылы. Заң актілерінде немесе тараптардың келісімінде тікелей көрсетілген жағдайда мәміленің жай жазбаша түрін сақтамау оның жарамсыз болып қалуына әкеліп соқтырады (ҚР АҚ 153/3 т.).

ҚР АҚ шартты өзгерту және бұзу тәртібі белгіленген, оның үстіне шартты біржақты бұзудың мүмкін еместігі жалпы ереже болып табылады. Егер тараптар шарт жасасқанда тараптардың біреуінің бастамашылығымен шартты біржақты бұзу мүмкіндігін қарастырмаған болса, онда бұл мәселе тек сот арқылы және белгілі бір себептерге байланысты, атап айтқанда, екінші тарап шартты елеулі бұзған кезде шешіледі (ҚР АҚ 401 бабы). Тараптардың біреуінің шартты бұзуы екіншісіне шарт жасасу кезінде үміттенуге құқылы болған нәтижеден айтарлықтай айырылып қалатын шығынға ұшыратса, мұндай шарттың бұзулуы елеулі деп танылады.

Шарт бұзылғанда тараптардың міндеттемелері тоқтатылады, ал өзгергенде әрекет ете береді, бірақ өзгерген түрінде. Міндеттемелердің тоқтатылуының немесе өзгеруінің уақыты тараптардың шартты өзгерту немесе бұзу туралы келіскен сәті болып табылады, ал шартты бұзу немесе

өзгерту сот тәртібімен шешілген жағдайда, соттың шартты бұзу немесе өзгерту туралы шешімі заңды күшіне енген сәттен есептеледі.

Шартты орындаудан біржақты бас тартуға (шарттан бас тартуға) азаматтық заңмен, басқадай заң актілерімен немесе тараптардың келісімімен қарастырылған жағдайларда рұқсат етіледі. Сонымен, мынандай:

- ✓ шартқа негізделген міндеттемелерді орындаудың мүмкін еместігі;
- ✓ белгіленген тәртіпте екінші тарап банкрот болып танылса;
- ✓ осының негізінде шарт жасалған мемлекеттік органның актісі өзгергенде немесе заң күшін жойғанда;

- ✓ егер заңмен немесе тараптардың келісімімен басқадай көзделмесе, шарт мерзімі көрсетілмей жасалған жағдайларда тараптардың біреуі шартты орындаудан бас тартуға құқылы.

Егер заңмен немесе тараптардың келісімімен өзгедей белгіленбесе, тараптар шарт бұзылғанға немесе өзгергенге дейін міндеттемелері бойынша орындағандарын қайтаруды талап етуге құқылы емес. Егер шарттың бұзылуына немесе өзгеруіне тараптардың біреуінің шартты елеулі бұзғаны негіз болса, екінші тарап шарттың бұзылуы немесе өзгеруі себепті келтірілген залалдың орнын толтыруды талап етуге құқылы.

Кәсіпкерді туристік сфера қызметінде келісім шарт жасауға дайындау.

Туристік қызмет көрсету шарты

Алматы қаласы

« »

20 ж.

«Khan-Turan Travel» ЖШС атынан жарғы негізіне және 14.11.2019 жылы № ТО-108 0134026 берген лицензия негізінде әрекет етуші директор Ахметова Мунирам Касымовна, әрі қарай «Орындаушы» деп аталып, бір тараптан, және , жеке куәлігінің нөмірі № жылдан әрі қарай «Тұтынушы» деп аталып, екінші тараптан, әрі қарай Тараптар деп аталып, төмендегі келісімі (Шарт) жасады:

1. Шарттың мәні

1. Орындаушы Тұтынушының тұтынуын оның саяхат жасау кезінде және осы саяхатпен байланысты, осы Шартта қарастырылған көлемде және талаптарды қанағаттандыру үшін қажетті туристік қызметтерді көрсетуге міндеттенеді.

2. Орындаушының азаматтық-құқықтық жауапкершілігі қолданыстағы « Namad Insurance» АҚ-мен 2014 жылдың 19 шелде № ОГПОТ 000534 туроператордың міндетті азаматтық-құқықтық жауапкершілігі шартына сәйкес сақтандырылған.

3. Тұтынушының отбасы туралы деректері:

4. Іске асырылатын туристік өнімге қатысты Тұтынушыға ұсынылатын ақпарат (саяхаттың бағдараласы мен маршрутының сипаттамасы, саяхаттың

басталатын және аяқталатын күні және уақыты, тасымалдау бойынша қызметтер және басқалар), осы Шарттың ажырамас бөлігі болып табылатын № 1 Қосымшада көрсетілген.

2. Жүкті баратын жерге жеткізу шарттары және тұтынушының жүгін жеткізумен байланысты басқа шарттар

1. Тұтынушының жүгін баратын жеріне жеткізу жүкті жеткізу (тасымалдау) туралы Тасымалдаушының нормативтік актілері мен ережелеріне сәйкес жүргізіледі. Осы шарт бойынша Тасымалдаушы болып Тұтынушыны және оның жүгін тасымалдау бойынша қызмет көрсететін тиісті субъект (авиакомпания және басқа да көлік ұйымдары) мойындалады. Тұтынушы мен Орындаушы жүкті тасымалдау кезінде оның сақталуына жауапкершілік Тасымалдаушыда болатынына келіседі.

2. Тұтынушы мен Орындаушы баратын жердегі жүктің сақталуына жауапкершілік Орындаушыда және туристерді орналастыратын жерлердің иесі болып табылатын тиісті субъектілерде (қонақ үйлер, мотельдер, кемпингтер, туристік базалар, қонақжай үйлер, демалыс үйлері, пансионаттар және туристер тұруға және оларға қызмет көрсетуге пайдаланылатын ғимараттар мен имараттар) болатынына келіседі..

3. Тұтынушының жүгінің жоғалу, бүліну тәуекелі, осындай жүк Тұтынушының өзінде болғанда, соңғыда болады. Тұтынушы өзінің жүгіне мұқият қарауға міндеттенеді және оның жоғалуына, бүлінуіне ұрлануына және т.б. ықпал ететін жағдайларды жасамауға міндеттенеді.

4. Жүктің құрылымына сақтауға және тасымалдауға тыйым салынған заттар болғанда, сонымен қатар сақталуы мен тасымалдануына арнайы ережелер белгіленген заттар кіргенде Тұтынушы осындай заттарды өз бетінше сақтау, ие болу немесе өкімдік етуге жауапты болады.

3. Бағасы және оны төлеу тәртібі

1. Осы шарт бойынша қызмет көрсету құны теңгені құрайды.

2. Турдың құрамына кіретін қызметтерді алғанда, Орындаушы Тұтынушыға туристік ваучер береді (және/немесе туристік жолдама). Орындаушы Тұтынушының келісімінсіз қосымша ақылы қызметтер көрсетпейді. Тұтынушы ондай қызметтерге ақы төлеуден бас тарта алады, ал егер оларға ақы төленген болса, Орындаушы төленген соманың қайтарылуын қамтамасыз етеді.

3. Шартқа қол қойылғанда Тұтынушы тур үшін 100% төлемді төлеуге не Шарттың 3.1. тармағында көрсетілген құнның минимум 40% көлемін алдын ала төлеуіне құқылы болады.

4. Тұтынушы Орындаушыға турдың құнының төлемін Шартқа қол қойылғаннан бастап 3 күн ішінде толық көлемде жүргізеді. Шарттың осы

тармағы бұзылған жағдайда, Орындаушы Шарт бойынша қызмет көрсету үшін төлемнің коммерциялық бағамын өзгертуге құқылы болады. Тұтынушы төлеуге тиісті турдың құнын туризм жөніндегі менеджер анықтайды. Егер менеджер бағаны көрсеткен кезде қателік жіберген жағдайда, Орындаушының ресми жарияланған прайс-парақтарындағы көрсетілген баға дұрыс баға болып есептеледі.

5. Орындаушы ауысымдағы көлік тарифтерінің, авиациялық отынның бағасының, консулдық (елшілік) жинаулардың, салықтардың, отель бағаларының тұрақтылығына кепілдік бере алмайды. Тарифтер көтерілгенде Орындаушы Шарт бойынша қызметтер құнын, жол жүруге 5 күн қалғанға дейін кешіктірмей Тұтынушыға ол туралы ескертіп барып өзгертуге құқылы. Тұтынушы қосымша ақы төлеуден бас тартқан жағдайда, осы шарт бойынша Орындаушының Тұтынушыдан алынған сомасы турды ресімдеу бойынша Орындаушының нақты шығарған шығындарын ұстап қалып қайтарылады. Осы жағдайда турдың бұрынғы брондалуын растауға төлем бойынша міндеттердің орындалмауына байланысты кепілдік берілмейді.

4. Тараптардың құқықтары мен міндеттері

Саяхатқа дайындалғанда, оны жасағанда, транзитті қоса алғанда Тұтынушының құқықтары:

- өзінің жеке қауіпсіздігі немесе мүлкіне қол сұғылған жағдайда консулдыққа, дипломатиялық, басқа мемлекеттік, сонымен қатар туристік өкілдіктерге өтініш жасауға;

- уақытша баратын елінің (жердің) ережелері туралы, сонымен қатар уақытша болған елден (жерден) кету және онда болу ережелерін, уақытша болатын елдің (жердің) заңнамаларының ерекшеліктері туралы, жергілікті халықтың салттары туралы, діни салттары, табиғат ескерткіштері, тарихы, мәдениеті мен айрықша қорғаудағы басқа да туристік көрсету нысандары, қоршаған ортасының жағдайы туралы қажетті және нақты ақпаратты білуге;

- еркін қозғалуға, уақытша болатын елдің (жердің) шектеулі шараларын ескере отырып, туристік ресурстарға еркін қол жеткізуге;

- туристік қызмет көрсету шартының талаптары орындалмаған жағдайда, Қазақстан Республикасының заңнамасымен белгіленген тәртіпте Орындаушыдан, шығындар мен рухани зияндық келтіргені үшін өтем алуға;

- Қазақстан Республикасының заңнамасымен қарастырылған талаптарда және тәртіпте Орындаушы Шартты орындамаған және тиісті түрде орындамаған жағдайда Шартты бұзуға;

- Шартты орындаудан бас тартқаны туралы хабарламаға дейін көрсеткен қызметі үшін нақты кеткен шығындарын Орындаушыға төлеген жағдайда, Саяхат басталғанға дейін Шартты орындаудан бас тартуға;

- жазып берілген сақтандыру полисіне сәйкес жедел медициналық көмек алуға;

- Қазақстан Республикасы мемлекеттік өкімет органдарының шетелдік туристерге құқықтық және басқалай көмек түрлерін алуына жәрдем беруіне;
- қолдағы бар байланыс құралдарына еш кедергісіз қол жеткізуге.

5.Тұтынушының міндеттері:

- уақытында және толық көлемде Орындаушыға құжаттарды беру және өзі туралы саяхатты ұйымдастыру үшін қажетті нақты шын мәліметтерді хабарлау, сондай-ақ Орындаушы қызметін осы Шартта белгіленген тәртіпте толық көлемде төлеу;

- уақытша болатын елдің (жердің) заңнамасын сақтау;
- уақытша болатын елдің (жердің) қоршаған ортасын сақтау, табиғат ескерткіштеріне, тарихына және мәдениетіне қамқорлықпен қарау;
- уақытша болатын елге (орынға) кіру және онда болу, сондай-ақ уақытша болатын елден (жерден) кету және транзитпен өту елдерінің ережелерін сақтау;

- саяхат кезінде өз басының қауіпсіздігін сақтау;

- туристердің қауіпсіздік талаптарынан тұратын Турист Жадынамасындағы айтылған талаптармен танысу және оларды сөзсіз орындау және Тұтынушы саяхатты жүзеге асырғанда өзін ұстаудың басқа ережелерін сақтау. Жадынамадағы көрсетілген шарттармен Тұтынушы келіспеген жағдайда, осы Шарт жасалмаған болып саналады және Орындаушы үшін ешқандай міндеттер жүктемейді. Көрсетілген жадынамамен Тұтынушының келіспеуі осы Шартты орындаудан бас тарту болып саналады және 5.4. тармағында қарастырылған залалдарға әкеледі;

- осы Шартқа қол қойылған сәтте тиісті сақтандыру компаниясымен маршрутта болған уақытта медициналық сақтандыру шартын жасау;

- кететін әуежайға тіркелуге уақытында келу (халықаралық рейстерге тіркеу авиабилеттегі көрсетілген ұшу уақытына дейін 3 сағат бұрын басталады);

Әуе кемесінің бортында болғанда, қауіпсіз ұшуды қамтамасыз ету мақсатында Тұтынушы экипаждың (бортжолсеріктердің) талаптарын орындауға міндетті.

Уақытша болатын елге (жерге) саяхат жасауды көздеген Тұтынушы халықаралық медико-санитарлық ережелерге сәйкес профилактикадан өтуге міндетті. Басқа міндеттер - уақытша болатын елдің (жердің) заңнамасымен анықталады.

Орындаушы Шартты орындаудан, ол Тұтынушының кінәсінен болған жағдайдан басқа жағдайларда, тек Шартты бұзумен келтірілген залалдарды тапсырыс берушіге толығымен өтеген жағдайда ғана бас тартуға құқылы болады.

6.Орындаушының міндеттері:

- осы Шарт бойынша тиісті түрде, сапалы және мерзімінде қызмет көрсету;

- Тұтынушыға туристік өнімге кіретін жекелеген туристік қызметтерді көрсететін нақты үшінші тұлғалар туралы анық ақпарат беру, сондай-ақ тікелей турлар және олардың құны туралы, турларды ұйымдастыру және өткізу туралы шарттары туралы, шығу құжаттарын ресімдеу тәртіптері мен мерзімдері туралы ақпарат беру;

- Тұтынушыға туристің қауіпсіздік шараларынан тұратын туристің Жадынамасын қол қойғызып алып, және турист саяхатты жүзеге асырғанда өзін-өзі ұстаудың басқа ережелерімен таныстыру және оларды беру;

- Тұтынушыға саяхат жасау үшін қажетті құжаттарды ресімдеуде жәрдем беру (авиабилеттер, туристік ваучерлер, сақтандыру полистері және т.б.), қосымша қызметтердің құнын Орындаушы анықтайды;

- Тұтынушының баратын жерге (баратын елдегі әуежай-отель-әуежай трансфері) шығарып салуды, күтіп алуды, жөнелтуді қамтамасыз ету;

- көліктің кез келген түрінде жолаушыларды тасымалдағанда, Тұтынушыға жөнелту және баратын жердің аттары, жолаушылардың негізгі құқықтары мен міндеттері көрсетілген, жеке немесе топтық (туристік топқа қызмет көрсеткенде) тасымалдау билетін (билет) беру;

Саяхат басталғанға дейін үш күнде Тұтынушыға уақытша болатын елге (жерге) барудың, одан шығудың және онда болудың ережелері туралы, ол елдің заңнамаларының ерекшеліктері туралы, жергілікті халықтың салттары туралы, діни салттары, табиғат ескерткіштері, тарихы, мәдениеті мен айрықша қорғаудағы басқа да туристік көрсету нысандары, қоршаған ортасының жағдайы туралы қажетті және анық ақпараттан тұратын саяхаттың ерекшеліктері туралы мәліметтерді, сондай-ақ саяхат жасағанда кездесуі мүмкін қауіптер туралы жазбаша түрде мағлұмат береді және Тұтынушылардың қауіпсіздігін қамтамасыз етуге бағытталған алдын ала ескерту шараларын жүзеге асырады;

- Саяхат кезінде Тұтынушының төтенше жағдайға тап болғаны туралы туристік қызмет саласындағы уәкілетті органға және табиғи және техногендік сипаттағы төтенше жағдайлар саласындағы уәкілетті органға, сондай-ақ Тұтынушының отбасына осы хабар туралы өздері болған сәттен бастап немесе білуі тиіс сәттен бастап тез арада хабарлайды. Егер төтенше жағдай шетелдік туристермен Қазақстан Республикасының аумағында болса немесе Қазақстан Республикасының азаматтары-туристермен Қазақстан Республикасының аумағынан тыс жерде болса, Орындаушы дипломатиялық қызмет органдарына да хабарлайды.

- Тұтынушы Қызмет көрсету бағдарламасының орындалуына қанағаттанбағанда, одан наразылық өтініш алады және оны берілген күнінен бастап 30-күндік мерзімде қарайды;

5. Айрықша жағдайларда турға кіретін қызметтерді соған тең қызметтерге алмастыруға құқылы болады.

7. Тараптардың жауапкершілігі

1.Тараптар осы шартпен қабылданған міндеттемелердің орындалмағаны, не тиісті түрде орындалмағаны үшін, кінәсі (ойы немесе мұқият болмауы) бар болғанда, жауапкершілікте болады. Шарт бойынша міндеттемелердің орындалмағаны, не тиісті түрде орындалмағаны үшін кінәсінің болмауы ҚР заңнамасына сәйкес міндеттемелерді бұзған тараппен дәлелденеді.

2. Тұтынушы Орындаушыға берген мәліметтерінің дұрыстығы үшін жауапкершілікте болады. Шындыққа жанаспайтын мәліметтерді берген жағдайда, не бұрмаланған, толық емес мәліметтер бергенде, не осындай мәліметтерді уақытында бермегенде Орындаушы Тұтынушының осындай әрекеттерінің нәтижесінде болған негативті салдарларға жауапкершілікті мойнына алмайды. Атап айтқанда, визаны ресімдеуді талап етпейтін, алыс шетел еліне кіргенде, шетелдік төлқұжаттың мерзімі болған елден кеткен уақыттан бастап кемінде 6 ай болуы тиіс, сондай-ақ шекаралық қызмет көмелетке толмаған балалардың шығуы үшін қажетті ілеспе құжаттарды беруі тиіс.

3. Шарттың талаптарына басқа елге келгенде не жүру маршруты бойынша туристік қызмет сапасы мен (немесе) көлемі сәйкес келмегенде, Орындаушы шарттың талаптарының тиісті түрде орындалмағаны үшін жауапкершілікте болады.

4. Егер заңнамалық актілермен немесе өтелетін қызмет көрсету Шартымен басқаша жағдай қарастырылмаса, Тұтынушының кінәсі бойынша туындаған жағдайға байланысты, Шартты орындау мүмкін болмаған жағдайда, қызмет толық төленуге тиіс.

5. Орындаушы жолаушыларды көліктің кез келген түрімен тасымалдағанда, Тұтынушыға жөнелту және баратын жерінің аттары, жолаушылардың негізгі құқықтары мен міндеттері көрсетілген жеке немесе топтық (туристік топқа қызмет көрсеткенде) тасымалдау құжатын (билетін) беруге міндетті.

6. Өлшеуге берілмеген жүкті тасымалдау және сақтау үшін жауапкершілік Тұтынушыға жүктеледі. Егер Орындаушы билет, жүк түбіршегін немесе тасымалдауға алынған жүкке жүк құжатын берсе, бірақ олар қате ресімделген немесе жоғалған болса, немесе оларды қандай да бір басқа себептермен көрсету мүмкін болмаса, Тасымалдау шарты күшінде қалады.

7. Орындаушы Тұтынушы саяхатта болған кездегі адамның күші жетпейтін әрекеттердің салдарынан көрген залалдары үшін жауапкершілікте болмайды.

8. Әрбір тарап Шартты жасағанда ескерілген жағдайлардың маңызды түрде өзгеруімен байланысты Шартты өзгертуді немесе бұзуды талап етуге құқылы болады. Жағдайлардың маңызды өзгерістеріне жататындар:

- 1) саяхаттаудың талаптараның нашарлауы, саяхат мерзімінің өзгеруі;
- 2) көлік тарифтерінің күтпеген жерден өсуі;
- 3) қолданыстағы салықтар мен жинаулардың және бюджетке төлейтін басқа да міндетті төлемдердің жаңа мөлшерлемесінің енгізілуі немесе өсуі;
- 4) тараптардың келісімі бойынша анықталған басқа да негіздемелер.

9. осы Шартта қарастырылмаған тараптардың жауапкершілік шаралары Қазақстан Республикасы аумағындағы қолданыстағы азаматтық заңнамалар нормаларымен сәйкес қолданылады.

10. БАЭ, Сейшелге, Маврикий, Мальдивалар, Шенген одағы елдеріне, Кариб бассейні елдеріне турпакетті ресемдегенде және брондағанда, төлем міндетті түрде 100% көлемде төленеді. Тапсырыс берілген турдан бас тартқан жағдайда, Тұтынушы Орындаушыға турпакет құнынан 100% айыппұл төлейді.

11. Тұтынушы тапсырыс берілген авиабилеттен және (немесе) турпакеттен бас тартқан жағдайда, берілген шотқа сәйкес, Тұтынушы Орындаушыға мынандай көлемде айыппұл төлейді:

Реттік №	Чартерлі авиарейске тапсырыс берілген авиабилеттен Туристің бас тарту сәті	Ақшалай ұсталымның көлемі
1.	Тур басталғанша 30-дан 20 күнтізбелік күнге дейін	Авиабилет құнынан 50 %
2.	Тур басталғанша 20-дан 15 күнтізбелік күнге дейін	Авиабилет құнынан 70 %
3.	Тур басталғанша 15 күнтізбелік күнен аз қалса	Авиабилет құнынан 100 %
Реттік №	Тапсырыс берілген турданТуристің бас тарту сәті (чартерлі және тұрақты рейстермен авиатасымалдау)	Ақшалай ұсталымның көлемі
1.	Тур басталғанша 30-дан 20 күнтізбелік күнге дейін	Авиабилет құнынан 30 %
2.	Тур басталғанша 20-дан 15 күнтізбелік күнге дейін	Авиабилет құнынан 50 %
3.	Тур басталғанша 15 күнтізбелік күннен аз қалса	Авиабилет құнынан 100 %

12. «Жоғарғы ауысымға» келетін жол жүру уақытында тапсырыс берілген авиабилеттен және (немесе) турпакеттен Тұтынушы бас тартқан жағдайда, соңғысы Орындаушыға турпакет құнынан 100 % айыппұл төлейді. «Жоғарғы ауысым» деген түсінік болып: Жаңа жылдық мерекелер, Халықаралық әйелдер күні, Наурыз, мамыр мерекелері, оқушылардың күздік

каникулдары және с.с. саналады. Тұтынушының тапсырыс берілген турдан бас тарту сәті болып оның осындай бас тарту туралы Орындаушыға жазбаша ескерткен күні саналады. Турдың басталған сәті болып баратын жерге жөнелтілген (ұшырылған) күн саналады. Тұтынушы тапсырыс берілген тұрақты рейс авиабилетінен бас тартқан жағдайда, Авиатасымалдаушының Ережесіне сәйкес айыппұл шарасы қолданылады.

13. Орындаушының Тұтынушының алдындағы азаматтық-құқықтық жауапкершілігі, соңғысы кәсіби қызметті жүзеге асырған кезде, Туроператордың азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру Шартына сәйкес, Сақтандыру ұйымының ақшалай қаражаты есебінен жабылады. Тұтынушының құқықтары мен заңды мүддесін қорғау бойынша осы шара Қазақстан Республикасының «Қазақстан Республикасындағы туристік қызмет туралы» Заңының нормаларын орындау мақсатында орнатылады.

14. Орындаушы осы Шартты орындаудан, Тұтынушының кінәсі бойынша болған жағдайдан басқа жағдайда, тек Шартты бұзумен болған залалдарды Тұтынушыға толық төлеген жағдайда ғана бас тартуға құқылы болады.

15. Тұтынушының кінәсі бойынша, оның құқық бұзушылық әрекеттерді жасауы салдарынан туындаған депортация жағдайында, соңғысы Орындаушыға келтірген залалдарды толық көлемде өтеуге міндетті.

16. Тұтынушы болатын елдегі туристік қызмет көрсетулерге (тұру, трансфер, экскурсия және т.б.) ақыны өз бетінше төлеген жағдайда, Орындаушы жауапкершілікте болмайды.

17. Орындаушы Туроператордың бақылау аясынан тыс мынандай себептер бойынша болған турды кері қайтару, кейінге қалдыру немесе өзгерту үшін жауапкершілікте болмайды: апат жағдайлары, әскери іс-қимыл қаупі, көтерілістер, экономикалық сипаттағы тәртіпсіздік, ереуілдер, лаңкестік актілер, ұшақтардың техникалық бұзылуы және зақымдалуы, әуежайлардың жабылуы, баратын елдегі мемлекеттік органдардың әрекеттері, заңнаманың өзгеруі.

18. Орындаушы Тұтынушыны және оның жүгін тасымалдаумен (тасумен) байланысты (рейстің кері қайтарылуы, көлік құралын берудің кешігуі, маршрутты амалсыздан өзгерту және т.б.) міндеттемелер бойынша Тұтынушы үшін жауапкершілікте болмайды.

19. Орындаушы баратын жерге (баратын елге) кіру үшін қажетті тиісті визаны бермеу және/немесе беруді кешіктіру үшін, егер осы жағдайлар Орындаушыға байланысты емес жағдайлармен туындаған болса, жауапкершілікте болмайды.

20. Орындаушы Тұтынушының шетелдік төлқұжатты немесе шығу визасын алмауы үшін, егер оларды беруден бас тарту ҚР ІІД органдарындағы немесе елшіліктегі (консулдықтағы) Тұтынушы туралы жағымсыз ақпараттың бар болуымен, сонымен қатар визаны беру туралы мерзімнің дипломатиялық өкілеттіктердің өтініштерді қарауының ресми жарияланған мерзіміне қайшы ұзартылғаны үшін жауапкершілікте болмайды.

21. Орындаушы Тұтынушының басқа фирмаларда, не барған елінің аумағында тапсырыс берген қосымша қызметінің сапасы үшін жауапкершілікте болмайды. Тұтынушының бастамашылығы бойынша сұраныста болмаған жоспарлы қызметтер өтелмейді. Тұтынушы өзінің кінәсі бойынша топтан қалып қойғанда, осымен байланысты шыққан барлық шығындар оның өзінің есебінен болады.

22. Егер Тұтынушының барған елде білмегендіктен және қасақана жасаған әрекеттері қабылдаған тарапқа залал келтірсе, соңғысы Тұтынушыдан оны толық көлемде өтеуді талап етуге құқылы болады.

23. Егер Тұтынушы әуе кемесінің бортында болған кезде, жолаушыларға және экипаж мүшелеріне қолайсыз жағдай туғызатын, жан-жағындағылар үшін жағымсыз әрекеттер жасайтын болса, және экипаждың бірінші талаптарын орындамаса, онда осындай әрекеттер ұшуға қауіп туғызған ретінде бағаланады. Бұл жағдайда экипаж Тұтынушыны әуе кемесінің бортынан түсіру үшін жоспардан тыс қонуға дейінгі алдын алу шараларын қолдануға құқылы болады, онда жоспардан тыс қону бойынша және осы шығыннан туындаған басқа зардаптардың шығындарын Тұтынушы төлейді.

8. Қорытынды ережелер

1. Осы Шартқа енгізілетін барлық толықтырулар мен өзгертулер жазбаша жасалуы тиіс және екі тарап та қолдарын қоюлары тиіс.

2. Осы Шарт заңды күші бірдей орыс және мемлекеттік тілдерде екі данада жасалды.

3. Осы Шарт күшіне оған қол қойылған сәттен бастап кіреді және тараптардың қабылдаған міндеттемелерін орындағанға дейін әрекет етеді. Міндетті талап болып табылатын осы Шарттың әр бетіне Тараптар қолдарын қояды.

4. Осы Шартқа мынандай құжаттар қоса беріледі:

- 1) турист жадынамасы;
- 2) туристік жолдама (немесе ваучер);
- 3) төлем туралы түбіршек;
- 4) авиабилет;
- 5) сақтандыру полисі;

6) іске асырылатын туристік өнімге қатысты Тұтынушыға ұсынылатын ақпараттан тұратын №1 Қосымша.

9. Дауларды шешу

1. Осы Шарттан туындайтын барлық келіспеушіліктер мен даулар келіссөздер жолымен шешіледі. Компромисске қол жеткізілмеген жағдайда, даулар мен келіспеушіліктер Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңнамасына сәйкес сот тәртібімен шешіледі.

2. Тұтынушыда осы Шартта белгіленген ұсынылған туристік өнімге қатысы ескертулер пайда болған жағдайда, Тұтынушы Орындаушыға наразылықтарды жазбаша нысанда және қабылдаған тараптың куәландырған, келген жерде Тұтынушының наразылығы туындаған себептерді жоюдың мүмкін еместігі туралы берген қарарымен қоса, саяхаттан келгеннен кейін 30 күннен кешіктірмей беруге міндетті.

10. Тараптардың мекен-жайлары мен деректемелері

Туроператор:	Турист:
<p>Қазақстан Республикасы Алматы қаласы, Абай даңғылы, 68/70 СТН 600400607372 Е/ш 691070558, «Еуразиялық банк» АҚ Алматы қаласындағы филиалы б e-mail: khanturan@mail.ru Тел.: (7272) 37533544 Директор</p> <p>_____</p> <p>Ахметова М.К. М.О.</p>	<p>(Қолы) Уақыты _____</p>

Ұсынылатын қызметтердің тізімі мен сапасы

Жол жүретін уақыты:

Визалық қызмет көрсету :

Туристер саны:

Ел :

Қала:

Отельде болу мерзімі бастап,

Трансфер:

Ел:

Қала:

Отель

Санаты

Нөмірдің тұрпаты

Тағамы

Авиа ұшу:

Жегілікті уақыт

Турист _____

Туроператор _____

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.

Азаматтар мен заңды тұлғалардың азаматтық құқықтары мен міндеттерін белгілеуге, өзгертуге немесе тоқтатуға бағытталған әрекеттері мәмілелер (шарттар) деп танылады.

Шарт жасасу үшін екі тараптың (екіжақты мәміле) не үш немесе одан да көп тараптың (көпжақты мәміле) келісілген ерік білдіруі қажет.

Туризмдегі және қонақ үй бизнесіндегі есеп объектілері қаржылық есептілік элементтері, шаруашылық үрдістер мен іс әрекеттер және туристік өнім «тур» болып табылады [3].

Туристік қызметтер көрсетуден түскен кірістер IFRS 15 «Сатып алушылармен келісім шарт бойынша түсімдер» деп аталатын қаржылық есептіліктің халықаралық стандартының жағдайларымен реттеледі.

Стандарт мақсаты ұйым әр түрлі пайдаланушылар үшін қаржылық есептілікте түсімдер сипаты мен көлемі және сатып алушымен келісім шартта анықталған ақша ағындары туралы ақпаратты көрсету кезінде қолданылатын қағидаларды бекіту болып табылады. Түсімдер бұл есепті кезең ішінде кәдімгі қызмет барысында жалпы экономикалық пайдалар жиынтығының түсімі нәтижесінде акционерлер салымымен байланысты емес капитал ұлғайтуға алып келуі.

IFRS 15 сәйкес түсімдер келесі бес қадамдық модель бойынша есепте танылады:

- 1) келісім шартты анықтау;
- 2) орындалуға тиіс жеке міндеттемелерді анықтау;
- 3) келісім шарт құнын анықтау;
- 4) орындалуға тиіс әр міндеттеме бойынша келісім шарт құнын тарату;
- 5) қаржылық есептілікте түсімді тану.

Бірінші қадам келісім шартты анықтау. Келісім шарт бұл екі немесе одан көп жақтардың арасындағы құқықтары мен міндеттерінің құқықтық қорғалуы қамтамасыз етілуін білдіретін келісім.

Келісім шарттағы құқықтар мен міндеттерді құқықтық қорғау заңмен қамтамасыз етіледі. келісім шарттар жазбаша, ауызша немесе ұйымның әдеттегі іскерлік тәжірибесіне байланысты болуы мүмкін.

Екінші қадам орындалуға тиіс жеке міндеттемелерді анықтау.

Ажыратылатын тауарлар мен қызметтердің келесі 2 критерийлері орындалуға тиіс:

1) сатып алушы тауар мен қызметтен экономикалық пайда алады және тауар мен қызмет бір бірінен табиғаты бойынша ажыратылады (қызметтің әр түрін жеке сатуға мүмкіндік бар);

2) тауарлар мен қызметтер келісім шарт мәніне қарай ажыратылуы (әр міндеттемені жеке анықтауға мүмкіндік болуы).

Орындалуға тиіс міндеттер түрлері:

1) келісім шарттың белгілі кезең ішіндегі уақыт ағымында орындалуы (мысалы, қонақ үй қызметтері);

2) келісім шарттың белгілі уақыт сәтінде орындалуы.

Мысалы, компания турагентпен 20 турөнімін сату туралы келісім шарт жасасты. Бірінші критерий: турагент әр турды сатуға, беруге немесе айырбастауға мүмкіндігі бар;

Екінші критерий: келісім шарттағы келісім.

Үшінші қадамда келісім шарт құнын анықтау. Операция құны бұл компания сатып алушыға жеткізілетін тауарлар мен қызметтер үшін орнын толтыру құнын алуды күтетін сомасы, яғни, үшінші жақ атынан жинап алынған сомасы шегерілген (мысалы ҚҚС).

Операция құны:

1) тіркелген бөлігі;

2) өзгеретін бөлігі: бонустар, айыппұлдар, жеңілдіктер, қайтарулар.

Бонустар мен айыппұлдар оларды алу ықтималдылығы жоғары болған кезде қолданылады. Жеңілдік әр тауарға немесе жалпы құнына беріледі. Операция құны қаржыландырудың маңызды компонентіне түзетіліп көрсетіледі. Қаржыландырудың маңызды компоненті сатушы төлем мерзімін 1 жылдан артық мерзімге кейінге қалдырған кезде анықталады.

Төртінші қадамда орындалуға тиіс әр міндеттеме бойынша келісім шарт құны таратылады. Операция құнын тарату мақсаты операция құнын әрбір орындалуға тиіс жеке міндеттемелер бойынша жеке бағасын және ұйымның осы тауар мен қызметтер үшін орнын толтыру құнын алу құқығының құнын анықтау болып табылады.

Бақылау сұрақтары:

1. Конкурент қағазы деген не?

2. Келісім шарт қалай жасалады?

3. Келісім шартты бұзу жағдайлары қандай?

2.5 Туристік бизнес саласындағы кәсіпорындардың есеп саясатын таңдаудың экономикалық аспектілері

Есеп саясаты – бұл ұйымның есептік нұсқасын, нұсқалар рұқсат еткен есеп объектілерін бағалаудың, сондай-ақ белгіленген нормалардың талаптарына және кәсіпорын қызметнің ерекшеліктеріне орай бухгалтерлік есепті жүргізу мен ұйымдастырудың техникасының нысандарын таңдау.

Есеп саясатын қалыптатырған және қолданған кезде есептің мынадай принциптерін сақтау керек:

1. Есептеу – кәсіпорынның кірістері мен шығыстары олардың келіп түсуіне немесе туындауына қарай танылады және бухгалтерлік есепте көрсетіледі;

2. Үздіксіздік – яғни объектілер үздіксіз әрекет ететін, болашақта да жұмыс жасайтын болып саналады.

Оның таратылуға немесе қызмет көлемін едәуір қысқартуға ешқандай ниеті де, мұқтаждығы да жоқ деп болжамдалады.

3. Түсініктілік принцип – қаржы есептемелеріндегі барлық ақпараттар пайдаланушыларға түсінікті болуға тиіс.

4. Маңыздылық. Пайдаланушылар негізделген бақару шешімдерін қабылдауы және кәсіпорынның шаруашылық қызметін бағалауы үшін қаржылық ақпарат маңызды болуы керек.

5. Мәнділік. Ақпарат мәнді болуға тиіс. Егер біз қаржылық есептемеде қандай да бір мәліметті жіберіп алсақ немесе дұрыс ұсынбасақ, онда бұл ақпаратты пайдаланушылардың экономикалық шешіміне әсер етуі мүмкін.

6. Растық. Ақпаратта қателік немесе жалғандық жоқ бола, ол рас болып табылады және оған пайдаланушылар сене алады.

7. Бейтараптық. Қаржылық ақпарат тәуелсіз болуға тиіс.

8. Сақтық – яғни активтер мен кірістер артық бағаланбас үшін, ал міндеттеме немесе шығын белгісіздік жағдайында кем бағаланбас үшін шешім қабылдаған кезде қауіпсіздік жағдайын ақтау, абайлау.

9. Аяқталғандық – растықты қамтамасыз ету үшін еепті кезеңдегі ақпаратпен салыстырмалы болуға тиіс.

10. Салыстырмалық – қаржылық ақпарат бұрынғы есеп кезеңдегі ақпаратпен салыстырмалы болуға тиіс.

11. Дәйектілік. Субъекті таңдап алған есеп саясаты мен әдістер, объектілер бір есепті кезеңнен келесі есептік кезеңге дәйекті түрде қолданылуы керек. Егер біз бір есеп саясатын таңдап алып, келесі жылы басқа есеп саясатын таңдайтын болсақ, онда мұндай жағдайда түсіндірме жазулар болуға тиіс, яғни біз оларды негіздеуге тиіспіз.

12. Күмәнсіз және риясыз ұсынба. Қаржылық есептеме оның пайдаланушылардың қаржы жағдайы, қаржы-шаруашылық қызметнің нәтижесі, ақша қаражаттарының қозғалысы туралы күмәнсіз және риясыз көзқарас туғызуы керек.

Бұл принциптер кәсіпорынның есеп саясатын әзірлеуге және қабылдауға негіздемені қамтамасыз етеді.

«Қазақстан Республикасының 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 заң 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.

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 пайдаланатын 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) білу маңызды, өйткені тұтастай алғанда қаржы есептілігін жасаудың негізін қалыптастырылады. Егер қаржы есептілігінде бірден артық өлшем базасы қолданылатын болса, мысалы, белгілі бір ұзақ мерзімді активтерді қайта бағалаған кезінде, онда әрбір тиісті өлшем базасы қолданылатын активтер мен міндеттемелердің санаттарын көрсету жеткілікті болады.

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

- Кірісті тандау;
- Еншілес және қауымдас кәсіпорындарды қоса, шоғырлану принциптері;
- Бизнесті біріктіру;
- Бірлескен қызмет;
- Материялдық және материялдық 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 хеджирлеу;
 - Шаруашылық және географиялық сараланымдарды анықталады және сараланымдардың арасындағы шығындарды бөлу үшін негізгі;
 - 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.

Бақылау сұрақтары:

1. Туристік бизнесті бухгалтерлік есептің жүргізу тәртібі қандай заңдармен реттеледі?
2. Туристік ұйымдарда есеп саясаты қалай ұйымдастырылады?
3. Есептік жүйені жасауды және бухгалтерлік есепті ұйымдастыруды кімдер қамтамасыз етеді?
4. Қаржы есептілігіндегі есеп саясаты бөлімдерін ата?
5. Қазақстан Республикасында бухгалтерлік есептің жалпы әдістемелік нұсқауымен қандай шаралар жүргізіледі?
6. Туристік ұйымның есеп саясатының аспектілері нені қамтиды?
7. Кәсіпорында шетелдік қызметтің немесе шетелдік валютамен жасалатын операциялардың көлемін қалай анықтайды?
8. Оң және теріс бағамдық айырманы тануға және осындай айырмаларды хеджерлеуге қатысты есеп саясатын ашып көрсету көзделген бе?

3 БӨЛІМ

ТУРИЗМДЕГІ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП

3.1 Туристік бизнес саласындағы кәсіпорындарда бухгалтерлік есепті ұйымдастыру

«Қазақстан Республикасының 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 заң 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 жағдайына бухгалтерлік есеп жүйесін нақты ұйымдастыру керек, қаржылық есеп берулерді пайдаланушыға уақтылы және шынайы жасап ұсынуы қажет, активтер мен тапсырмалардың жағдайы туралы мәліметтерді уақтылы алу.

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

Туристік бизнестегі бухгалтерлік есептің жүргізу тәртібі ҚР Конституциясының, ҚР Азаматтық кодексіне, 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 стандартына сәйкес принциптердің екі тобы бөлініп көрсетіледі:

Негізгі принциптер (есептеу және үздіксіз қызмет);

Ақпараттардың сапалы сипаттамалары (түсініктілігі, орындылығы, сенімділігі және салыстырылуы),

Бұған қоса олар БЕС 30 «Қаржылық есеп берулерді табыс ету» реттелініп, «Бухгалтерлік есеп пен есеп берулер туралы» Заңда белгіленген принциптерге және бухгалтерлік есеп стандартына сәйкес кәсіпорындар әзірленіп, пайдаланатын кәсіпорындағы «Есептік саясатқа» қабылданады.

Қазақстан Республикасы «Бухгалтерлік есеп пен есеп берулер туралы» заңында 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.

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 тейіс деп болжанады. Кәсіпорында шетелдік қызметтің немесе шетелдік валютамен жасалатын операциялардың удәуір көлемі болған кезде, оң және теріс бағамдық айырманы тануға және осындай айырмаларды хеджирлеуге қатысты есеп саясатын ашып көрсету көзделеді. Шоғырланған қаржы есептілігінде гудвиллді және азшылық үлесін анықтау кезінде қолданылатын саясат ашып көрсетіледі.

Ұйымның өзінің есеп саясатын өңдеу мүмкіндігі мен қажеттілігі бухгалтерлік есеп пен басқа екінші деңгейлі нормативтік құжаттар бойынша баптарда (стандарттарда) қарастырылған бухгалтерлік есептің кез келген мәселелерін шешудің көп түрлілігімен анықталады. «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есеп беру туралы» Қазақстан Республикасының заңы мен Бухгалтерлік есеп принциптерінде кәсіпорын өзінің есеп саясатын құруы барысында бұйрық немесе жарлық бойынша қажетті құжаттар тізімін бекітуі керек екендігі көрсетілген. Бұл бекітілетін құжаттардың қатарына мыналар жатады:

- Бухгалтерлік есептің уақытылы және есеп берудің толық тиісті талаптарына сәйкес жүргізілуі;
- Бухгалтерлік есеп жұмысын жүргізуде қолданылатын синтетикалық және аналитикалық шоттарының жұмысын жоспары;
- Алғашқы есеп құжаттарының типтік нысандары;
- Ұйымның ішкі бухгалтерлік қорытынды есеп құрудағы құжат нысандары;
- Актив пен міндеттемелерді бағалау әдістері;
- Актив пен міндеттемелер түгендеуін өткізу тәртібі (реті)
- Құжат айналымы ережелері мен есеп ақпараттарын өңдеу технологиясы;

- Шаруашылық операциялары бақылау тәртібі;
- Бухгалтерлік есепті ұйымдастыруға қажетті басқа шешімдер.
- Кәсіпорының қабылдаған есеп саясатын сол ұйымдағы бухгалтерлік есептің маңызды мәселелерінің бірі.

Ұйымның есеп саясатын тандауы мен негіздеуіне келесі негізгі факторлар әсер етеді:

- меншік нысанымен құқықтық-ұйымдастырушылық нысаны (жауапкершілігі шектеулі серіктестік, ашық акционерлік қоғам, жабық акционерлік қоғам, өндірістік кооператив және тағы басқа);
- салалық қызметтің түрі (өнеркәсіп, құрылыс, сауда, көлік, ауыл шаруашылығы және тағы басқа);
- Қызметінің көлемі, жұмысшылары мен қызметкерлерінің орташа тізімдік саны және тағы басқа);
- салық салу жүйесімен арақатынасы (әр түрлі салық түрлері бойынша жеңілдіктер немесе салық төлеуден босату, салық мөлшері және тағы басқа);
- қаржы-шаруашылық қызметін дамыту стратегиясы (ұйымның экономикалық дамуының ұзақ мерзімдік перспективасының мақсаттары мен міндеттері, инвестициялардың жұмсалыу бағыты, келешектегі (перспективалық) мәселелерді шешудің тактикалық тәсілдері);
- ұйымның ақпараттық қамсыздандыру жүйесі (оның тиімді әрекетіне қажетті барлық бағыттары бойынша);
- материалдық базасының болуы (компьютерлік техника мен басқа да оргтехника жабдықтарымен қамсыздандырылуы, бағдарламалық- әдістемелік қамсыздандыру және тағы басқалар);

кәсіпорындағы бухгалтерлік мамандарының (қаржы бөлімі қызметкерлерінің) біліктілігі және басшылардың экономикалық батылдылығы, ынталылығы мен тапқырлық деңгейі.

Сонымен есеп саясаты — ұйымдар шаруашылық қызметі өрісінің іс-тәжірибесінде қолданылатын, таңдалып алынған және сабақтастықпен жүргізілетін бухгалтерлік есеп жүйесіне тән ішкі ережелер жиынтығын айтамыз. Есеп саясатының мазмұны ұйымдардың шаруашылық жүргізу қызметі талабы мен қаржы нәтижесін сипаттауға арналған есеп әдістерін жақсы және тиімді қолданудың жолдарын көрсетеді. Есеп саясаты қаржылық қорытынды есеп жасауда ұйымдардың қолданатын есеп принциптері, әдістер мен ережелер, сондай-ақ ұйымдардың шаруашылық қызметі мазмұнын тәжірибеде ашып көрсету үшін қабылданған ережелер жиынтығынан құралады.

Өзін-өзі бақылау сұрақтары:

1. «Есеп саясаты» ұғымын ҚЕХС және Ұлттық «Қаржылық қорытынды есеп тапсыру» тұрғысынан қарастыру.
2. Есеп саясаты мазмұнының мақсаты мен атқаратын міндетін түсіндіріңіз.
3. Есеп саясатының негізгі міндеттерін атап, бұларға қысқаша түсінік

беріңіз.

4. Не үшін және қандай мақсатта есеп саясаты «жоғарыдаю» және «төменнен» реттеледі?

5. Есеп саясатын қалыптастыру үшін есеп саясатын жасаушы бухгалтерлер қандай мәселелерді білуі керек?

6. Есеп саясатын қалыптастыру барысында бухгалтерлік есепке тән қандай принциптер басшылыққа алынады?

7. Ұйымдар есеп саясатын ыңғайлы қалыптастыру мақсатында активтер, меншікті капитал және міндеттемелер қандай жолдармен топтастырылады?

8. Есеп саясатын жасау үшін қандай факторлар есепке алынуы керек?

9. Есеп саясатын қалыптастыруға тән бухгалтерлік есеп жүргізу әдістеріне қандай әдістер жатады?

10. Бастапқы құжаттар жөніндегі ұғымға қысқаша түсінік беріңіз.

11. Құжаттардың атқаратын міндеттерін айтып түсіндіріңіз.

3.2 Туристік өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау және шығындар құрамы

Шығындарды жіктеудің таңдалған бағыты шығыстарды пайда болған жеріндегі жайылдырма, бір шектен шығармауға, кәсіпорын қызметі бойынша шығындардың мазмұнын ашуға мүмкіндік береді және оларды өнім түрлеріне де, өндірістік шығыстарға да, жұмыс күшін ұстауға да және бөлу мен қайта бөлу мүмкіндіктерін жасайды. Мысалы, техникалық басқару шығыстарына техникалық қызмет еңбеккерлерін ұстау, олардың еңбекақысын және және әлеуметтік салық аударымдары, амортизация техникалық орналасқан үй мен ғимаратты ұстау мен жөндеу шығындары; жарпы заводтық лабороторияларды ұстау; мүліктің тозу мен оларды қалпына келтіру шығыстары; өнертапқыштыққа техникалық жетілдіруге шыққан шығыстар жатады. Бұл шығыстардың жарым-жартылайын өнім түрлеріне - өнертапқыштық, бұйым конструкциясын техникалық жетілдіруге, бөлуге болады; басқа бөлігінің жеке өндірістік бөлімшелерге қатысы бар және өндірістік қосымша шығыстармен бірге бөлінеді.

Кәсіпорынның басқа шығыстары сияқты өндірістік шығындар басқару есебінде басқару мақсаттарында байланысты қарастырылады.

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

Туристік өнімдердің өндірістік өзіндік құнына тікелей және жанамаға бөліген шығындар қосылады.

Тікелей шығындар- бұл туристік өнімдердің өзіндік құнын тікелей қосылуы мүмкін шығындыр. (туристік өнімдерді және өткізумен байланысты

қызметкерлердің еңбекақысы, аударым, 21% әлеуметтік салық) және әдеттегінен шығын элементтерінің аумағында ескеріледі.

Жанама шығындар- бұл туристік өнімдердің өзіндік құнының оның бөлінуі бойынша қосылатын шығындар (халықаралық телефонмен сөйлесу шығындыры, интернетке кіргізудің қызмет көрсету төлемі, жарнамалық және сувенирлік өнімдерді дайындау, жылдық ақы). Өндірістегі процестегі қызметтік ролі бойынша айрықшаланатын, олар кешенді баптарды (бірнеше экономикалық элементтерді қосып) қалыптастырады.

Туристік өнімдерді өндіру шығындарын топтастыру 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 көрсетілген қызмет түрі пайдаланады. Толық кешенді көрсетілетін қызмет түрі екіге бөлінеді:

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 аталады 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 жасынған баға.
2. Нақты баға турөнімге кеткен шығындарының нақты сомасы.
3. Сметалық немесе жаңа турөнімдерге сметалық құжат арқылы жасалған жобалық баға.

Калькуляциялағанда шығындар есебінің объектілері мен өнімнің өзіндік құнының калькуляциясын дұрыс белгілеу маңызды. Кәсіпорын өндіріске кеткен шығындарға аналитикалық есеп ұйымдастыратын объектілер шығын есебінің объектілері болып табылады. Кәсіпорын калькуляциялайтын өнімнің түрлері калькуляция объектілері болып шығады.

Кез – келген кәсіпорындағы калькуляциялау, қызмет түріне, меншік мөлшері мен пішініне қарамастан, белгілі бір принциптерге сәйкес ұйымдастырылады.

Шығын есебінің объектісі - өзіндік құнды басқару мақсаты үшін өндірістік шығыстарды топтастыратын белгі.

Көпмақсатты есеп жүйесінде объектінің екі тобын бөледі: жауапкершілік орталықтары мен өнім бірліктері. Бұл жағдайда шығын есебі объектілеріне: шығын пайда болған орындар, жауапкершілік орталықтары, шығын баптары, өндірістік қызмет факторлары, біртекті өнім түрлері немесе топтары жатады.

Туристік өнімдерді өндірудің шығын есебіне 8110 «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 дебетінде есептен шығарылады.

БЕС 7 «Тауарлы-материалдық қор есебі» ХҚЕС 2 «Қорлар» оған әдістемелік ұсынысқа сәйкес туристік өнімдердің өзіндік құнына мыналар қосылады:

- Туристік кәсіпорындарды туристік өнімдерді қалыптастыратын жұмысшы күшімен қамтамасыз ету шығындарды;
- 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 22.02.02 ж. №296 -2 «Қазақстан Республикасында туристік қызмет туралы» заңда белгіленгендей, қызмет көрсету қолданыстағы заңға сәйкес жазбаша түрде бекітілген келісім шарт негізінде жүзеге асырылады.

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.

Өзгермелі шығындар бойынша өнімнің өзіндік құнын калькуляциялаудың маңызды сәті шығындар мен пайданың оңтайлы арақатысын 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.

Бақылау сұрақтары:

1. Туристік өнімнің калькуляциялану тәртібі қандай?
2. Турөнімді калькуляциялауда қолданылатын бухгалтерлік жазбалар қандай?
3. Туристік өнімдердің өзіндік құнына қосылатын шығын құрамы 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?

3.3Туристік мекемелердегі шығындар есебі

Кез келген туристік ұйымның өкілдік шығындары Салық К 92-бабы 26. реттеледі. Өкілдік шығындар ҚР Үкіметінің 24.12.2001ж. №1677 қаулысында бекітілген мөлшерлер шегінде есептеулерге жатқызылады.

Шығындар шегеріміне жататындар:

- келісімшарттар кезінде 1,5 айлық есептік көрсеткіш күніне бір адамға, аудармашы мен ілесіп жүрген тұлғаларды есептегенде тамаққа кететін шығын;
- сағатына 1 айлық есептік көрсеткіш көліктік қызмет көрсету;
- ұйым штатында тұрмайтын делегацияны қабылдаған аудармашының қызметін төлеуге ақы 1 айлық есептік көрсеткіш мөлшерінде;
- сондай-ақ тұлғаларды ресми қабылдауды өткізуге кеткен шығындар 1 айлық есептік көрсеткіш мөлшерінде. Бұл жерде ресми қабылдау өткізу қабылдаушы тараптың қатынасушылары саны қабылдаушы делегация тараптарындағы қатынасушыларының санынан аспауы керек. Құрамында 5 адамнан көп тұлғалары және аудармашылары, қызмет көрсетуші

делегацияларды бір аудармашы ғана немесе делегацияның 5 мүшесі ғана ілесіп жүреді деп анықтау керек.

Тамаққа немесе буфеттік қызмет көрсетуге кеткен шығындар шегерімдерге жатқызылады, қаулыға сәйкес 1,5 айлық есептік көрсеткіштен аспайды, онда 8 айлық есептік көрсеткіш шегінде бекітілген шегерім мөлшерінен тыс ресми қабылданатын тұлғаларды жүргізу бойынша шығындар құрамы ендірілмейді (ҚР Қаржы министрлігі Салық комитетінің 21.04.2006 № НК-УМ-1-17/3622 хаты). Яғни, кездесу немесе директорлар кеңесінің отырыс өткізілгенде фуршет немесе ресми кешкі тамақ болса, олар бір адамға 9,5 айлық көрсеткіш шегерімге тәулігіне (1,5 айлық көрсеткіш + 8 айлық көрсеткіш) жатқызылады. Оның үстіне Салық кодексінің 104-бабы 4-б. сәйкес, шегерімге мөлшерден асып кеткен салық төлеушінің шығындары жатқызылмайды.

ҚР Үкіметінің 20.03.2003ж. №281 қаулысына сәйкес, өкілдік шығындарға жатқызылатын шығындар:

1) Қазақстан Республикасына шараларға қатысу үшін шақырылған тұлғалардың белгіленім пункттеріне дейінгі көлікті шығындары және тұру ақылары;

2) ресми түстіктер, кешкі тамақтар, кофе-брейктер, фуршеттер;

3) ресми қабылдау өткізу кезіндегі музыкалық ілеспелер;

4) тартулар мен ескерткіш сыйлықтар сатып алу;

5) автокөліктік қызмет көрсету;

6) аудармашының қызметіне ақы төлеу;

7) залдың жалдық ақысы.

Жоғарыда көрсетілгендердің бәрінің негізінде егер шетелдік серіктестерді қабылдау, жиналыстар, семинарлар, конференциялар, «дөңгелек үстелдер», салтанатты және ресми шараларды салық төлеуші өзара ынтымақтастықты қолдау және бекіту мақсатында өткізсе, онда салық төлеушінің шығындары көрсетілген шараларды өткізуге байланысты осы шаралардың өткізілгенін бекітетін құжаттардың болғанында ҚР Үкіметі бекіткен нормалар шегінен шегерімдерге жатқызылады және өкілдік шығындар деп салық салу мақсатында танылады (ҚР Қаржы министрлігі Салық комитетінің 18.08.2005ж. № НК-УМ-1-177850 хатын қараңыз).

Бұдан басқа, егер шетелге іссапарға шығатын болса немесе Қазақстан бойынша турагент немесе туроператор қызметкері іскерлі кездесулер мен келіссөздер тұтынушылармен іскерлік қатынастарды қолдау мақсатында өткізетін болса, жаңа экономикалық серіктестік пайда іздесе, онда нұсқалар болуы мүмкін (ҚР Қаржы министрлігі Салық комитетінің 02.06.2004ж. № НК-УМ-1-18/4389 хатын қараңыз).

Турфирмада өткізілген ресми шаралардың өкілдік шығындарын дұрыс ресімдеу үшін талап етіледі:

1) ұйым бойынша басқа өкілдік заңдылық тұлғалармен келіссөздер (семинарлар және т.б.) туралы бұйрық;

2) бейнеленуге қажетті іскерлік кездесу мен жиналыстардың және т.б. бағдарламасы:

- кездесу күні мен жері туралы мәлімет;
- жалпы келіссөздердің ұзақтығы;
- талқыланатын мәселелердің тізімдемесі, екі тараптан да қатынасуға қатысатын тұлғалардың тізімі;
- келіссөздерді ұйымдастыруға жауапты турфирманың қызметкерлері туралы мәліметтер;

3) бірінші басшы бекіткен шығындардың сметасы;

4) шығындарды нақтылайтын бастапқы құжаттар.

Бухгалтерлік жазбаларды қарастырамыз, (кесте 5):

Кесте 5 – Турфирма шығындары бойынша шоттар байланысы

Шоттар байланысы	Мазмұны
Д-т 3310 - К-т 1250 Д-т 3310 - К-т 1040	Кәсіби тамақ бойынша жабдықтаушыға (ресторан) төлем жасалды
Д-т 7210 - К-т 3310	Норма шегінде уәкілдік шығындар есептен шығарылды
Д-т 7210 - К-т 3310	Нормадан тыс уәкілдік шығындар кәсіпорынның таза пайдасы есебінен есептен шығарылды

Авиа тасылымдардың есебі

Барлық туристік фирмалар солай немесе басқадай авиабилеттерді сатуды авиакомпанияның өкілдігі ретінде немесе ұсынылатын туристік өнімнің бір құрамдас бөлігі ретінде жүзеге асырады.

Азаматтық авиация комитетінің төрағасының №182 25.04.2003ж. бұйрығына сәйкес: Тасымалдаушы – бұл өзінің меншігінде көлікті құралға құқығы иелігі бар немесе басқа да заңдылықтардың негізінде жолаушыларды тасу, жүктерді тасымалдау бойынша және поштаны ақыға немесе жалға және бұл үшін бекітілген тәртіпте берілген сәйкесті рұқсаты немесе лицензиясы бар заңды және нақтылы тұлға. Агент – тасымалды ұсынатын, тікелей өкілеттілігі бар немесе оның атынан барлық тасымалдың әуе кемесінің келуімен, кетуімен және ресімделуімен тасымалшы, экипаж, жолаушы, жүк, пошта, борттың қорларының өкілеттіліктерін орындаушы. Билет – тасымалдаушы немесе оның агенті бекітілген келісімшарт куәлігі мен жолаушыны әуе тасымалында және оның жағдайларында тасымалға берілетін құжат. Жолаушы –экипаж мүшелерінен басқа тасымалданатын немесе әуе кемесінде әуе тасымалы келісімшартына сәйкес тасымалданатын кез келген тұлға. Турагенттер мен туроператорлардың жарнамалық қалқандарында «Барлық бағыттар бойынша әуе билеттерін сату» дегенді жиі

оқуға болады. Бұл авиакомпания мен туристік фирма арасындағы агенттік келіссөздер нәтижесі болып табылады.

Әуе билеттерін сатушы ретінде көрінетін туристік фирмалар әдетте (2 - 2,5- пайыз сатылған әуе билеті құнынан) сыйақы алады.

Халықаралық тасымалдар Салықтық кодекстің 25-бабы 12-2 бөліміне сәйкес ҚҚС-нан босатылған, 224 бап 2б. сәйкес «бірдей халықаралық тасымалдық құжатпен ресімделеді» Қаржы министрлігінің Салық комитетінің 25.02.2006ж. №НК-УМ-5-16/2930 және 29.12.2005ж. №НК-УМ-5-16/12292 хаттарына сәйкес әуе билеттерін сатудан түскен агенттік сыйақылар айналымға жатқызылмайды, ҚҚС-нан босатылған.

Тасымалдаушылар сатылған жеріне қарамастан билеттерге бірдей баға ұстауға ұмтылады. Алматы – Мәскеу билетінің құны аэропорт кассаларында да, тасымалдаушы кассаларында да және турагент кассаларында да бірдей. Бұл билеттерге меншік құқығы турагенттерге өтпейді. Агенттер үшін айналым әуе билеттерін тарату бойынша қызметтерге сыйақы болып табылады (Кесте 6).

Кесте 6 - Әуе билеттерін тарату бойынша шоттар байланысы

Шоттар корреспонденциясы	Мазмұны
Д-т 1010,1040 - К-т 3390	Туристен әуе билеті үшін төлем қалбылдады
Д-т 3390 - К-т 1040	Агент апарушыға билетің құнын төледі
Д-т 1210 - К-т 6010	Табыс есептелді (агенттік сыйақы)
Д-т 1210 - К-т 3130	Агенттік сыйақыға ҚҚС есептелді
Д-т 1010 - К-т 1210	Апарушыдан агенттік сыйақы төленді

Салық кодексінің 235-бабы 2-б.4-бб сәйкес «ҚҚС сомасы жол жүру билеттерінде, теміржол немесе әуе көлігінде тасымалдаушының салық төлеуші тіркеу нөмірі көрсетілуімен жүргізіледі. Яғни, әуе билетін сатып алғанда билетте көрсетілген ҚҚС-ны заңдылық тұлға агенттен салықтық шот фактураны талап етпейді. Бұдан басқа Салық комитетінің 24.02.2003ж. № НК-УМ-07-2-18/1447 сәйкес ҚҚС мөлшері салықтық шот-фактура тіркелімінде ҚҚС декларациясы есебіне сәйкес келмеуі мүмкін (300.00 нысаны). Ал бұл дегеніміз әуе билетін сатып алушы ҚҚС сомасын 300.00.11 декларациясы жолында салықтық шот-фактура жоқтығына қарамастан көрсетуі мүмкін.

Агент өз кезегінде салықтық шот-фактураны беруге құқығы жоқ, өйткені жолаушыны тасымалдау оның айналымы емес. Егер агент сатып алушыға салық тық шот-фактураны әуе билетінің толық құнымен көрсетіп жазса, онда өзінің айналымын табиғи көтереді. Бұл камералық тексеруде салық бақылаушысымен өзара қарым-қатынаста қосымша проблемалар туғызуы мүмкін.

Бақылау сұрақтары:

1. Өкілдік шығындары дегеніміз не?
2. Тасылым шығындары қандай?
3. Авиа билеттері мен жүкті камералық тексеру.

3.4 Туристік фирмаларды басқару қызмет көрсету және ұстау шығындары

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 пікірінше 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 ақпарат, 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-әрекеттер 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 шектеулігі. 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, сондықтанда оларға мемлекет саясатының ықпалы басым. 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 әртүрлі, 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 өнімнің 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 адамдар мен 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 жағдай туризмді жоспарлау және қалыптастыру үшін жалпы қоғамның көмегін қажет етеді. Бұл процестерге барлық сатыдағы мамандар топтарының (экономистер, экологтар және т.б.) қатысқан 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 дәрижедегі 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 бейімделуі 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 органдардағы 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 байланыстылығы. 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 аудару 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 конъюнктурасына 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, абырой беделін (жердің, аймақтың, елдің атағын) жақсартады. Әлеуметтік мақсаттары табыстары төмен халықтар үшін туристік өнімдерді өндіруді, дамытуды міндетіне алады.

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 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 дамытуы;

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

б) 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.

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 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 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 тандайды: 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 ақпаратта жинайды. Оны талдап нарықтың жағдайы туралы, оның келешек даму туралы қорытындылар жасайды. Осылайша, бәсекелі ұсыныстарға талдау жасалынады. Оларды салыстырып қарағанда «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 атаймыз. 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 бер 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 аумақтарында туристік ағынның теңдестіре бөлінуін қамтамасыз ету;

- жыл ішінде туристік инфрақұрылымның бірқалапты 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 нақсаттау.

Қазақстан жерлері Ұлы Жібек жолының учаскішінде 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. Қазақстанды Еуразияның қоғамдық және мәдени құбылыстар орталығына айналдыруға ықпал ететін конгрестік туризмді дамытудың маңызы бар.

Туризмдегі халықаралық ынымақтастық ЮНЕСКО және ДТҰ-ның Ұлы Жібек жолына байланыты 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 көмке көрсете алады.

Шетелде Қазақстан туралы сапасы жоғары полиграфиялық және аудиобейне жарнама материалдарын шығару және белсенді 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 туристік фирмаларының WEB -сайттарынан құруға айрықша мән беру қажет.

Туристік ағынды жөнелтуші елдердің туристік агенттіктері мен бұқаралық ақпарат құралдары өкілдеріне арнап Қазақстан бойынша танысу саяхаттарын қйымдастырудың 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 тигізед

Туристік қызметті лицензиялау

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

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

1. Облыстық (республикалық маңызы бар қалаық, 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 тиесінше орындамауы (күнтізбелік үзіліссіз он екі ай ішінде үш және оданда көп жағдай);

3) лицензиялар берілген нормативтерді және туристік ұйымдар орындауға міндетті басқа да нормаларды бұзу (күнтізбелік үзіліссіз он екі ай ішінде үш және оданда 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 қолдана тұруын тоқтата тұру, бұрын жасалған шарттардантуындайтын міндеттемелерді қоспағанда, туристік қызмет көрсетуге тыйым салуға әкеп соғады.

3. Облыстық (республикалық маңызы бар қалалық, астаналық) атқарушы орган лицензияны кері қайтарып алуды сот 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, туроператорлар мен турагенттер туралы деректер

туристік саланың мемлекеттік тізіміне 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 стандарттарының 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 құзіреті 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 және стандарттаудың ерекшелігі неде?

10. Туроператорлар мен турагенттер лицензия алу үшін қандай құжат толтыруы қажет?

11. Қазақстанның туристік беделін қалыптастыруда қандай шаралар жасалынуда?

12. Туристік қызметке берілген лицензияның қолданылуын тоқтата тұру туралы шешімді кім қабылдайды?

13. Лицензиялар, туроператорлар иен турагенттер туралы деректер туристік саланың мемлекеттік тізіміне енгізіледі ме?

14. Туристік қызмет саласындағы сертификаттау мен стандарттау мәселесі қандай шарттардан құрылады?

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?

3.5 Жаңа туристік өнімді өндіруге кеткен шығындар

Халық шаруашылығының саласы ретінде туризм сұраным мен ұсыныстың нарықтық санаттарына сәйкес тиіс өнім шығарады. Осығант 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, бірінші кезекте міндет Қазақстанға ғана тән ерекшелігі бар және сұраныс болатын туристік өнімді (бұдан әрі -турөнім) анықтау болып отыр.

Қазақстандық турөнімнің екі базалық құрамдас бөлігін баса көрсетуге болады: Жібек жолы бойындағы мәдени туризм (зиярат ету және дәстүрлі), сонымен қатар онымен тығыз байланысты экооқиғалы 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 сегменттерде шетелдік туристердің негізгі ағыны барлық көрсетілген аймақтың ішінде: Қазақстан, Шыңжан-Ұйғыр автономиялық округі (ҚХР), Қырғызстан, Өзбекстан, Түркменстан 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 (ең болмағанда баға/сапа қатынасында) кем түспеуі тиіс.

Қазақстандық туристік өнімнің ерекше белгісі оның сипатының маусымдағы 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 туризмде былайша қарастырады:

- Өнімді өндіру, айырбастау 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;
- Туризмді елдің немесе аймақтың шаруашылық саласы сияқты зерттейтін қоғамдық ғылым ретінде;

- Туристік экономика жүйесінің барлық деңгейіндегі адамның мінез-кұлқын 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. Сонымен қатар, 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:

- Индустриялық түрде болады;
- Туристік өнім мен қызмет түрінде ккрінеді, 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 мамандандырылған елдің пайдасына ұлттық табысты қайта бөлу механизмі ретінде кіріседі;

- жоғарғы деңгейдегі әсерлікпен және инвестицияның жылдам қайтарылуымен сипатталады;

- табиғат пен мәдени мұраны қорғаудың тиімді құралы ретінде жұмыс істейді, өйткені оның негізгі ресурстарының базасын осы элементтер құрайды;

- барлық шаруашылық салдарымен және адамның іс-әрекет түрлерімен сәйкес келе береді.

Сонымен, 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 есеп жүзеге асады. 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. Ал, 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 тауардың 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, 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 турөнімді басқа фирмаларға тауарға айырбастаған жағдайда, онда осы құбылысты ескере отырып төмендегідей бухгалтерлік жазбалар береміз. Туристік жолдамаларды өткізуде мына бухгалтерлік жазбалар жүзеге асырылуы қажет:

- Туристік өнімдерді өзіндік құны есептелген жағдайда:2010 «өткізілген өнімнің және көрсетілген қызметтердің өзіндік құны» шоты дебеттеліп, 8110 «Негізгі өндіріс» шоты кредиттеледі.

- Сатып алушыға шотты ұсынғанда:

1210 «Сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің қысқа мерзімді сатудан және қызмет көрсетуден алынатын кіріс» шоты кредиттеледі.

- ҚҚС сомасына:

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

- 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 қолесеп айырысумен туристік жодамаларды өткізуде:

- Сатудан түскен түсім сомасына:

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

- ҚҚС сомасына:

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

- Бюджетке аударылған ҚҚС сомасына:

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

Есептік кезең соңында:

- Қорытынды табысбы кеміту шығындары есептен шығарылады:

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

- Жиынтық табысты көбейтетін табыс есептен шығарылғанда:

6010 «Өнімдерді сатудан және қызмет көрсетуден алынатын кіріс» және5600 «Жиынтық табыс» шоттары дебеттеледі,7210 «Әкімшілік шығындары», 7110 «Өнімдерді сату және қызметтер көрсету бойынша шығыстар» шоттары кредиттеледі.

- Корпоративтік табыс салығы есептелді-30% 7700 «Корпоративтік табыс салығы» шоты дебеттеледі, 3110 «Төлеуге ағымдағы корпоративтік табыс салығы» шоты кредиттеледі.

- Жиынтық табысты кемітуге табыс салығы бойынша шығындар есептен шығарылғанда:

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

- Таза табыс анықталып есептен шығарылғанда 5600 «Жиынтық табыс» шоттың дебетінде, ал 5500 «Бөлінбеген пайда жабылмаған зиян» шоттың кредитінде жазылады.

Бақылау сұрақтары:

1. Турөнімнің маңызды құрамдарын атаңыз?
2. Турөнімнің институционалдық элементтері үкіметаралық деңгейде келісілуі тиіспе?
3. Экономикалық сала тұрғысынан туризді қалай қарастырамыз?
4. Қазіргі туризм экономикалық құбылыс ретінде нені тануымыз?
5. Туризм аймақтың немесе елдің экономикасына белсенді түрде әсер ете алды 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 бөлініп 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?

3.6 Туристік бизнестегі делдалдық қызметтің есебі

Туризмде қызмет көрсету мақсатында турөнімді 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 көп тараған типі. Бұл типте бірінші жақ (комиссионер) келесі жақтың (комитенттің) тапсырмасын бір немесе бірнеше келісім шартты өзі атынан, сонымен комитенттің есебінен сыйақы алу арқылы орындауғы 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 қытысуымен есеп жүргізілсе, 2-ші әдісте–турагенттің қатысуы міндетті емес.

Есеп айырысу кезінде турагенттің қытысуымен комиссиялық тапсырыстық санатория немесе курорттық мекеме тек турагентпен, яғни сатылған турөнімнен түскен қаражат курорттық мекемеге жолдама құнымен, ал турагентке комиссиялық сыйақы мөлшерімен танылады. Сонымен қатар, тұтынушылардан жолдама үшін төленген ақша қаражаты құрамынан комиссиялық сыйақы мөлшерін турагент инкассалық талап бойынша ағымдағы шот есебінен ұстап қалуға құқығы бар.

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

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

Тапсырыстық келісім шарттың негізгі міндеттері санаториялық-курорттық мекемелердің турагенттерге 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 қытысты 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 келісімнің шартында қарастырылған болса. Санаториялық немесе курорттық мекеме турөнімнің 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. Туристтік 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 өз атынан және де туроператордың атынан қызмет көрсетсе.

Бұл жағдайда туроператор турагентке төлейтін сыйақы мөлшерін 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 көрсетілетін қызмет түрлері көрсетілмесе.

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 Министрлігінің азаматтық авиация Комитеті Төрағасының 25.04.2003 жылғы №182 бұйрығымен бекітілген ҚР-ның әуе жолдарында жолаушыларды, жүктерді тасымалдау ережесінде төмендегідей анықтамалар берілген:

Тасушы – 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 өкілеттілік берілген заңды және жеке тұлға.

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

Турфирма немесе жеке не заңды тұлға тасушымен билеттерді сату қызметін көрсетуге агенттік келісім шарты жасасқанда тасымалдаушының

билеттерді сату бойынша агенті 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 мен сыйақы мөлшері;
- билеттерді сату туралы агенттік есептіліктің нысаны, есептілікті ұсынудың мерзімі мен тәртібі;
- қызмет ету мерзімі.

Сонымен билеттерді сатумен айналысатын туристік ұйымдар өзінің негізгі тuroператорлық және турагенттік қызметтеріне қатар агенттік рөлін атқарады. Тасымалдауды орындау бойынша қызметтер тасымалдаушының айналымы болып табылады. Салық кодексінің 224-бабына сәйкес, тасымалдауды рәсімдеу бірыңғай тасымалдау құжаттарымен 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 агенттіктердің көрсеткен қызметтері халықаралық тасымалдаумен байланысты қызметтерге жатпайды. Сондықтан билеттерді өткізу үшін төленетін агенттік сыйақыға бекітілген тәртіппен ҚҚС салынады.

Салық Кодексінің 92-бабына сәйкес шегерімге салық төлеушінің жылдық жиынтық табысты алумен байланысты шығындары жатады. Егер тасымалдаушы-фирма тасымалдау қызметін көрсетуден табыс алатын болса, билеттерді сатумен байланысты шығындар шегерімге жатады.

Бір мысал келтірейік «А» фирмасы туристік қызметпен айналысады және авиациялық ұйыммен жасаған келісім-шарт бойынша туристерге әуе билеттерін орындау мен сатып алуды жүзеге асырады. Әуе билеттерінің құнын фирма алдан ала туристерден қабылдайды. Бұл операциялар ақша-қаражаттары шоты мен басқа да кредиторлармен есеп айырысу шоттарының корреспонденциясымен көрініс табады, салық салынатын айналымға билеттерді өткізгені үшін авиациялық агенттіктердің төлейтін билеттерді өткізгені үшін авиациялық агенттіктердің төлейтін комиссиялық сыйақыларының құны жатады. Бұл жағдай төмендегідей бухгалтерлік жазбалармен көрсетіледі:

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

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

в) комиссиялық сыйақы сомасының ҚҚс-на 1210 шоты дебеттеліп, 3130 шоты кредиттеледі.

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

Әуе билеттерінің құны табыстар және шығындар бойынша жалпы айналымға жатпайды.

Бақылау сұрақтары:

1. Туризмде делдалдық қызмет қалай жүзеге асырылады?
2. Келісім шарт қандай түрлерге бөлінеді?
3. Комиссиялық келісім шартты сыйақы алу арқылы орындауға міндетті ме?
4. Комиссиялық келісім шартты жасалу тәртібі?
5. Тапсырыстық келісім шарт жасалу тәртібі қандай?
6. Тапсырыстық келісім шарттың негізгі міндеттері қандай?
7. агенттік келісім шарттың жасалу тәртібі қандай?
8. Сенімхат өз күшін қандай жағдайларда жояды?
9. Агенттік келісімде турапаерттор мен 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 қызметін көрсетуден табыс алатын болса, онда билеттерді сатумен байланысты шығындар шегерімге жатады ма?
14. Билеттерді өткізу үшін төленетін агенттік сыйақыға бекітілген тәртіппен ҚҚС салынады ма?
15. Туристік авиабилеттер құнын төлегенде қандай бухгалтерлік жазба беріледі?

3.7 Ақшалай қаражаттардың және валюталық операцияларының есебі

Әрбір туристік ұйымдардың және мекемелердің қолда бар нақты ақшалай қаражаттардың сақтайтын өздерінің кассасы болуы керек. Касса арнайы жабдықталған, яғни едені мен 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 басшылығында сақталынады. Кассир жұмыс күнінің соңында кассаның тиісті жерлеріне (есігіне) мөр таңбасын басып, күзетшіге тапсыруы қажет. Кассадағы ақшаның түгелдігіне 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 қаражаттабының соммасы және бұл соманың қандай мақсатқа жұмсалатындағы жазылып қрсетілуі 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 дағдайда), мөр басуға рұқсат етілмейді. Кәсіпорынның, ұйымның, қандай да бір 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 күннің 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 жабылады деп аталатын шоттарда жүргізіледі. Кәсіпорындар мен ұйымдардың, яғни шаруашылық субъектілердің кассадағы ұлттық валюта түріндегі (теңге түріндегі) нақты ақша қаражаттарының кірісі мен шығысының (қозғалысының) 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 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 басшының қолдары қойылған ақша алу үшін жазылған өтініштер шоттар және басқа да 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 қолы қойылған болса, онда кассалық шығыс ордеріне оның қол қоюы аса қажет болып саналмайды. Субъектінің кассасына 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 нөмерін және ол құжатты кім бергендігін, қай уақытта берілгендігін кассалық шығыс ордеріне жазуы керек.

Кассадан нақты ақша алушы адамдар кассалық шығыс ордеріне алып жатқан соманың теңгедегі бөлігін жазумен, ал тиынын сандар мен 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 нақты анық етіп толтырылулары 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 жұмысшы – қызметкерлерге жәрдемақы, сыйақы, еңбекақы төлеу үшін төлеу ведомостары қолданады. Бұл ведомостар тіркеу журналына еңбекақы, жәрдемақы және сыйақыларды төлеп, үлестіріліп болғаннан кейін 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 шығыс ордерлерінің дұрыс толтырылғандығын, бұл құжаттарда кәсіпорын басшысы мен кәсіпорын бас бухгалтері қолдарының болуын және ордерлерде көрсетілген қосымша құжаттардың түгелділігіне 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 хіп өткізіліп, кәсіпорын басшысы мен бас бухгалтері қолдарын қойып, куәландыруы 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 оопепацияларға 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 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 жазады. Сонымен қатар бұл жағдайда кассалық операциялар бойынша толтырылатын барлық құжаттарда кіріске алынған, яғни келіп түскен және шығысталған, кассадан төленген ақша қаражаттарының сомасы шетел валютасы мен және сол күнгі бағам (курс) бойынша ұлттық валютаға (теңгеге) айналдырылып та жазылады.

Бақылау сұрақтары:

1. Касса операцияларының есебінің жүргізілу тәртібі қалай?
2. Кассадағы ақшаның түгелдігіне кім жауап береді?
3. Туристік ұйым өздерінің есеп айырысу шотынан нақты ақшаның қозғалысын қалай бақылайды?
4. Банк мекемесінен алынған нақты ақша сол алынған күні кәсіпорынның субъектінің кассасына кіріске алынуы керек пе?
5. Субъектінің кассасынан адамдарға кассалық шығыс ордері бойынша ақша берген кезде касса қызметкері нақты ақша алушы адамның қандай құжатын көрсетуді талап етеді?
6. Шетелдік валюта есебі қандай тәртіппен жүргізіледі?
7. Бағамдық айырманың ақша – қозғалысындағы алатын орны қандай?
8. Мекемелердің кассадағы шетелдік валюта түріндегі нақты ақшаларның есебі үшін қандай құжат толтырылады?
9. Ақша қаражаттарының жүргізілетін операциялардың есебі мен шоттар байланысы қандай?

3.8 Туризмдегі жарнама: ерекшеліктері және есебі

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 орналастырылатын ақпарат. Осы ақпараттың 3 жақтың әрекет етуімен орындалатынына тоқталамыз, яғни — жарнама өндіруші және жарнама таратушы.

Жарнама беруші — жарнама негізін тудырушы заңды немесе жеке тұлға.

Жарнама өндіруші — жарнама берушінің негізгі туындысын өңдеп 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 Қазақстан Республикасының « Жарнама туралы » Заңының 3-бабымен реттеліп, жүзеге асырылады.

Жарнаманың түрлері төмендегідей қарастырылады:

1) Сыртқы (көрнекі) 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 Қазақстан Республикасының заңдарында белгіленген талаптардың бұзылуына жол берілген жосықсыз, дәйексіз, әдепсіз, көрінеу жалған және жасырын жарнама;

3) Жарнама тұтынушылар — жарнама арналған жеке және (немесе) 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 (қозғалуымен) сипатталады;

5) Тауарлар (жұмыстар, көрсетілетін қызметтер) туралы ақпарат — Қазақстан Республикасының заңнамасында көзделген және тауармен

(жұмыстармен, көрсетілетін қызметтермен), оның айырым белгілерімен, оны пайдалану ерекшеліктерімен таныстыру мақсатында сатып алушыға (тұтынушыларға) жеткізілетін тауарлар (жұмыстар, көрсетілетін қызметтер), дайындаушы, сатушы, жеткізуші туралы мәліметтер.

Жарнамалау кезінде төмендегі шығындар түрі кетеді:

— жарнама құралдарын таратуға кеткен шығындар (кітапшалар, плакаттар, каталогтар, жарнама хаттар);

— бұқаралық ақпарат құралдары арқылы жарнамаларға кеткен шығындар;

— сыртқы жарнамаға кеткен шығындар;

— жарнамалық бейнефильмдерді сатып алуға және көшіріп алуға кеткен шығындар;

— көрмелер мен жәрмеңкеге қатысуға байланысты шығындар;

—жарнамалық тауарлардың бағаларын төмендетуге кеткен шығын 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 дайындап орналастыруы;

—Жарнама таратушылардың — резидент еместерді жарнама өнімдерін өз күштерімен таратуы.

Жарнама өнімдерін дайындау Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексінің 683—687-баптарына сәйкес келісім шарт жасау арқылы орындалады. Жарнама өндіруші тапсырысты келісімді баға бойынша ҚҚС-сыз құны жарнама берушінің табысы болып табылып, Салық Кодексінің 81 және 217-баптарына сәйкес салық салу айналымы болып есептеледі.

Ал, өндірілген жарнамалық өнімдерді тарату Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексінің 846—854-баптарына сәйкес келісім шарт жасасу арқылы орындалып, жарнама өнімінің экономикалық мазмұнының дәйектілігі және туралығына көз жеткізу болып табылады.

Туроператор және турагенттегі жарнамалық қызметтің есебі

Жарнама берушінің жарнамалаудан тускен табысын мойындап анықтау ХҚЕС № 18 бойынша танылады,яғни:

—меншікті шоттың қорытындысы бойынша түсім экономикалық тиімділігі жоғары болып өсім байқалғанда;

—үшінші жақтың пайдасына 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 төленгенде;

Дт 3310 Кт 1610 — көрсетілген қызмет түріне төленгенде.

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

Бақылау сұрақтары:

1. Жарнама дегеніміз не және оны қалай түсінеміз?
2. Жарнама қанша тұлғаның әрекет етуімен орындалады?
3. Жарнама негізін тудырушы қалай атылады?
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 шығындары түрі кетеді?

3.9 Туристік кәсіпорындардағы салық салу ерекшеліктері

Салықтар – мемлекеттік біржақты тәртіппен заң жүзінде белгіленген, белгілі бір мөлшерде жүргізетін, қайтарымсыз және өтеусіз сипатта болатын бюджетке төленетін міндетті ақшалай төлемдер. Салықтың 2 түрі бар:

1. Тура салықтар – жер, мүлік, көлік салықтары
2. Жанама салықтар – акцизге жататын тауарларды айтамыз, яғни ҚҚС (Қосымша қоспаған салық). салық төлеушінің, яғни кәсіпкердің салық салынатын табысынан салық салынатын табыстың 2 пайызын шығындар алып тастауға тиіс.

1. Әлеуметтік сала объектілерін ұстауға салық төлеушінің нақты жұмсаған шығындары.

2. Коммерциялық емес ұйымдарға өтеусіз белгіленген мүлік

3. Жеке тұлғалар да Қазақстан Республикасының заңдарына берілген атаулы әлеуметтік төлем.

Салық төлеушінің құқықтары: Салық төлеуші:

1. Қолданып жүрген салық және бюджетке төленетін басқа міндетті төлемдер туралы салық заңдарындағы өзгерістер туралы салық қызметі органдарына ақпарат алуға.

2. Салық бақылауларын нәтижелерін алуға

3. Салық бақылау нәтижелері бойынша салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер есептеу мен төлеу жөнінде салық қызметі органдарына түсіндіруде

4. Салық қатынастары мәселелері бойынша өз мүдделерін жеке өзіне өкілі арқылы немесе салық консультантының қатысымен білдіруде.

2007ж. 1-қаңтарынан бастап Салық кодексінің 208-бабына сәйкес туристік фирма кәсіпорын айналымы 15.000 бір айлық есептік көрсеткішті құрайтын ҚҚС-на кез келген 12 айлық кезеңнің 15 күнтізбелік күнінен кеш емес уақытта, есепке тұру үшін өтініш беруі тиіс. Яғни кәсіпорынның кез келген 12 ай ішіндегі сомасы 1 638 000,00 теңгеден асса кәсіпорын ҚҚС бойынша есепке тұруға міндетті.

Белгілісіндей, ҚҚС салық салу объектісі салық салу айналымы және шетел айналымы болып табылады. Сондықтан туристік қызметте импорт пен экспорт түсініктерін анықтап алу қажет.

ҚР «Қазақстан Республикасындағы туристік қызмет туралы» Заңының 7-бабында туристік индустриядағы импорт пен экспорт түсініктерін былай анықтайды:

- «Қазақстан Республикасы территориясына шығарылып көрсетілетін ұйымдармен байланысты туристік қызмет көрсету туристік қызметтердің экспорты болып табылады»;

- «басқа елге шығумен байланысты көрсетілетін қызметтер туристік қызметтің импорты болып табылады» міне осы жағдайда егер турагент немесе туроператор туристік өнімді шетелдік азаматтарға сатса, бұл айналым экспорт болып табылады.

Бұл жерде Қазақстан Республикасынан тыс жерлерде жүргізілген айналым ҚҚС бойынша салық салынбайды (Салық кодексі 212 бап 1-б.).

Туризм саласында қызметті ұйымдастыру бойынша қызметтерді сату орны Салық кодексінің 215-бабы 1-б. 4-бб.анықталған, онда сату орны туризм аясында кәсіпкерлік орнының немесе кез келген сатушы қызметінің, яғни туристің қайда орналасқандығымен анықталады.

Осы жағдайда байланысты нақтылы түсініктер ҚР Мемлекеттік табыстар министрлігінің 05.06.2002ж. № ДМ-2-1-15/5655 хатында толық көрсетілген.

«Туризм аясындағы қызметтерге ҚҚС салу мына тәртіпте жүргізіледі: шығарылатын туризм бойынша:

- қазақстандық туроператорлардың шет мемлекеттердің азаматтары болып табылатын немесе Қазақстан Республикасынан тыс жерлерде тұрақты тұратын туристерге турөнімдерін сату бойынша қызметтері (шығарылатын туризм), оның ішінде турагенттер Қазақстан Республикасынан тыс сатылатын Қазақстан Республикасында ҚҚС салынбайтын турөнім құнымен байланысты;

- қазақстандық турөнімдерді сат бойынша турагенттердің қызметтері, қазақстандық туроператорларға, туристерге, шетел мемлекеттерінің азаматтары немесе Қазақстан Республикасынан тыс жерлерде тұратын (шығарылатын туризм) қызметтері турагенттермен комиссиялық сыйақы ретінде сатылатын ҚҚС салынбайды.

әкелінетін туризм бойынша

- шетелдік турөнімдерді қазақстандық турагенттер мен туристерге, Қазақстан Республикасының азаматтары болып табылатын тұлғаларға, оның территориясында тұрақты тұратындарға сату бойынша қызметтер (әкелінетін туризм), Қазақстан Республикасы территориясында сатылатын қызметтер ретінде қарастырылады, турагенттерден комиссиялық сыйақылардан ҚҚС туындайды;

ішкі туризм бойынша

- қазақстандық туроператорлардың өздерінің өнімдерін Қазақстан Республикасы азаматтарына және оның территориясында тұрақты тұратындарға, турагенттер арқылы сату, турөнім құнынан ҚҚС алынады;

- қазақстандық турагенттер қазақстандық туроператорларға, Қазақстан Республикасы азаматтарына және оның территориясында тұрақты тұратындарға сатқанда, қазақстандық турагенттерде комиссиялық сыйақымен ҚҚС туындайды.

Міне осы жағдайда «Туристік қызмет туралы» ҚР Заңы және Салықтық кодексі шетелдік азаматтарға және Қазақстан Республикасы территориясында тұрақты тұратындарға туристік өнімді сатуда ҚҚС-нан босатылуы мүмкін екендігін айқындайды. Туроператорлар мен турагенттердің қалған капиталдық айналымы ҚҚС салуға жатқызылады.

Мысалы, қазақстандық туроператор сату үшін бейрезидент – тау бөктеріне аңшылық турлар қалыптастырады. Өнім қонақ үй, мейрамхана қызметін көрсетуден, көліктік жеткізілуден және экскурсиялық қызмет көрсетуден тұрады. Барлық қызметтер ҚҚС салық төлейтін қазақстандық кәсіпорындармен көрсетіледі (Кесте 7).

Кесте 7 – ҚҚС бойынша салық есебінің шоттар байланысы

Шоттар корреспонденциясы	Мазмұны
Д-т 8110- К-т 3310	ҚҚС қоса қонақүй қызметі есепке алынды
Д-т 8110 - К-т 3310	ҚҚС қоса ресторан қызметі есепке алынды
Д-т 8110 - К-т 3310	Транспортық қызметтер ҚҚС қоса есепке алынды
Д-т 1320 - К-т 8110	Турпакет шығындары жалпыланды
Д-т 7110 - К-т 1320	Турдың өзіндік құны есептен шығарылды
Д-т 1210- К-т 6010	Төленуге тиіс жолдаманың құны
Д-т 1050- К-т 1210	Резидент еместен төлем есептелді)
Д-т 1210- К-т 6250 (Д-т 7430- К-т 1210)	Курстық бағам есептелді (жағымды немесе жағымсыз)

Көріп отырғанымыздай, қазақстандық кәсіпорындардың көрсететін қызметтеріне ҚҚС құны ендіріледі. Қаншалықты тұтынушы Қазақстанның бейрезиденті болып табылатындықтан Салық кодексінің 215-бабына сәйкес туристік фирманың бұл айналымы ҚҚС салуға жатпайды. Соған сәйкес туристік өнім құрамына кіретін бейрезидент сатқан ҚҚС жеткізілімдік қызметтерді алу бойынша алынбайды.

Егер, туристік қызмет экспорты кәсіпорын айналымының маңызды бөлігін құраса, бас бухгалтерге ҚҚС-н есептеудің қандай әдісі қажет екенін анықтау керек: бөлек пе әлде сәйкесті ме? Қазақстан Республикасындағы Италия азаматының жолдама сатып алу нысанын қарастырамыз (Кесте 8):

Кесте 8 – Жолдама сатып алу бойынша шоттар байланысы

Шоттар корреспонденциясы	Мазмұны
1	2
Д-т 8110- К-т 3310	Резидент емес туроператордан сатып алынған тур құны (Италия)
Д-т 1280 - К-т 3130	14 ҚҚС резидент емес үшін төленді
Д-т 3310 - К-т 1050	Резидентке төлем есептелінді (ҚҚС қоспағанда)
Д-т 1210 - К-т 6250 (Д-т 7430 - К-т 1210)	Курстық айырма есептелді (жағымды немесе жағымсыз)
Д-т 8110 - К-т 3310	Сақтандыру ұйымының шоты есепке алынды
Д-т 8110- К-т 3310	Алматы-Астана жолаушыларын тасымалдау үшін ҚҚС
Д-т 8010- К-т 3310	Астана-РИМ маршруты бойынша жолаушыларды тасымалдау (тасымалдау халықаралық болғандықтан ҚҚС жоқ)
Д-т 1320 - К-т 8110	Турпакетің жалпы құны
Д-т 1210 - К-т 6010	Сатылған жолдаманың құны
Д-т 1210 - К-т 3130	Салтылған жолдама үшін ҚҚС
Д-т 1040- К-т 1210	Жолдаманы төлеу
Д-т 7110 - К-т 1320	Турпакетің өзіндік құны есептен шығарылды
Д-т 3130 - К-т 1030	Резидент емес үшін ҚҚС төленді
Д-т 1420 - К-т 1280	Резидент емес үшін төленген ҚҚС есепке алынды

Азаматқа жолдама сату – бұл туристік индустрия аясындағы «импорт» мысалы.

Салық кодексінің 221-бабы 1-бөлімінде былай дейді: «Қазақстан Республикасында ҚҚС төлемейтін бейрезиденттерге ұсынылатын жұмыстар, қызметтер Қазақстан Республикасындағы салық төлеушінің айналымы болып табылады, егер оның сатылу орны Қазақстан Республикасы болса, онда ҚҚС алынады». Жоғарыда атап өткеніміздей, туристік бизнестің орны кәсіпкерлік немесе кез келген басқа қызмет тұтынушыға, яғни туриске туристік қызметтің қай жерде көрсетілуімен анықталады. Қазақстандық турагент Қазақстан Республикасы территориясында сату үшін Қазақстан Республикасының азаматына жолдама сатса, онда бұл табысқа ҚҚС салынады.

Осы шатастырылған жағдай ҚР Қаржы министрлігінің Салық комитетінің 06.05.2006ж. №НК-УМ-8-16/4158 хатында «Салық кодексінің 212-бабы» екінші бөліміне сәйкес, Қазақстан Республикасында салық төлеуші болып табылмайтын бейрезиденттен қызметтер, жұмыстар алынған

жағдайда, көрсетілген жұмыстар, қызметтер алушының айналымына Салық кодексінің 221 бабында бекітілген тәртіп бойынша салық салынады. Турөнімнің соңғы сатушысы шетелдік туроператорлар қалыптастырғандықтан, нақтылы тұлға – турист, Салық кодексіне сәйкес ҚҚС төлемейтіндіктен бейрезидент үшін ҚҚС төлеу турагентте туындамайды, бұл жерде Салық кодексінің 211-бабы 2-б. сәйкес жұмыстар, қызметтер сату бойынша айналым кез келген жұмыстар, қызметтерді орындауды білдіреді, және сондай-ақ кез келген қызмет тауарды сатудан сыйақы алады.

Міне осы жағдайда әкелінетін туризмді сатуда турагент туристік өнімге ҚҚС төлеу туралы турагентте комиссиялық сыйақы туындайды».

Бұл хатта туроператорлардың шот-фактурасынан көшірмелер туралы айтылады:

«Турагенттер мен шот-фактуралардан көшірмелер алу Салық кодексінің 242-бабы 3-4б. бекітілген талаптар бойынша жүзеге асырылады. Егер туроператор – Қазақстан Республикасының бейрезиденті ҚҚС төлеймейтін болса, онда шот-фактура туристік өнімнің құны бекітілетін құжат негізінде көшіріледі. Соған байланысты шот-фактурадағы айналы салынатын мөлшері турагенттер мен көшіріліп жазғанда туристік өнімнің құнын есептік келісімшарт шеңберінде турагент пен туроператор арасында және турагенттің комиссиялық сыйақысы ретінде көшіріледі.

Турагент салықтық шот-фактураны слынатын және салынбайтын айналымдарды көрсетіп көшіруі тиіс. ҚҚС сомасын көрсету айналымы комиссиялық сыйақы болып табылады. Ал салық салынбайтын айналым – туроператор – бейрезиденттен сатып алынған жолдаманың құны. Егер турагент туристік жолдаманың толық құнын көрсетсе, біріншіден өзінің салығын көтереді, ал екіншіден сатып алушы ҚҚС сомасы табиғи көтерілген құнын төлейді. Салықтық шот-фактура әдетте, заңдылық тұлғалар мен ҚҚС есебін қоюға сұралатындықтан ҚҚС сомасы мен онда көрсетілген салықтық шот-фактуралардың көшірмелерімен мұқият болуы керек.

Оның үстіне осы сұрақ ҚР Қаржы министрлігінің Салық комитетінің 11.08.2006ж. №НК-УМ-5-16/7558 хатында толық көрсетілген. Салық комитетінің пікірі бойынша «шот фактурадағы салынатын айналым мөлшері турагенттің комиссиялық сыйақысында көрсетіліп, турагентпен көшіріледі».

Салық кодексінің 178-бабында Қазақстан Республикасының көздерінен алынған бейрезиденттің табыстары – көздерден төлемақы ұстау мен есептеуге жатқызылады. Көптеген туристік фирманың бухгалтерлері бейрезиденттен салық ұстау қажеттілігі туралы мәселе көтереді. Осы мәселеге толық жауап ҚР Қаржы министрлігінің Салық комитетінің 06.05.2006 ж. №НК-УМ-8-16/4158 хатында ашып көрсетілген.

«Қазақстан Республикасының көздеріндегі бейрезиденттердің табыстарының тізімі Салық кодексінің 178-бабы 2-б. түрлері анықталып, алынатын қызмет көрсетулерге қарамастан, Қазақстан Республикасында немесе одан тыс жерлердегі қызметтерге байланысты. Бұл жерде туристік

өнімді сатудан түскен (орналастыру, тасымалдау, визаларды ресімдеу, тамақтандыру және Қазақстан Республикасынан тыс ұсынылатын басқа қызметтер) Салық кодексінің 178-бабы 2-б. қарастырылған табыстар тізімдемесіне енгізілмейді».

Егер бейрезидент туристік қызмет көрсетсе елде Салық кодексінің 130-ббына сәйкес тіркелген салық салу жеңілдіктерінің иесі болса, онда оның нақтылы көрсететін қызметтерінен тыс Салық кодексінің 188-бабында анықталған Қазақстан Республикасындағы мөлшерлеме бойынша салық төлеуге жатқызылады.

Егер туроператор Қазақстан Республикасының азаматы үшін Италияға жолдама сатып алса, онда Қазақстандық көзден бейрезидент табысына салық ұсталмайды.

Егер туроператор Қазақстан Республикасы азаматына Мальта Республикасына саяхатқа жолдама сатса, ол өнім Мальта Республикасында тіркелген оператор бейрезиденттен сатып алынады. Бұл жағдайда Қазақстандық туроператор Қазақстандық көзден бейрезидент табысына салық төлеуі тиіс.

Бақылау сұрақтары:

- 1.Туризмдегі салық салу ерекшеліктері.
- 2.Салықтық шот фактура толтыру тәртібі қандай?
3. Бейрезидент табысына салық тәртібі қандай?
4. Салықтық шот-фактура қалай толтырылады?
- 5.Туроператорлардың шот-фактурасынан көшірмесі тәртібі қандай болады.

ҚОСЫМША

Бекітілді
Қазақстан Республикасы
Қаржы Министрлігі
бұйрығымен
«23» мамыр 2009 жыл № 185

Бухгалтерлік есеп шоттарының үлгілік жоспары

1 Бөлім. Қысқа мерзімді активтер

- 1000 Ақша қаражаттары
- 1010 Кассадағы ақша қаражаттары
- 1020 Жолдағы ақша қаражаты
- 1030 Ағымдағы банктік шоттардағы ақша қаражаты
- 1040 Карт – шоттардағы ақша қаражаты
- 1050 Жинақ шоттарындағы қаражаты
- 1060 Өзге ақша қаражаты
- 1100 Қысқа мерзімді қаржылық инвестициялар
- 1110 Қысқа мерзімді берілген қарыздар
- 1120 Саудаға арналған қысқа мерзімді қаржылық активтер
- 1130 Өтеуге дейін ұсталатын қысқа мерзімді инвестициялар
- 1140 Сатуға арналған қолда бар қысқа мерзімді қаржылық инвестициялар
- 1150 Өзге қысқа мерзімді қаржылық инвестициялар
- 1200 Қысқа мерзімді дебиторлық берешек
- 1210 Сатып алушылар мен тапсырысшылардың қысқа мерзімді дебиторлық берешегі
- 1220 Еншілес ұйымдардың қысқа мерзімді дебиторлық берешегі
- 1230 Қауымдастырылған және бірлескен ұйымдардың қысқа мерзімді дебиторлық берешегі
- 1240 Филиалдар мен құрылымдық бөлімшелердің қысқа мерзімді дебиторлық берешегі
- 1250 Қызметкерлердің қысқа мерзімді дебиторлық берешегі

- 1260 Жалдау бойынша қысқа мерзімді дебиторлық берешек
- 1270 Алуға арналған қысқа мерзімді сыйақылар
- 1280 Өзге қысқа мерзімді дебиторлық берешек
- 1290 Күмәнді талаптар бойынша резерв
- 1300 Қорлар
- 1310 Шикізат және материалдар
- 1320 Дайын өнім
- 1330 Тауарлар
- 1340 Аяқталмаған өндіріс
- 1350 Өзге қорлар
- 1360 Қорларды есептен шығару бойынша резерв
- 1400 Ағымдағы салықтық активтер
- 1410 Корпорациялық табыс салығы
- 1420 Қосылған құн салығы
- 1430 Өзге салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер
- 1500 Сатуға арналған ұзақ мерзімді активтер
- 1510 Сатуға арналған ұзақ мерзімді активтер
- 1520 Сатуға арналған істен шығатын топ
- 1600 Өзге қысқа мерзімді активтер
- 1610 Берілген қысқа мерзімді аванстар
- 1620 Алдағы кезеңдердің шығыстары
- 1630 Өзге қысқа мерзімді активтер

2-бөлім. Ұзақ мерзімді активтер

- 2000 Ұзақ мерзімді қаржылық инвестициялар
- 2010 Ұзақ мерзімді берілген қарыздар
- 2020 Өтеуе дейін ұсталатын ұзақ мерзімді инвестициялар
- 2030 Сату үшін қолда бар ұзақ мерзімді қаржылық инвестициялар
- 2040 Өзге ұзақ мерзімді қаржылық инвестициялар
- 2100 Ұзақ мерзімді дебиторлық берешек
- 2110 Сатып алушылар мен тапсырысшылардың ұзақ мерзімді дебиторлық берешегі
- 2120 Еншілес ұйымдардың ұзақ мерзімді дебиторлық берешегі

- 2130 Қауымдастырылған және бірлескен ұйымдардың ұзақ мерзімді дебиторлық берешегі
- 2140 Филиалдар мен құрылымдық бөлімшелердің ұзақ мерзімді дебиторлық берешегі
- 2150 Қызметкерлердің ұзақ мерзімді дебиторлық берешегі
- 2160 Жалдау бойынша ұзақ мерзімді дебиторлық берешек
- 2170 Алуға арналған ұзақ мерзімді сыйақылар
- 2180 Өзге ұзақ мерзімді дебиторлық берешек
- 2200 Үлестік қатысу әдісімен есепке алынатын инвестициялар
- 2210 Үлестік қатысу әдісімен есепке алынатын инвестициялар
- 2300 Жылжымайтын мүлікке инвестициялар
- 2310 Жылжымайтын мүлікке инвестициялар
- 2320 Жылжымайтын мүлікке инвестициялардың амортизациясы
- 2330 Жылжымайтын мүлікке инвестициялардың құнсыздануынан шығын
- 2400 Негізгі құралдар
- 2410 Негізгі құралдар
- 2420 Негізгі құралдардың амортизациясы
- 2430 Негізгі құралдардың құнсыздануынан болатын шығындар
- 2500 Биологиялық активтер
- 2510 Өсімдіктер
- 2520 Жануарлар
- 2600 Барлау және бағалау активтері
- 2610 Барлау және бағалау активтері
- 2620 Барлау және бағалау активтерінің амортизациясы
- 2630 Барлау және бағалау активтерінің құнсыздануынан болатын шығындар
- 2700 Материалдық емес активтер
- 2710 Гудвилл
- 2720 Гудвиллдің құнсыздануы
- 2730 Өзге материалдық емес активтер
- 2740 Өзге материалдық емес активтердің амортизациясы
- 2750 Өзге материалдық емес активтердің құнсыздануынан болатын шығындар
- 2800 Кейінге қалдырылған салықтық активтер

- 2810 Корпорациялық табыс салығы бойынша кейінге қалдырылған салықтық активтер
- 2900 Өзге ұзақ мерзімді активтер
- 2910 Берілген ұзақ мерзімді аванстар
- 2920 Алдағы кезеңдердің шығыстары
- 2930 Аяқталмаған құрылыс
- 2940 Өзге ұзақ мерзімді активтер

3-бөлім.Қысқа мерзімді міндеттемелер

- 3000 Қысқа мерзімді қаржылық міндеттемелер
- 3010 Қысқа мерзімді банктік қарыздар
- 3020 Уәкілетті органның және (немесе) Ұлттық Банктің лицензиясыз банктік операцияларды жүзеге асыратын ұйымдардан алынатын қысқа мерзімді қарыздар
- 3030 Қатысушылардың дивидендтері мен кірістері бойынша қысқа мерзімді кредиторлық берешек
- 3040 Ұзақ мерзімді қаржылық міндеттемелердің ағымдағы бөлігі
- 3050 Өзге қысқа мерзімді қаржылық міндеттемелер
- 3100 Салықтар бойынша міндеттемелер
- 3110 Төлеуге тиісті корпорациялық табыс салығы
- 3120 Жеке табыс салығы
- 3130 Налог на добавленную стоимость
- 3140 Акциздер
- 3150 Әлеуметтік салық
- 3160 Жер салығы
- 3170 Көлік құралдары салығы
- 3180 Мүлік салығы
- 3190 Өзге салықтар
- 3200 Басқа да міндетті және еркін төлемдер бойынша міндеттемелер
- 3210 Әлеуметтік сақтандыру бойынша міндеттемелер
- 3220 Зейнетақы аударымдары бойынша міндеттемелер
- 3230 Басқа да міндетті төлемдер бойынша өзге міндеттемелер
- 3240 Басқа да еркін төлемдер бойынша өзге міндеттемелер
- 3300 Қысқа мерзімді кредиторлық берешек
- 3310 Берушілер мен мердігерлерге берілетін қысқа мерзімді берешек

- 3320 Еншілес ұйымдарға берілетін қысқа мерзімді кредиторлық берешек
- 3330 Қауымдастырылған және бірлескен ұйымдарға берілетін қысқа мерзімді кредиторлық берешек
- 3340 Филиалдар мен құрылымдық бөлімшелерге берілетін қысқа мерзімді берешек
- 3350 Еңбекақы төлеу бойынша қысқа мерзімді берешек
- 3360 Жалдау бойынша қысқа мерзімді берешек
- 3370 Ұзақ мерзімді кредиторлық берешектің ағымдағы бөлігі
- 3380 Төлеуге арналған қысқа мерзімді сыйақылар
- 3390 Өзге қысқа мерзімді кредиторлық берешек
- 3400 Қысқа мерзімді бағалау міндеттемелері
- 3410 Қысқа мерзімді кепілгерлік міндеттемелер
- 3420 Заңды наразылықтар бойынша қысқа мерзімді міндеттемелер
- 3430 Қызметкерлерге сыйақылар бойынша қысқа мерзімді бағалау міндеттемелері
- 3440 Өзге қысқа мерзімді бағалау міндеттемелері
- 3500 Өзге қысқа мерзімді міндеттемелер
- 3510 Алынған қысқа мерзімді аванстар
- 3520 Алдағы кезеңдердің кірістері
- 3530 Сатуға арналған істен шығатын топтың міндеттемелері
- 3540 Өзге қысқа мерзімді міндеттемелер

4-бөлім. Ұзақ мерзімді міндеттемелер

- 4000 Ұзақ мерзімді қаржылық міндеттемелер
- 4010 Ұзақ мерзімді банктік қарыздар
- 4020 Уәкілетті органның және (немесе) Ұлттық Банктің лицензиясыз банктік операцияларды жүзеге асыратын ұйымдардан алынатын ұзақ мерзімді қарыздар
- 4030 Өзге ұзақ мерзімді қаржылық міндеттемелер
- 4100 Ұзақ мерзімді кредиторлық берешек
- 4110 Берушілер мен мердігерлерге берілетін ұзақ мерзімді берешек
- 4120 Еншілес ұйымдарға берілетін ұзақ мерзімді кредиторлық берешек
- 4130 Қауымдастырылған және бірлескен ұйымдарға берілетін ұзақ мерзімді кредиторлық берешек

- 4140 Филиалдар мен құрылымдық бөлімшелерге берілетін ұзақ мерзімді берешек
- 4150 Жалдау бойынша ұзақ мерзімді берешек
- 4160 Төлеуге арналған ұзақ мерзімді сыйақылар
- 4170 Өзге ұзақ мерзімді кредиторлық берешек
- 4200 Ұзақ мерзімді бағалау міндеттемелері
- 4210 Ұзақ мерзімді кепілгерлік міндеттемелер
- 4220 Заңды наразылықтар бойынша ұзақ мерзімді міндеттемелер
- 4230 Қызметкерлерге сыйақылар бойынша ұзақ мерзімді бағалау міндеттемелері
- 4240 Өзге ұзақ мерзімді бағалау міндеттемелері
- 4300 Кейінге қалдырылған салықтық міндеттемелер
- 4310 Корпорациялық табыс салығы бойынша кейінге қалдырылған салық міндеттемелері
- 4400 Өзге ұзақ мерзімді міндеттемелер
- 4410 Алынған ұзақ мерзімді аванстар
- 4420 Алдағы кезеңдердің кірістері
- 4430 Өзге ұзақ мерзімді міндеттемелер

5-бөлім. Капитал мен резервтер

- 5000 Жарғылық капитал
- 5010 Артықшылықты акциялар
- 5020 Қарапайым акциялар
- 5030 Салымдар мен пай
- 5100 Төленбеген капитал
- 5110 Төленбеген капитал
- 5200 Сатып алынған меншікті үлес құралдары
- 5210 Сатып алынған меншікті үлес құралдары
- 5300 Эмиссиялық кіріс
- 5310 Эмиссиялық кіріс
- 5400 Резертер
- 5410 Құрылтайшы құжаттармен белгіленген резервтік капитал
- 5420 Негізгі құралдарды қайта бағалауға арналған резерв

- 5430 Материалдық емес активтерді қайта бағалауға арналған резерв
- 5440 Сатуға арналған қаржы активтерін қайта бағалауға арналған резерв
- 5450 Шетел қызметі бойынша шетел валютасын қайта есептеуге арналған резерв
- 5460 Өзге резервтер
- 5500 Бөлінбеген пайда (жабылмаған залал)
- 5510 Есепті жылдың бөлінбеген пайдасы (жабылмаған залалы)
- 5520 Өткен жылдардың бөлінбеген пайдасы (жабылмаған залалы)
- 5600 Қорытынды пайда (жабылмаған залал)
- 5610 Қорытынды пайда (жабылмаған залал)

6-бөлім. Кірістер

- 6000 Өнімдерді өткізу мен қызметтер көрсетуден түскен кіріс
- 6010 Өнімдерді өткізу мен қызметтер көрсетуден түскен кіріс
- 6020 Сатылған өнімді қайтару
- 6030 Бағадан және сатудан жеңілдіктер
- 6100 Қаржыландырудан түскен кірістер
- 6110 Сыйақылар бойынша кірістер
- 6120 Дивидендтер бойынша кірістер
- 6130 Қаржылық талдаудан түскен кірістер
- 6140 Жылжымайтын мүлікке инвестициялармен болатын операциялардан түскен кірістер
- 6150 Қаржылық аспаптардың әділ құнының өзгеруінен түскен кірістер
- 6160 Қаржыландырудан түскен өзге кірістер
- 6200 Өзге кірістер
- 6210 Активтерді істен шығарудан түскен кірістер
- 6220 Өтеусіз алынған активтерден алынған кірістер
- 6230 Мемлекеттік субсидиялардан түскен кірістер
- 6240 Құнсызданудан шығындарды қалпына келтіруден түскен кірістер
- 6250 Бағам айырмасынан түскен кірістер
- 6260 Операциялық жалдаудан түскен кірістер
- 6270 Биологиялық активтердің әділ құнының өзгеруінен түскен

кірістер

- 6280 Өзге кірістер
- 6300 Тоқтатылатын қызметке байланысты кірістер
- 6310 Тоқтатылатын қызметке байланысты кірістер

- 6400 Үлестік қатысу әдісі бойынша есепке алынатын ұйымның пайда үлесі
- 6410 Қауымдастырылған ұйымдардың пайда үлесі
- 6420 Бірлескен ұйымдардың пайда үлесі

7-бөлім. Шығыстар

- 7000 Өткізілген өнім мен көрсетілген қызметтердің өзіндік құны
- 7010 Өткізілген өнім мен көрсетілген қызметтердің өзіндік құны
- 7100 Өнімдерді өткізу мен қызметтерді көрсету бойынша шығыстар
- 7110 Өнімдерді өткізу мен қызметтерді көрсету бойынша шығыстар
- 7200 Әкімшілік шығыстар
- 7210 Әкімшілік шығыстар
- 7300 Қаржыладыруға шығыстар
- 7310 Сыйақылар бойынша шығыстар
- 7320 Қаржылық жалдау бойынша пайыз төлеуге шығатын шығыстар
- 7330 Қаржылық аспаптардың әділ құнының өзгеруінен түскен шығыстар
- 7340 Қаржыландыруға өзге шығыстар
- 7400 Өзге шығыстар
- 7410 Активтердің істен шығуы бойынша шығыстар
- 7420 Активтердің құнсыздануы бойынша шығыстар
- 7430 Бағам айырмасы бойынша шығыстар
- 7440 Резерв құру және үмітсіз талаптарды есептен шығару бойынша шығыстар
- 7450 Операциялық жалдау бойынша шығыстар
- 7460 Биологиялық активтердің әділ құнының өзгеруінен болатын шығыстар
- 7470 Өзге шығыстар
- 7500 Тоқтатылатын қызметке байланысты шығыстар
- 7510 Тоқтатылатын қызметке байланысты шығыстар

- 7600 Үлестік қатысу әдісімен есепке алынатын ұйымның шығын үлесі
- 7610 Қауымдастырылған ұйымдардың шығын үлесі
- 7620 Бірлескен ұйымдардың шығын үлесі
- 7700 Корпорациялық табыс салығы бойынша шығыстар
- 7710 Корпорациялық табыс салығы бойынша шығыстар

8 - бөлім. Өндірістік есептің шоттары

- 8100 Негізгі өндіріс
- 8110 Негізгі өндіріс
- 8200 Жеке өндірістегі жартылай фабрикаттар
- 8210 Жеке өндірістегі жартылай фабрикаттар
- 8300 Көмекші өндіріс
- 8310 Көмекші өндіріс
- 8400 Үстеме шығындар
- 8410 Үстеме шығындар

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Қазақстан Республикасының кіру және ішкі туризмін дамытудың 2019-2023 жылдарға арналған МЕМЛЕКЕТТІК БАҒДАРЛАМАСЫ, Астана, 2018 жыл
2. Митюгина Г.Д. «Путеводитель индивидуального предпринимателя» Алматы 2007
3. В.Г.Гуляев«Организация туристской деятельности». Москва. 2005 г.
4. Пелих А.С. «Бизнес-план как организовать собственный бизнес». Москва. 2000г.
5. Бусыгин А.В. «Предпринимательство» Москва- 2007г.
6. В.М.Швецкая. «Жеке кәсіпкерлік». Москва. 2004 г.
7. Э.О.Нұрсейітов «Бухгалтерлік есеп және қаржылық принциптері» .Алматы - 2007ж.
8. Туристік қызмет туралы заңы. Астана- 2003 ж.
9. Жеке кәсіпкерлік туралы заңы. Астана -2006 ж.
- 10.Бусыгин. А.В. Предпринимательство. М, 2002г.
- 11.Ермаков. В.А. Как организовать свой малый бизнес. Алматы. 1998г
- 12.Бейсенбаева А.К. Туризмдегі бухгалтерлік есеп: Оқу құралы – Алматы Заң әдебиеті, 2007ж.
- 13.Бургонова Г.Н., Каморджанова Н.А., Бухгалтерский учет и отчетность в туризме. Учеб.пособие. – М.: НОЛИДЖ, 1998г
14. ҚР «Туристік қызмет туралы» заңы. 13.06.2001ж. (толықтырулар мен өзгертулермен бірге).
- 15.Козырева Т.В. Учет издержек в туризме: Учебн. пособие - М.: Финансы и статистика, 2001г.
- 16.Бейсенбаева. А.К. Туризмдегі бухгалтерлік есеп. Нұр-пресс-2018 жыл.
- 17.Қазақстан Республикасы Қаржы Министрінің бұйрығымен бекітілген бухгалтерлік есепті жүргізу ережелері. 22 маусым 2009 жыл. № 221.
- 18.В.И. Азар Экономика и организация туризма -М. Профиздат, 2003
- 19.Т. Камчыбеков , В. Залепо, Б. Беккулиева. -Маркетинг в сфере туризма. Бишкек,2005
- 20.Под ред.А.Д. Чудновского Туризм и гостиничное хозяйство: Учебник.- М.: ЭКМОС,2001
- 21.В.С. Сенин Организация международного туризма. -М.: Финансы и стаиистика,2001
- 22.Г.А. Папирян Экономика туризма.-М.: Финансы и статистика,2001
- 23.В.М.Козырев Туристская рента. –М.: Финансы и статистика,2002
- 24.Т.В. Козырева Бухгалтерский учет в туризме- М.: Финансы и статистика,2006