

**ЭКОНОМИКА
ЭКОНОМИКА
ECONOMY**

МРНТИ: 06.71.57

<https://orcid.org/0000-0002-9811-8909>

<https://orcid.org/0000-0001-7171-3057>

<https://orcid.org/0000-0002-2211-2340>

Сатенов Б.И., Саркулова Н.К., Ахметова С.С.*

к.экон.н., доцент. ЮКИУ им. М.Ауэзова. Шымкент, Казахстан

магистр финансов. ЮКИУ им. М.Ауэзова. Шымкент, Казахстан

магистр экономики. ЮКИУ им. М.Ауэзова. Шымкент, Казахстан

**ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ОТЧЕТНОСТЬ В ТУРИЗМЕ:
СРАВНЕНИЕ УЧЕТНЫХ МОДЕЛЕЙ**

***Автор корреспондент: salima.ahmetova@inbox.ru**

Аннотация: В данной статье рассмотрены особенности определения финансового результата и представления финансовой отчетности в туристических компаниях. Учет финансовых результатов в сфере туризма имеет свои особенности, обусловленные длительным циклом оказания услуг, агентскими отношениями и спецификой продукта (турпакета). В зависимости от роли туристической компании (туроператор или турагент), применяются две принципиально разные модели учета выручки: признание валовой выручки и признание чистой выручки. Туристическая компания признает валовую выручку, если действует как Принципал (Контролирующее лицо), и чистую выручку (комиссию), если действует как Агент (Посредник). Туристические услуги многообразны. Поэтому необходимо раскрыть вопрос - Учет в многоэтапных турах. В учете туристических компаний применяется принцип Начисления и концепция Доходов будущих периодов. Выручка признается по мере предоставления услуги. Применяют принципы "Брутто" и «Нетто» при расчете финансового результата и составлении Отчета о прибылях и убытках.

Ключевые слова: Туризм, Модель «Туроператор», Модель «Турагент», выручка / доход, финансовый результат

FTAXP: 06.35.31

<https://orcid.org/0000-0002-9811-8909>

<https://orcid.org/0000-0001-7171-3057>

<https://orcid.org/0000-0002-2211-2340>

Сатенов Б.И., Саркулова Н.К., Ахметова С.С.*

экономика ф.к., доцент, М.Әуезов атындағы ОҚЗУ. Шымкент, Қазақстан

қаржы магистрі, М.Әуезов атындағы ОҚЗУ. Шымкент, Қазақстан

экономика магистрі, М.Әуезов атындағы ОҚЗУ. Шымкент, Қазақстан

**ТУРИЗМДЕГІ ҚАРЖЫЛЫҚ НӘТИЖЕЛЕР МЕН ЕСЕПТІЛІК:
ЕСЕПТІК ҮЛГІЛЕРДІ САЛЫСТАРЫУ**

***Автор корреспондент: salima.ahmetova@inbox.ru**

Түйін: Бұл мақалада туристік компанияларда қаржылық нәтижелерді анықтау және қаржылық есептілікті ұсыну ерекшеліктері қарастырылады. Туризм саласындағы қаржылық нәтижелерді есепке алудың қызмет көрсетудің ұзақ цикліне, агенттік қатынастарға және өнімнің (турпакеттің) ерекшелігіне байланысты өзіндік ерекшеліктері бар. Туристік компанияның рөліне байланысты (туроператор немесе турагент) кірісті есепке алудың екі түрлі моделі қолданылады: жалпы кірісті тану және таза кірісті тану. Туристік компания директор (бақылаушы тұлға) ретінде

әрекет етсе, жалпы кірісті және Агент (делдал) ретінде әрекет етсе, таза кірісті (комиссияны) таниды. Туристік қызметтер әртүрлі. Сондықтан көп сатылы турлардағы есеп мәселесін ашу қажет. Туристік компаниялардың есебінде есептеу принципі және болашақ кезеңдердің кірістері тұжырымдамасы қолданылады. Кіріс қызмет көрсету шамасына қарай танылады. Қаржылық нәтижені есептеу және кірістер мен шығыстар туралы есеп жасау кезінде "жалпы" және "таза" принциптері қолданылады.

Түйінді сөздер: Туризм, «Туроператор» моделі, «Турагент» моделі, кіріс / түсім, қаржылық нәтиже

IRSTI: 06.71.57

<https://orcid.org/0000-0002-9811-8909>

<https://orcid.org/0000-0002-2211-2340>

<https://orcid.org/0000-0001-7171-3057>

Satenov B.I., Sarkulova N.K., Akhmetova S.S.*

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, M.Auezov SKRU. Shymkent, Kazakhstan

Master of Finanse, senior lecturer M. Auezov SKRU. Shymkent, Kazakhstan

Master of Economic, senior lecturer M.Auezov SKRU. Shymkent, Kazakhstan

FINANCIAL RESULTS AND REPORTING IN TOURISM: COMPARISON OF ACCOUNTING MODELS

***Corresponding author:** salima.ahmetova@inbox.ru

Abstract: This article examines the specifics of determining financial results and presenting financial statements in tourism companies. Accounting for financial results in the tourism sector has its own characteristics due to the long service cycle, agency relationships and the specifics of the product (package). Depending on the role of the travel company (tour operator or travel agent), two fundamentally different revenue accounting models are used: recognition of gross revenue and recognition of net revenue. A travel company recognizes gross revenue if it acts as a Principal (Controlling Person) and net revenue (commission) if it acts as an Agent (Intermediary). Travel services are diverse. Therefore, it is necessary to disclose the issue of Accounting in multi-stage tours. The accounting of travel companies uses the Accrual principle and the concept of Income for future periods. Revenue is recognized as the service is provided. Apply the principles of «Gross» and «Net» when calculating the financial result and preparing the Profit and Loss Statement.

Keywords: Tourism, «Tour Operator» model, «Travel Agent» model, Revenue/Income, financial result

Введение

Индустрия туризма и гостеприимства Республики Казахстан является одним из ключевых драйверов диверсификации экономики и привлечения инвестиций. В условиях глобализации и интеграции в международные рынки капитала возрастаёт потребность в транспарентной, сопоставимой и информативной финансовой отчетности. Однако специфический характер туристической деятельности - длительные циклы сделок, высокие риски сезонности, сложная структура доходов (агентские и комиссионные) и высокий уровень предоплат - создает значительные проблемы при унификации учетных процедур.

Учёт финансовых результатов в сфере туризма имеет свои особенности, обусловленные длительным циклом оказания услуг, агентскими отношениями и спецификой продукта (турпакета). Для корректного отражения финансового результата ключевым является выбор учетной модели, особенно в части **признания выручки** [1,119].

Цель учета - Применять принципы «Брутто» и «Нетто» при расчете финансового результата и составлять фрагмент Отчета о прибылях и убытках для двух разных субъектов

туристического рынка РК [1,121].

Проблема адекватного отражения финансовых результатов и специфической отчетности в туристической отрасли в контексте различных учетных моделей (например, национальных стандартов, МСФО, или традиционного учета, включая управленческий) является предметом активного изучения как отечественных, так и зарубежных исследователей.

Многие авторы, такие как группа авторов аудиторской компании U.S. member firm of Grant Thornton International Ltd. [2,238], подчеркивают уникальные особенности туристического бизнеса, которые затрудняют его стандартизованный учет. К ним относятся:

1.Длительность цикла создания продукта (бронирование, предоплата, потребление услуги).

2.Высокая доля нематериальных активов (бренд, ИТ-системы бронирования).

3.Сложная структура себестоимости (транспорт, проживание, комиссии).

В частности, крупная аудиторская фирма Grant Thornton International Ltd. [2,238] фокусируется на том, как пятиступенчатая модель признания выручки IFRS 15 влияет на отражение предоплат и отложенных обязательств в туристических компаниях, что является критически важным для оценки их ликвидности.

Особое внимание уделяется влиянию МСФО (IFRS) 15 "Выручка по договорам с покупателями"[3], который кардинально изменил подход к признанию доходов.

Исследователи, такие как Кабир и Су (Kabir & Su, 2022) [4;99], анализируют, как внедрение IFRS 15 повлияло на признание выручки и финансовые отчеты фирм в секторе гостеприимства и туризма, отмечая тенденцию к отсрочке признания выручки для многих компаний.

В частности, работы, посвященные применению IFRS 15 в этом секторе (например, практические руководства IAS Plus и IATA), фокусируются на следующих сложностях:

- Разделение обязательств: Определение того, является ли туристический пакет одним или несколькими отдельными обязательствами (передача билета, предоставление проживания, экскурсии).

- Учет предоплат: Признание авансовых платежей как контрактных обязательств (Contract Liabilities) до момента фактического удовлетворения обязательства (например, завершения тура).

- Переменное вознаграждение (Variable Consideration): Учет бонусных программ, скидок и комиссий, которые делают конечную цену неопределенной.

Особое внимание уделяется сравнению МСФО и национальных систем, что позволяет оценить транспарентность и сопоставимость финансовой информации.

Международный аспект: Исследователи, такие как Чой и Мика (Choi & Meek, 2005) [5;455] в своем фундаментальном труде «International Accounting», подчеркивают, что стандартизация (МСФО) является ключевым элементом, позволяющим внешним пользователям, таким как инвесторы, легко сравнивать финансовые результаты гостиничных сетей и туроператоров, работающих на разных рынках.

Казахстанский аспект: В контексте Республики Казахстан данную проблему активно исследовали Товма Н.А. [1;119-123], Досмамбетова А.С. [6;79-82], и другие. Эти авторы концентрируются на:

- Адаптация: Проблемы адаптации международных принципов к Национальным стандартам финансовой отчетности (НСФО РК), особенно для малого и среднего бизнеса в туризме.

- Налоговый учет: Различия между финансовым и налоговым учетом, в частности, в отношении определения базы для НДС (для турагентов, где объектом часто выступает только комиссионное вознаграждение).

Теоретический анализ

Материалы и методы

Методологической основой исследования послужили методы сравнительного анализа, систематизации, а также метод параллельного пересчета (реконсолидации). Информационной базой послужили официальная и внутренняя управлеченческая отчетность 10 туристических компаний РК (туроператоры, турагентства, гостиницы) за период 2022–2024 гг. (3 финансовых года), а также труды ведущих отечественных (Товма Н.А., Досмамбетова А.С.) и зарубежных (Кабир и Су, Чоя и Мика, и соавт.) специалистов.

Теоретическая основа: Две ключевые учетные модели.

В зависимости от роли туристической компании (туроператор или турагент), применяются две принципиально разные модели учета выручки: признание валовой выручки и признание чистой выручки [6,81].

Таблица – 1. Модели признания выручки в туризме

Модель	Субъект учета	Признание выручки	Финансовый результат (Доход)
1. Модель «Туроператор» (Валовая) «Брутто»	Туроператор	Признается вся общая стоимость проданного турпродукта (билеты, проживание, экскурсии).	Доход = Общая стоимость турпродукта (Выручка) - Себестоимость (затраты на отели, перевозчиков и т.д.)
2. Модель «Турагент» (Чистая) «Нетто»	Турагент	Признается только комиссионное вознаграждение или агентское вознаграждение.	Доход = Сумма полученного вознаграждения (Выручка)

Ключевой принцип (МСФО 15): Компания признает валовую выручку, если действует как Принципал (Контролирующее лицо), и чистую выручку (комиссию), если действует как Агент (Посредник) [7].

Практическое применение: Определение роли (Принципал [7] - Агент)

Для определения правильной учетной модели необходимо ответить на вопрос: Контролирует ли компания услугу до ее передачи клиенту?

Таблица – 2. Признаки контроля туристической услуги Туроператором и Турагентом

Признак контроля (Принципал / Туроператор)	Признак посредничества (Агент / Турагент)
1. Несет основную ответственность за предоставление услуги.	1. Не несет риска по нереализованным или отмененным услугам.
2. Несет инвентаризационный риск (например, выкупленные заранее блоки мест в отелях).	2. Не определяет цены (цена устанавливается принципалом).
3. Самостоятельно устанавливает цены для конечного потребителя.	3. Доход фиксирован (комиссия или процент).
4. Несет кредитный риск (риск неплатежа со стороны клиента).	4. Действует от имени третьего лица (отеля, авиакомпании).

Результаты и обсуждение.

Рассмотрим на практическом задании сравнение учетных моделей [8, 195].

Предлагаемые задания помогут сравнить влияние двух моделей на финансовую отчетность.

Задание 1. Сравнение финансового результата

Исходные данные: Туристическая компания ТОО "Вояж" в отчетном месяце заключила сделку на сумму 1 000 000 тенге.

1. **Сценарий А (Модель Туropератора):** ТОО "Вояж" сформировало собственный турпродукт. Себестоимость (отели, перелеты, налоги) составила **800 000 тенге.**

2. **Сценарий Б (Модель Турагента):** ТОО "Вояж" продало чужой тур, получив фиксированное комиссионное вознаграждение в размере **15%** от общей стоимости. (Общая стоимость – 1 000 000 тенге).

Таблица – 3. Признание выручки у Туropератора и Турагента

Показатель	Сценарий А (Туropератор)	Сценарий Б (Турагент)
Общая стоимость сделки (Тенге)	1 000 000	1 000 000
Выручка / Доход (Признание)	1 000 000 (Валовая)	150 000 (Чистая – Комиссия 15%)
Себестоимость / Расходы (Тенге)	800 000	0
Валовая прибыль (Тенге)	200 000	150 000

Теперь можем рассмотреть бухгалтерские проводки у Туropератора и Турагента.

Задание 2. Анализ бухгалтерских проводок

Задача: Отразить в учете обе сделки, предполагая, что услуги оказаны и средства получены. (Счета: 1010 - Денежные средства, 6010 - Выручка от реализации, 7010 - Себестоимость реализованной продукции, 3310 - Кредиторская задолженность перед поставщиками, 6020 - Доход от комиссионного вознаграждения).

Таблица – 4. Признание выручки на счетах бухгалтерского учета у Туropератора и Турагента

Сделка	Дебет	Кредит	Сумма (Тенге)	Назначение
Сценарий А (Туropератор)				
1. Получены средства от клиента	1010	6010	1 000 000	Признание валовой выручки
2. Списана себестоимость турпродукта	7010	3310	800 000	Признание расходов на реализацию
Сценарий Б (Турагент)				
1. Получена комиссия от туроператора	1010	6020	150 000	Признание чистой выручки (комиссии)
2. Перечислены средства туроператору	3310	1010	850 000	Перечисление средств

				принципалу (транзитные деньги)
--	--	--	--	--------------------------------------

Туристические услуги многообразны. Поэтому необходимо раскрыть вопрос - Учет в многоэтапных турах.

Рассмотрим следующий пример.

Ситуация: Туropератор продал годовой абонемент на серию региональных экскурсий за 360 000 тенге. Экскурсии проводятся ежемесячно. Оплата получена 1 января 2026 года.

Вопрос: Как и когда туropератор должен признавать выручку (доход) от этой сделки?

• Подсказка: Используйте принцип Начисления и концепцию Доходов будущих периодов. Выручка признается по мере предоставления услуги.

• Решение: Выручка в размере 360 000 тенге не может быть признана сразу. Она должна быть отражена на счете Доходы будущих периодов (4410). Ежемесячно (по мере проведения экскурсии) в доход будет признаваться $360\ 000 / 12$ месяцев = 30 000 тенге (Проводка: Дт 4410 Кт 6010).

Эти задания охватывают ключевые аспекты учета финансовых результатов в туризме: признание выручки, сравнение моделей и учет доходов, растянутых во времени.

Для составления **Отчета о Прибылях и убытках (ОПиУ)** рассмотрим следующую ситуацию [2].

Туристическая компания ТОО «Travel KZ» (Туropератор) заключает договор с ТОО «AgentPro» (Турагент) на продажу пакетного тура в Турцию.

Таблица – 5. Показатели для расчета прибыли для Туropератора и Турагента

Показатель	Значение (тенге)
Продажная цена тура для конечного клиента (общая стоимость)	500 000
Фактическая себестоимость тура для Туropератора (Отель + Перелет)	400 000
Комиссионное вознаграждение Турагента (10% от продажной цены)	50 000
Административные расходы Туropератора за период	15 000
Административные расходы Турагента за период	5 000
Прочие доходы (банковские проценты) для обеих компаний	1 000
Ставка КПН	20%

Задание - Рассчитать финансовый результат (Чистая прибыль) для обеих компаний, используя Отчет о прибылях и убытках.

Таблица – 6. Расчет финансового результата (Фрагмент ОПиУ)

Показатель	ТОО «Travel KZ» (Туropератор)	ТОО «AgentPro» (Турагент)
Выручка от реализации (Ст. 010)	500 000	50 000
Себестоимость реализованных услуг (Ст. 011)	400 000	0
Валовая прибыль (Ст. 012)	100 000	50 000
0	50 000 (Вознаграждение)	0

	агенту)	
Административные расходы (Ст. 014)	15 000	5 000
Операционная прибыль (Ст. 020)	35 000	45 000
Прочие доходы/расходы (Финансовые)	+1 000	+1 000
Прибыль до налогообложения (Ст. 100)	36 000	46 000
Расходы по КПН (20%)	(7 200)	(9 200)
Чистая прибыль (Ст. 200)	28800	36 000

Выводы и заключение

Туроператор показывает высокий оборот (Выручка 500 000 тг), но относительно низкую Валовую прибыль (20%), так как вынужден вычитать высокую себестоимость. Его финансовый результат отражает эффективность создания и ценообразования турпродукта.

Турагент показывает низкий оборот (Выручка 50 000 тг), но очень высокую Валовую прибыль (100%), поскольку не имеет себестоимости. Его отчет отражает эффективность посреднической деятельности и контроля над операционными расходами.

Заключение по сравнению моделей

Несмотря на то, что Туроператор имеет значительно более высокую выручку от продаж (500 000 тенге против 50 000 тенге), его чистая прибыль (28 800 тенге) ненамного ниже прибыли Агента (36 800 тенге). Это наглядно демонстрирует, как модель признания выручки (валовой или чистой) влияет на структуру финансовой отчетности, но не всегда кардинально меняет конечный финансовый результат.

Список литературы

1. Товма Н.А. Бухгалтерский учет в туризме: учебное пособие/ Алматы: «Қазақ университеті», 2017. 300 с.
2. Grant Thornton. Revenue from Contracts with Customers Navigating the guidance in ASC 606 and ASC 340-40, January 2022 <https://www.grantthornton.com/content/dam/grantthornton/website/assets/content-page-files/audit/pdfs/2022/revenue-from-contracts-with-customers-updated-220124.pdf> (Запрос от 28.10.2025 г)
3. МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS). Источник cdb.kz: <https://cdb.kz/sistema/biblioteka-bukhgaltera/standart/mezhunarodnyy-standart-finansovoy-otchetnosti-15-laquo-vyruchka-po-dogovoram-s-pokupatelyami-raquo-2018> (Запрос от 29.10.2025 г)
4. Kabir, H., & Su, L. (2022). How Did IFRS 15 Affect the Revenue Recognition Practices and Financial Statements of Firms? Evidence from Australia and New Zealand. Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, 49, Article. V. 99, ID: 100507. <https://doi.org/10.1016/j.intacaudtax.2022.100507>. (Запрос от 21.11.2025 г)
5. International accounting / Frederick D.S. Choi, Gary K. Meek. 7th ed. 2019. 476 p.
6. Досмамбетова А.С. Бухгалтерский учет в туризме и гостиничном бизнесе: Учебное пособие. Алматы: издательство LEM (Лем), 2020 г. 340 с.
7. О туристской деятельности в Республике Казахстан. Закон Республики Казахстан от 13 июня 2001 года N 211. https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z010000211_ (запрос от 29.10.2025 г.)
8. Макенова Г.У., Дауренбекова А.Н. Современные тенденции развития международного туризма в Казахстане. Central Asian Economic Review. 2019; (4): V. 193-207.

Referens liste:

1. Tovma N.A. Bukhgalterskiy uchet v turizme: uchebnoye posobiye/ Almaty: «Kazak universiteti», 2017. 300 s.
2. Grant Thornton. Vyruchka po kontraktam s pokupatelyami. Rukovodstvo po ASC 606 i ASC 340-40, yanvar' 2022 g.
<https://www.grantthornton.com/content/dam/grantthornton/website/assets/content-page/files/audit/pdfs/2022/revenue-from-contracts-with-customers-updated-220124.pdf> (Zapros ot 28.10.2025 g.)
3. MSFO (IFRS) 15 «Vyruchka po dogovoram s pokupatelyami» Mezhdunarodnyy standart finansovoy otchetnosti (IFRS). Istochnik cdb.kz: <https://cdb.kz/sistema/biblioteka-bukhgaltera/standart/mezhdunarodnyy-standart-finansovoy-otchetnosti-15-laquo-vyruchka-po-dogovoram-s-pokupatelyami-raquo-2018> (Zapros ot 29.10.2025 g)
4. Kabir, KH. i Su, L. (2022). Kak MSFO (IFRS) 15 povliyal na praktiku priznaniya vyruchki i finansovyyu otchetnost' kompaniy? Dannyye iz Avstralii i Novoy Zelandii. Zhurnal mezhdunarodnogo ucheta, audita i nalogoooblozheniya, 49, stat'ya. Tom 99, ID: 100507. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2022.100507>. (Zapros ot 21.11.2025 g.)
5. International accounting / Frederick D.S. Choi, Gary K. Meek. 7th ed. 2019. 476 p.
6. Dosmambetova A.S. Bukhgalterskiy uchet v turizme i gostinichnom biznese: Uchebnoye posobiye. Almaty: izdatel'stvo LEM (Lem), 2020 g. 340 s.
7. O turistskoy deyatel'nosti v Respublike Kazakhstan. Zakon Respubliki Kazakhstan ot 13 iyunya 2001 goda N 211. https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z010000211_ (zapros ot 29.10.2025 g.)
8. Makenova G.U., Daurenbekova A.N. Sovremennyye tendentsii razvitiya mezhdunarodnogo turizma v Kazakhstane. Central Asian Economic Review. 2019; (4): V. 193-207.

Сведения об авторе, ответственном за переписку (место работы, номер телефона, электронная почта) Ахметова Салима - магистр экономики. ЮОКУ им. М.Ауэзова. Шымкент, Казахстан. salima.ahmetova@inbox.ru