



«Евразийский национальный  
университет имени Л.Н.Гумилева»

Экономический факультет

Кафедра учет и анализа

ФГАОУ ВО «Российский  
университет дружбы народов»

Экономический факультет

Кафедра бухгалтерского учета,  
аудита и статистики

**«Международные стандарты учета и аудита: ключевые  
изменения и нюансы перехода в условиях цифровой  
экономики»**

**Сборник статей Международной научно-практической  
конференции 17 февраля 2023 г.**

Астана



УДК 657(47+57)

ББК 65.053

П78

Рекомендовано к печати Ученым советом  
Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева

**Рецензент** – доктор экономических наук, профессор *Алиев М.К.*

**Научные редакторы:**

PhD, доцент ЕНУ им. Л.Н.Гумилева, Жолаева М.А.  
заместитель заведующая кафедрой бухгалтерского учета, аудита и статистики РУДН,  
кандидат экономических наук Сорокина Л.Н.

**П78** «Международные стандарты учета и аудита: ключевые изменения и нюансы перехода в условиях цифровой экономики»: сборник статей Международной научно-практической конференции. Астана, 17 февраля 2023 г. – Астана: ЕНУ им Л.Н.Гумилева, 2023. – 522с.

ISBN 978 601 337 121 4

Сборник статей научно-исследовательских работ студентов, магистрантов, докторантов, профессорско-преподавательского состава по итогам Международной научно-практической конференции 17 февраля 2023 г.

Предназначен для широкого круга читателей.

Электронная версия материалов сборника размещается на сайте [www.enu.kz](http://www.enu.kz)

*Сборник научных статей участников конференции подготовлен по материалам, представленным в электронном виде. Ответственность за содержание материалов несут авторы статей.*

© Коллектив авторов, 2023  
© ЕНУ имени Л.Н.Гумилева, 2023  
© РУДН, 2023

ISBN 978 601 337 121 4



## Әдебиеттер

1. Фонд международных стандартов финансовой отчетности (Фонд МСФО) и Совет по международным стандартам финансовой отчетности. Сайт: [www.ifrs.org](http://www.ifrs.org)
2. Нурсеитов Э. Обзор состояния бухгалтерского учета и аудита в Казахстане [Электронный ресурс]- URL [kaz-adviser.kz](http://kaz-adviser.kz); (Дата обращения: 20.07.2016)
3. Jan Mouritsen, Kristian Kreiner Accounting, decisions and promises - Accounting organizations and society- Volume 49 - February 2016, Pages 21–31.
4. Ендовицкий Д.А. Бухгалтерский учет и отчетность: учебное пособие. М.: КноРус. 2017. 358 с. 3. Семина Л.А. Годовая бухгалтерская отчетность // Международный журнал гуманитарных и естественных наук, 2017. № 3. Т. 2. С. 171-173.
5. «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 28 ақпандағы № 234-ІІІ Заңы (01.01.2022 ж. өзгертулер мен толықтырулар).
6. Булатов М. А. Бухгалтерский учет активов организации: практикум / М. А. Булатов. — Ростов н/Д: Феникс, 2021. — 396 с.: ил. — (Среднее профессиональное образование). ISBN 978-5-222-34063-9
7. Акимова Б.Ж., Н.В.Кулиш, О.Е.Сытник, Д.М.Нурхалиева Интеграционные процессы в бухгалтерском учете и аудите на основе МСФО/ Монография, коллектив авторов. Ставрополь: АГРУС Ставропольский гос. аграрный университет, 2018. – 236 с. ISBN 978-5-9596-1507-9
8. Практика трансформации отчетности в формат МСФО» / Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты // [электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://finotchet.ru/>
9. [Нурсеитов Э. О.](#), [Нурсеитов Д. Э.](#) МСФО: теория и практика. Справочное руководство. Учебное пособие. Издательство LEM 2018, — 568с. ISBN: 9786000001361.
10. Практика трансформации отчетности в формат МСФО / - 2015. // [электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://www.ipnou.ru/print/006673/>

## КӘСПОРЫНДАРДАҒЫ ӨНДІРІЛГЕН ӨНІМДІ ӨТКІЗУ БОЙЫНША ТАЛДАУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

*Серікқали Сәбит Мұхтарұлы*

*Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университетінің  
«Есеп және аудит» мамандығының 4 курс студенті  
Астана қ. Қазақстан Республикасы  
Ғылыми жетекшісі – Садуакасова К.Ж.*

*Аннотация.* Бұл мақалада кәсіпорындардағы өндірілген өнім мен көрсетілетін қызметтерді өткізу бойынша талдау мәні мен міндеттері, сату көлеміне әсер ететін факторларды зерттеу әдістері, талдау тәртібі қарастырылған.

*Түйін сөздер:* экономика, қаржылық талдау, кәсіпорын, нарық, өнімді өткізу.

## THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE ANALYSIS OF PRODUCT SALES AT ENTERPRISES

*Serikkali Sabit Mukhtarovich*

*L. N. Gumilyov Eurasian National University  
4th year student of the specialty" accounting and audit"  
Astana, Republic of Kazakhstan  
Scientific supervisor-Saduakassova K. Zh..*

*Annotation.* The article discusses the importance and significance of the analysis of sales of manufactured products and services at enterprises, methods of research of the influence of factors on the level of sales, the order of analysis.

*Key words:* Economics, financial analysis, enterprises, market, product sales

Қазіргі қаржылық экономикалық жағдайда әрбір шаруашылық жүргізуші субъектінің жасап жатырған қызметі оның нәтижелеріне мүдделі тараптардың қызығушылығын кең ауқымда тудырады. Қазіргі экономикалық ахуалда болашақ

жоспарларды жасау үшін басқарушы персонал өкілдері кәсіпорынның қаржылық жағдайын және кәсіпорынның даму бағытымен толық таныс болып, оларды бағалап отыру керек.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы оның бәскекеге қабілеттілігімен, сату деңгейімен және экономикалық потенциялы секілді критерийлермен анықталады. Сол арқылы қаржылық шаруашылық қызметтің барлық қатысушылары мүддесінің тиімді жүзеге асырылуына кепіл бола алады.

Кез-келген кәсіпорынның ең негізгі мақсаты-өнімді сатудан пайда алу болып табылады. Алынған кіріс өнімді өндіруге кеткен шығыстан неғұрлым көп болса, соғұрлым ұйымның экономикалық жағдайы барынша тиімді болары айдан анық. Өнімді сатудан түскен кіріс ұйымның негізгі кіріс көзі болғандықтан, оның негізгі дереккөзі болып бухгалтерлік есеп, оның ішінде сатылған өнімнің анализі танылады. [1]

Өнімді өткізу-кәсіпорынның қаражат айналымының соңғы кезеңі болып табылады. Және осы кезеңде алынған қаражат немесе түсімнен сатып алынған шикізат пен материалдар, қызметкерлердің еңбекақысы және өзге де төлемдер жасауға, оның ішінде салықтар бойынша мемлекеттік бюджетпен, несиелер бойынша банктермен, бюджеттен тыс қорлармен есеп айырысуға мүмкіншілік береді. Өнімдерді, қызметтерді өткізу немесе сату тек қана өндіріске кеткен шығындарды өтеуді ғана емес, сонымен қатар одан пайда алып өндіріс көлемін ұлғайтуға, негізгі құралдарды модернизациялауға және өндіретін өнім көлемін арттыруға кепіл болуы тиіс. Сондықтан кәсіпорынның өз өнімінің өткізуіне талдау жүргізу өнімді өткізу көлемін арттырудың тиімді жолдарын табуға зор септігін тигізеді.

Өнімді, қызметтерді өткізу немесе сату өндіруші мен сатып алушы арасындағы байланыстырушы элемент болып саналады. Өткізу көлемі мен өндіріс көлемі өнімге деген сұранысқа байланысты. Өзінің экономикалық мәні бойынша өткізу көлемі ұйым жұмысының соңғы қаржылық нәтижесін, нарық қажеттіліктерін қанағаттандыруға қатысу дәрежесін және тұтынушылар алдындағы міндеттемелерді орындауды сипаттайды. Жоспардағы сату көлемін жеткізуге арналған тауарлардың өзіндік құны ретінде анықтауға болады.

Өндірілген өнімді жай сатудан бөлек, сол сатылымға анализ жасау сауда саласындағы ең қажетті, әрі ең маңызды мәселелердің бірі. Яғни, ұйымда өнімнің қанша түрі өндіріледі, және ол өнімдердің нақты қай түрі тұрақты табыс әкелуде немесе қай түрі ұйымды шығынға батыруда, міне осы сынды проблемаларды шешуде осы өнімді өткізу бойынша талдау жұмыстары жүргізіледі. [2., с-194]

Өнімді өндіру мен өткізу көлеміне талдау жүргізу жалпы және тауарлық өнімнің динамикасын зерттеуден, олардың өсу индекстерін зерттеу арқылы жасалынады. Бұл процесте нақты шамалар мен жоспалы шамалар немесе ағымдағы кезең мәліметтері мен өткен кезең мәліметтері салыстырылып, тік және көлденең талдау түрлері жүргізіледі.

Өнімді өткізуді талдаудың мақсаттарына тұтынушылардың сегменттелуі, сапалы ақпарат алу, өнімді өткізудегі маркетингтік шешімдер қабылдау, ұйым қызметін бағалау және олардың мықты, осал тұстарын анықтау, сату көлемі туралы нақты әрі толық деректер алу және сату көлемін басқару сонымен қатар кәсіпорынның мүмкіншіліктерін анықтау жатады. Ұйымның өнімдерді немесе қызметтерді өткізудің анализі мүмкіндігінше жиі жасалуы тиіс: ай сайын, квартал сайын, жарты жыл сайын, жыл сайын. [5]

Кесте 1 - Өнімді немесе көрсетілген қызметті өткізу көлеміне әсер ететін факторлар.

Өнімді өткізуге әсер ететін факторлар	
Нарықтық	Өндірістік
1) Тұтынушылардың төлем қабілеттілігі	1) Өндіріс технологиясы
2) Жеткізілетін шикізаттар мен материалдардың бағасының өзгеруі	2) Ұйымның өндірістік бағдарламасының өзгеруі
3) Нарықтың экономикалық жағдайы	3) Өндіріс факторларын қолдану деңгейі мен тиімділігі
4) Қоршаған ортадағы факторлар	
Ескерту: Автормен өңделген	

Талдаудың бұл бағыттағы объектілеріне келесілер жатады:

- өнімнің өндірілу және өткізілу көлемі
- өнімнің құрамы мен ассортименти
- өнім сапасы

Өнімді немесе көрсетілген қызметті өткізу көлемі ұйымның өндірістік қызметінің нәтижесі болып табылады. Сондықтан да өнімді өткізуден түскен табысты талдау кәсіпорын үшін де, оның құрылымдық бөлімшелері үшін де және өнім түрлері үшін де жүзеге асырылуы тиіс. Өнімдерді немесе көрсетілген қызметтерді өткізуден түсетін кіріске әсер ететін факторларға сатылатын өнім бірлігінің бағасы, өнім көлемі және оның құрамын жатқызуға болады.

Кесте 2 - Өндірілген өнімдерді немесе көрсетілген қызметтерді өткізуді талдауда қолданылатын әдістер.

Өнімді өткізуде қолданылатын әдістер	
Концентрациондық әдіс	Құрылымдық әдіс(сату динамикасын талдау)
Бұл әдіс барысында өткізілетін өнім немесе қызмет түрлері тандалған критерийлер бойынша бөлінеді	Сату динамикасын талдау өткен кезеңдердің жоспары мен көрсеткіштеріне сәйкес мәндердің барлық ауытқуларын көрсетеді.
Ескерту:Автормен өңделген	

Кәсіпорынның өз өнімдерін сату көлемін талдаудың негізгі міндеттеріне:

- 1) ақша ағындарын талдау;
  - 2) кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын бағалау;
  - 3) кәсіпорынның төлем қабілеттілігін бағалау;
  - 4) кәсіпорынның айналым қаражатын пайдалану тиімділігі
- Дұрыс емес жасалған немесе мүлдем жасалмаған талдау нәтижесі ұйымға айтарлықтай зиян тигізетіндігін айтып өттік. Осыдан кәсіпорында шығындардың артуы да орын алуы мүмкін. Кәсіпорында өндіріс шығындарының көбеюі және өнімді сату көлемінің кемуі мәселесін шешу үшін өнімнің өзіндік құнына және сату көлемін төмендетуге әсер ететін барлық себеп-салдарды қарастырып, соған сәйкес шешімдер қабылдануы керек. Оларға:
- 1) Шикізат пен материалдарды, яғни материалдық ресурстарды неғұрлым ұтымды әрі үнемді пайдалану;
  - 2) Шығындарды барынша азайтуға мүмкіндік беретін өндіріс көлеміне тікелей байланысты кәсіпорынның оңтайлы көлемін анықтау;
  - 3) Негізгі қорларды оңтайлы пайдалану бойынша шараларды қабылдау. Мысалы: артық негізгі құралдарды сату немесе жалға беру, негізгі құралдарға техникалық қызмет көрсету және т.с.с;
  - 4) Жұмыс күшін тиімді пайдалану бойынша шараларды қабылдау. Яғни жұмысшылардың біліктілігін көтеру, оңтайлы жұмыскерлер санын анықтау, еңбекақы есептеу және төлеу әдістерін жетілдіру және т.с.с;
  - 5) Кәсіпорынды басқаруды жетілдіру
- Өнімнің өзіндік құнын төмендету үшін еңбек өнімділігін және өндіріс көлемін арттыру қажет, сонымен қатар оған тұтыну нормасының өзгеруі де әсер етуі мүмкін. Ал бұл өз кезегінде ұйымда пайданың артуына алып келеді. Өрбір өндіріс саласының маңызды міндеті өз шығынын барынша азайтып көбірек пайда алу болып табылады. Сол себепті де ұйым өз қаражатын мүмкіндігінше тиімді пайдалануы керек. Себебі ұйым қаражатын үнемдеудің басты бөлігі осы өнімді өткізуден түскен түсімге байланысты.

Өнімнің өзіндік құнын сол өнімді өндіруге кеткен шығындар арқылы анықтайды. Қазіргі нарықтық экономика заманында осы өнімді сатудан түскен кіріс кәсіпорындағы ең маңызды көрсеткіштердің біріне айналып отыр. Осы арқылы тұтынушылар тарапынан сұраныс көлемін анықтап, соған сәйкес өнімдер немесе қызмет түрін дамытып отырады. Сол себепті де өндірілген өнімді нарыққа шығару мүмкіндігін үнемі зерделеп отыру қажет деп танылады. [4.,-с-331]

Өнімді өндіру және өткізу көлемін талдаудың соңғы кезеңдерінде сол өнімнің өсу резервтері анықталады. Ол үшін өндіріс шығындарының құрылымы зерттеледі, оның көмегімен өндірістің материалды, энергияны, капиталды немесе еңбек шығындарының қайсысын көп қажет ететіндігін анықтауға мүмкіндік туады. Тиісті ресурстарды пайдаланудағы тиімділік өндіріс көлемін және кәсіпорынның рентабельділігін арттыру үшін өте маңызды болып табылады.

Қорытындылай келе, сату деректерін жүйелі түрде талдау тұтынушы сатып алатын өнімдер туралы нақты әрі толық түсінік бере отырып, оларды түсінуге көмек береді. Осылайша, өндірілген өнімді өткізу немесе сатуды талдау сол өнімнің сату көлемінің төмендеуі немесе өсуінің негізгі себептерін ашуға, түсінуге септігін тигізеді. Сонымен қатар, бұндай анализ түрін жасау өнімнің перспективасын анықтауға, және де өнімді өткізу темпін ілгерілету үшін қай өнім түріне көбірек мән беру керектігін анықтау үшін аса қажетті болып табылады. Сондықтан мұндай талдау өткізілетін өнімге қатысты басқару шешімдерін қабылдағанда зор ықпалын тигізеді.

#### **Әдебиеттер**

1. Сарычев М.В. Как можно решать проблемы снижения издержек производства и реализации продукции//Современные наукоемкие технологии.-2006
2. Бердникова Т.Б Анализ и диагностика финансово хозяйственной деятельности предприятия оку құралы -2008 194-с
3. «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» ҚР 2007 жылғы 28 ақпандағы №234-III заңы
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности. – 2012-331-с
5. Литвинюк А.С. Экономический анализ. Учебное пособие.-2009-74-с

## **МЕМЛЕКЕТТІК АУДИТЕГІ СЕРТИФИКАТТАУ ЖҮЙЕСІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ**

*Серікқызы Талшын,*

*«Экономика» факультетінің 2 курс студенті*

*«Мемлекеттік аудит» мамандығы*

*Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия Ұлттық Университеті*

*Жахметова Айнура Каиржановна*

*Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университетінің*

*«Мемлекеттік аудит» кафедрасының аға оқытушысы*

*Қазақстан*

**Аннотация.** Жаңа сала бойынша білімді қамтамасыз ету – қазіргі қоғам дамуының негізі. Елдің экономикалық білімін мен біліктілігін арттыру экономикалық және әлеуметтік мәселелер мен міндеттерді шешудің құралы. Осы жұмыстың мақсаты мемлекеттік аудит саласына қызығушылардың санын көбейту және олардың қоғамдағы рөлін арттыру. Мақалада жалпы сертификаттау жүйесінің ұйымдастырылуы мен тәртібі және осы сала бойынша қазіргі таңдағы жастардың ой-пікірлері зерттелді. Зерттеу нәтижесінде мемлекеттік аудитор біліктілігін иеленуге үміткер адамдардың сапасы мен санын арттыру бойынша ұсынымдар жасалынды.

**Кілт сөздер:** мемлекеттік аудитор, білімді растау жөніндегі ұйым, кандидат, мемлекеттік аудитор біліктілігін иеленуге үміткер адамдарды сертификаттау жөніндегі ұлттық комиссия, мемлекеттік аудитор біліктілігін иеленуге үміткер адамдарды сертификаттау, мемлекеттік аудитор сертификаты.

## **ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ СЕРТИФИКАЦИИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ АУДИТЕ**

*Серікқызы Талшын,*

*Студент 2 курса факультета «Экономика»*

*Специальность "государственный аудит"*

*Евразийский национальный университет им. Л. Н. Гумилева*

*Жахметова Айнура Каиржановна*

*Евразийского национального университета им. Л. Н. Гумилева*

*Старший преподаватель кафедры "государственный аудит"*

*Казахстан*