

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ҒЫЛЫМ ЖӘНЕ ЖОҒАРЫ БІЛІМ МИНИСТРЛІГІ**

**«Л.Н. ГУМИЛЕВ АТЫНДАҒЫ ЕУРАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ» КЕАҚ**

**Студенттер мен жас ғалымдардың  
«GYLYM JÁNE BILIM - 2023»  
XVIII Халықаралық ғылыми конференциясының  
БАЯНДАМАЛАР ЖИНАҒЫ**

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ  
XVIII Международной научной конференции  
студентов и молодых ученых  
«GYLYM JÁNE BILIM - 2023»**

**PROCEEDINGS  
of the XVIII International Scientific Conference  
for students and young scholars  
«GYLYM JÁNE BILIM - 2023»**

**2023  
Астана**

**УДК 001+37**  
**ББК 72+74**  
**G99**

**«GYLYM JÁNE BILIM – 2023» студенттер мен жас ғалымдардың XVIII Халықаралық ғылыми конференциясы = XVIII Международная научная конференция студентов и молодых ученых «GYLYM JÁNE BILIM – 2023» = The XVIII International Scientific Conference for students and young scholars «GYLYM JÁNE BILIM – 2023». – Астана: – 6865 б. - қазақша, орысша, ағылшынша.**

**ISBN 978-601-337-871-8**

Жинаққа студенттердің, магистранттардың, докторанттардың және жас ғалымдардың жаратылыстану-техникалық және гуманитарлық ғылымдардың өзекті мәселелері бойынша баяндамалары енгізілген.

The proceedings are the papers of students, undergraduates, doctoral students and young researchers on topical issues of natural and technical sciences and humanities.

В сборник вошли доклады студентов, магистрантов, докторантов и молодых ученых по актуальным вопросам естественно-технических и гуманитарных наук.

**УДК 001+37**  
**ББК 72+74**

**ISBN 978-601-337-871-8**

**©Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия  
ұлттық университеті, 2023**

## ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ РОЗНИЧНОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

**Абенов Динмухамед Маратулы**

[abenov\\_dimash@mail.ru](mailto:abenov_dimash@mail.ru)

ЕНУ имени Л.Н. Гумилева, магистрант 1 курса ОП «Учет и аудит»,  
Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры «Учет и анализ» Б.Ж. Акимова, г. Астана,  
Казахстан

Торговля является важной частью экономики и может служить индикатором того, насколько хорошо функционирует экономика. Организации розничной торговли приобретают товары у производителей или оптовиков и реализуют их в меньших количествах конечным пользователям.

Отрасль розничной торговли в Казахстане характеризуется наличием как традиционных магазинов, так и современных платформ электронной коммерции. В последние годы был замечен сдвиг в сторону онлайн-покупок, при этом рост индустрии электронной коммерции опережает традиционный розничный сектор. Этот сдвиг можно объяснить растущим числом пользователей Интернета, внешними глобальными факторами, широкой доступностью смартфонов и растущим осознанием удобства и доступности онлайн-покупок.

В условиях глобальной пандемии, которая ускорила и без того стремительный темп перехода к электронной коммерции во всех отраслях, все больше организаций пытаются использовать каналы электронной коммерции для стимулирования роста, повышения лояльности к бренду и др. Постоянно растущее внедрение новых стратегий, наряду с быстрым технологическим прогрессом, подчеркивает тот факт, что изменения являются единственной константой в сегодняшней среде электронной коммерции.

Учет в розничной торговле – это специализированная область бухгалтерского учета, которая фокусируется на управлении финансами организации розничной торговли. Для поддержки роста отрасли розничной торговли в Казахстане, важно, чтобы эти организации имели четкое представление о принципах розничного учета и могли эффективно их применять.

Одним из ключевых принципов розничного учета является важность предоставления точной и своевременной финансовой информации. Организации розничной торговли стремятся оперировать актуальной финансовой информацией, в целях принятия обоснованных решений о своей деятельности и оценки эффективности своего бизнеса. Системы розничного учета должны быть в состоянии предоставить точную и своевременную финансовую информацию о продажах, затратах и прибыли.

Актуальность темы исследования вызвана бурным развитием торговой отрасли с переходом на электронную коммерцию и цифровизацией бухгалтерского учета в условиях эффективного управления бизнесом. Поддержание эффективности управления, производства и конкурентоспособности требует совершенствования научно-практических и правовых основ бухгалтерского учета. Растущие потребности внутреннего менеджмента обуславливают повышение эффективности процессов сбора, обработки и анализа данных с целью достижения достаточности, достоверности и своевременности информации в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Целью статьи является анализ современного состояния, факторов и проблем, влияющих на дальнейшее развитие бухгалтерского учета в организациях розничной электронной коммерции.

Понятия электронной торговли и коммерции имеют законодательно закрепленные определения. Так, электронная торговля является предпринимательской деятельностью по реализации товаров, осуществляемая посредством информационно-коммуникационных технологий, в то время как электронная коммерция представляет собой явление, образующееся в среде электронной торговли, посредством которой к продажам товаров добавляется и реализация услуг [1].

COVID-19 придал новый импульс рынку электронной коммерции в Казахстане, который активно развивается в последние годы, привлекая все больше клиентов и делая онлайн-покупки доступными для всех жителей страны. Так, общий объем рынка электронной коммерции вырос на 69% в 2020 году по сравнению с тем же периодом 2019 года. Основными драйверами роста остаются относительно высокая скорость, доступный Интернет, глубокий уровень проникновения смартфонов и развитая банковская система. Все это позволяет Казахстану достичь 10% доли электронной коммерции в общем объеме розничных продаж и стать лидером по развитию электронной коммерции в Центральной Азии. В топ-3 компаний электронной коммерции, работающих на рынке, входят AliExpress, Kaspi.kz и Wildberries. Наличие других сильных брендов, таких как Ozon, ZoodMall, и крупных банковских игроков с собственными платформами, таких как Halyk Market, Jusan Market, Forte Market и др., формирует конкурентную среду, вынуждающую компании постоянно расширять и улучшать свои услуги [2].

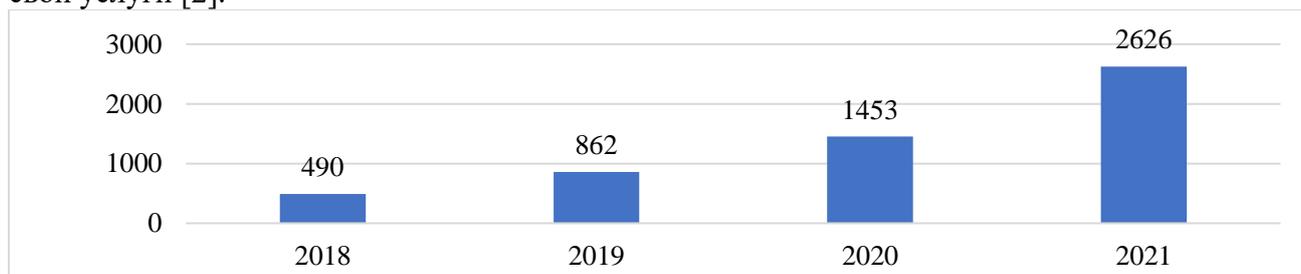


Рисунок 1. Оборот электронной коммерции в РК, млн. долларов США

*Примечание – составлено автором на основании источника [2]*

По результатам анализа тенденций развития электронной коммерции аналитики прогнозируют, что она станет наиболее доминирующей формой торговли в будущем. Основной аргумент заключается в том, что по мере того, как компании внедряют и активно применяют новые инструменты повышения своей способности совершать транзакции в глобализированной экономике, ожидается большой сдвиг в сторону электронной коммерции, что, в свою очередь, приведет к расширению охвата данной сферы торговли [3].

Электронная коммерция, основанная на современных информационных технологиях, оказала значительное влияние на системы бухгалтерского учета, равносильных бизнес-революции. Методы учета доходов от электронной торговли развивались в соответствии с типами отраслей. Развитие бизнес-моделей и глобальная конкуренция повлияли на все более сложные правила признания и учета доходов. В соответствии с МСФО, процесс признания выручки становится все более сложным, уязвимым для ошибок и более существенным для финансовой отчетности, чем другие области финансовой отчетности. Кроме того, признание выручки представляет собой главный риск мошенничества. Даже при соблюдении принципов бухгалтерского учета риск ошибок и неточностей остается значительным. Традиционные

физические и интернет-компании продолжают развивать новые каналы сбыта и инновационные соглашения о продажах, которые усложняют признание доходов. Например, каждая интернет-компания должна определить, как будут учитываться ее онлайн-продажи, услуги, соглашения об обслуживании, лицензии и подписки. Поэтому очень важен эффективный контроль.

Проблема бухгалтерского учета электронной коммерции в основном заключается в определении сроков признания и представления выручки, будь то в валовой или чистой сумме. Поэтому становится важным определить, когда риски и выгоды переходят к клиенту.

Большинство организаций электронной коммерции принимают онлайн-платежи с помощью кредитных карт, интернет-банкинга, а также дебетовых или платежных карт. Доставка осуществляется за счет компании-продавца. Показатели используются для определения сроков признания выручки, идентифицируя стороны, несущие расходы и риски по страхованию. На практике многие крупные розничные компании заключают соглашения с поставщиками логистических услуг на основе договоров, предусматривающих отгрузку товаров со склада покупателю. Иногда стоимость доставки включается в цену продукта, а транспортные расходы несет организация электронной коммерции. В этом случае риск доставки и потери остается на компании электронной коммерции, и может быть целесообразно признать выручку только после того, как продукты будут доставлены.

Если у клиентов есть варианты возврата проданных товаров, важно более тщательно оценивать предложения специально для понимания фактов и обстоятельств и их влияния на бухгалтерский учет. Как правило, когда покупатель имеет право на возврат или существует неопределенность в отношении возможности возврата, выручка не признается до тех пор, пока партия не будет принята покупателем или пока не истечет допустимый период для возврата. Компании электронной коммерции учитывают исторический опыт при оценке возможности возврата. Если на основе прошлого опыта организация может надежно оценить количество товаров, которые будут возвращены, становится целесообразным признать выручку в отношении этих сумм, предполагая, что другие условия для признания выручки соблюдены.

Для подкатегорий бухгалтерского учета, то есть финансового, управленческого, налогового и др. видов учета, могут возникнуть потенциальные проблемы, связанные с электронной торговлей. Электронная коммерция является как хорошим, так и не желаемым явлением для финансового и управленческого учета. Программные решения для электронной коммерции (интернет-магазины, онлайн-рынки и социальные сети) должны быть полностью и разумно интегрированы с системой бухгалтерского учета и общим программным обеспечением для бизнеса в целях достижения наилучших результатов. Если система электронной коммерции плохо интегрирована с программным обеспечением для бухгалтерского учета, работа по финансовому учету приумножится в несколько раз из-за повторяющихся записей. С другой стороны, специалисты управленческого учета, ввиду отсутствия программных решений, не смогут правильно осуществлять составление бюджетов, анализ, подготовку отраслевой отчетности, калькуляцию затрат, прогнозирование и т.д. Неотъемлемой чертой электронной коммерции является то, что она использует электронные процессы. Управленческий учет для электронной коммерции полезен, если ведется в режиме реального времени. Это возможно при хорошо построенной ERP-системе (система планирования ресурсов предприятия), включающей интегрированные операции электронной коммерции и все необходимые учетные данные. В этом случае выиграют как управленческий, так и финансовый учет – разные отчеты могут формироваться в любое время по мере необходимости.

Другие проблемы бухгалтерского учета, связанные с электронной коммерцией, многочисленны. Их краткое изложение может включать:

– возможное увеличение доли нематериальных активов со всеми вытекающими последствиями (проблемы оценки, невозможность признания и учета некоторых самостоятельно созданных нематериальных активов, более короткий срок полезного использования и период амортизации);

– раскрытие источников доходов и специфики расходов может быть затруднено, так как они не всегда четко различаются по характеру или происхождению в электронной торговле;

– затруднительное правильное сопоставление доходов, расходов и денежных потоков во времени и характере;

– задачи определения и оценки проданного товара, товара на складе или товара в доставке;

– отсутствие ясности в отношении положений о возможных претензиях и реакции на мошенническое поведение клиентов;

– трудности с отслеживанием отдельных дебиторских и кредиторских задолженностей, комиссий и сборов торговых посредников, затрат на доставку, себестоимости проданных товаров и выручки по различным позициям и заказам.

Многие начинающие компании электронной коммерции исходят из предположения, что они могут вести свой бухгалтерский учет самостоятельно, используя стандартное бухгалтерское программное обеспечение. В незначительных случаях это возможно, так как должны сочетаться особенности электронной коммерции, требования к бухгалтерскому учету и налоговые ограничения. Часто для электронной коммерции не существует специальных инструкций по бухгалтерскому учету или налогообложению, но наблюдается растущий интерес налоговых органов к электронной коммерции параллельно с быстрым ростом отрасли.

Для малых и средних бизнесов (МСБ) вряд ли возможно иметь большие и комплексные ERP-системы для наиболее эффективного программного управления многочисленными бухгалтерскими проблемами в электронной коммерции. Как правило, в странах подавляющим большинством являются представители малого и среднего бизнеса с ограниченными ресурсами. Хотя это и не главная проблема, но отсутствие надлежащего многофункционального программного обеспечения и компетенции в инновационной сфере электронной коммерции, являются одними из причин меньшей доли МСБ в электронной коммерции. Очень часто малые компании недостаточно компетентны для ведения надлежащего финансового учета и практически не имеют управленческого учета. Малые и даже средние компании предпочитают нанимать внешнюю бухгалтерскую компанию для составления финансовой и налоговой отчетности. Привлеченная извне компания обрабатывает документы, предоставленные МСБ, для подготовки их финансовой бухгалтерской отчетности или налоговых деклараций. Но если документы по определенным операциям отсутствуют, то они не включаются в анализ. Бухгалтерская компания, будучи отдельной от коммерческой, не может и не обязана проверять, все ли операции представлены документами, предоставленными компанией-клиентом. В случае электронной коммерции часть или все документы могут быть электронными. Это вопрос компетентности и этики, чтобы бизнес-компания документально сообщала (в электронном виде или на бумажных носителях) бухгалтерскую компанию обо всех операциях для подготовки надлежащих финансовых и налоговых отчетов. Это также проблемы компетентности и этики, какие электронные и другие документы бухгалтерская компания потребует от компании-клиента электронной коммерции.

В Казахстане ведется работа в этом направлении, так, например, в 2021 году была организована серия вебинаров для МСБ по введению в электронный бизнес. Представителям

МСБ были предоставлены консультации по особенностям перехода на электронную коммерцию, включающие в себя советы по созданию интернет-представительства и онлайн-платформы, привлечению и обработке заказов клиентов, стимулированию продаж на торговых площадках и в различных социальных сетях. Особое внимание было уделено тесной связи между электронной коммерцией и электронными транзакциями, а также рассмотрено то, как работают безналичные транзакции, как настроить их для онлайн-компании и как обеспечить их безопасность. Вебинары также ознакомили о преимуществах программного обеспечения для бухгалтерского учета и о том, как отправлять счета в электронном виде для более быстрой оплаты, поскольку эффективный учет и управление денежными потоками также имеют решающее значение для ведения онлайн-бизнеса [4].

Другим вопросом является определение постоянного места деятельности организации электронной коммерции и местоположения ее клиентов, которым реализуются товары и услуги, для целей налогообложения и соглашений об избежании двойного налогообложения. Возникает вопрос кто, сколько, каким образом, когда и где именно должен уплатить налог на добавленную стоимость, подоходный налог и другие платежи при необходимости в сделках электронной торговли. Ответ на эти вопросы может изменить всю бизнес-модель и будущее развитие организации электронной коммерции. Как правило, юридические нормы расплывчаты или отсутствуют в некоторых юрисдикциях и аспектах электронной коммерции; налоговые нормы в основном нацелены на традиционный бизнес; регулирование электронной торговли далеко не едино во всем мире; и государства с льготным налогообложением не запрещены законом повсеместно и не исключены из мировой деловой сцены. Встает проблема, касающаяся многочисленных аспектов налогообложения электронной коммерции, поскольку эта отрасль характеризуется очень динамичными темпами роста, информационными потоками и товарными потоками. Темная сторона этого процесса заключается в том, что электронная коммерция может быть использована для уклонения от уплаты налогов, смягчения налогов на международном уровне, использование преимуществ государств с льготным налогообложением и целей теневой экономики.

Данный вопрос частично урегулирован в Казахстане путем введения с 2022 года в Налоговый кодекс положений, обязывающих иностранные компании уплачивать НДС, применяя стандартную 12% ставку к стоимости реализованных в электронной форме товаров и услуг при осуществлении электронной коммерции физическим лицам РК [5].

Таким образом, особенности торговли, посредством информационных технологий, различаются в: финансовом учете, управленческом учете, налоговом учете и др. Некоторые из них специфичны только для одной из перечисленных категорий. Но есть проблемы, которые могут считаться общими для всех сфер бухгалтерского учета: отсутствие четких и общепризнанных согласованных юридических норм, касающихся учета и налогообложения электронной коммерции; отсутствие компетенции в области электронной коммерции и бухгалтерского учета; огромные возможности электронной коммерции часто находятся на грани уклонения от уплаты налогов, смягчения налогов на международном уровне, уклонения от уплаты налогов, использование преимуществ государств и территорий с льготным налогообложением, уход в теневую экономику; отсутствие достаточного количества исследований проблем бухгалтерского учета в электронной коммерции; все бухгалтерские проблемы электронной коммерции связаны с возможностью проведения аудита, учета, управления, анализа, налогообложения в режиме реального времени и в электронном виде, что может быть обеспечено надлежащим надежным программным обеспечением и компетентным персоналом; сильная зависимость электронной коммерции от электронных носителей и программного обеспечения требует их дополнительной проверки и сертификации в рамках финансового аудита, задач по заверению, налоговой проверки или судебной

экспертизы; электронная коммерция одной из первых внедрила и приняла новые инструменты, такие как криптовалюты, которые усугубляют перечисленные выше проблемы.

#### Список использованных источников

1. Закон Республики Казахстан от 12 апреля 2004 года № 544 «О регулировании торговой деятельности» (с изменениями по состоянию на 03.03.2023) // <https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z040000544> (Дата обращения 23.03.2023)
2. KPMG Caspian. (2022) E-commerce in Central Asia // [Электронный ресурс] URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/kz/pdf/2022/08/ecommerce-final-research.pdf> (Дата обращения 23.03.2023)
3. Al-Ghaith, W., Sanzogni, L. and Sandhu, K. (2010) Factors influencing the adoption and usage of online services in Saudi Arabia, The Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries, Vol. 40, No. 1, pp. 1–32 // [Электронный ресурс] URL: <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=3a28b544770db539f099266cae96f352051afd50> (Дата обращения 23.03.2023)
4. Предприниматели Казахстана будут обучаться навыкам электронной коммерции бесплатно // [Электронный ресурс] URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/mti/press/news/details/330326?lang=ru> (Дата обращения 23.03.2023)
5. Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года № 120-VI ЗРК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» (с изменениями по состоянию на 21.02.2023) // <https://adilet.zan.kz/rus/docs/K1700000120> (Дата обращения 23.03.2023)

УДК 331.2

### СИСТЕМЫ И ФОРМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Абикен Руслан Нурлыбекулы*

магистрант

Казахский университет технологии и бизнеса,

г.Астана, Казахстан

Научный руководитель – Бактымбет А.С.

В условиях рыночной экономики организации ищут новые модели оплаты труда. Прежде чем сконструировать механизм оплаты труда в новых условиях, нужно определить, что же такое заработная плата, ибо многие экономисты и практики настойчиво доказывают, что вместо понятия «зарплата» следует употреблять понятие «трудовой доход».

Наиболее принципиальным является не искать новое в терминологии, а более обстоятельно выявить суть и свойства экономической категории «зарплата» в изменившихся условиях. Определение заработной платы как доли общественного продукта (совокупного общественного продукта, национального дохода и т.п.), распределяемого по труду между отдельными работниками, противоречит рынку.

Здесь раскрывается только источник заработной платы, к тому же не совсем конкретно называется этот источник. Кроме того - заработная плата распределяется не только по количеству и качеству труда, но ее размеры зависят и от фактического трудового вклада работника, от конечных результатов хозяйственной деятельности организации.