ISSN: 1563-2415 (Print), ISSN: 2959-0469 (Online)

Статистика, учет и аудит, 3(102)2026. стр. 235-248
DOI: https://www.doi.org/10.51579/1563-2415.2026.-3.18

Статистика, учет и аудит
МРНТИ 06.71.15, 06.35.31
УДК 657:339.1

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ГРУППИРОВКА ОБЪЕКТОВ ТОРГОВЛИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

А.У. Текенова[1]*, Г.И. Ислям[2], А.М. Даузова[1], А.С. Джондельбаева[3]

[1]Алматинский гуманитарно-экономический университет, Алматы, Казахстан
[2] Восточно-Казахстанский технический университет имени Д. Серикбаева, Усть-Каменогорск, Казахстан
[3]Q University, Алматы, Казахстан

**Corresponding author e-mail: a.t_13@mail.ru*

Аннотация. *Действующая нормативная классификация торговых объектов Республики Казахстан закреплена национальным стандартом СТ РК 1754-2024 и построена по логике международных статистических классификаторов ISIC и NACE, фиксируя организационно-правовые признаки торговли, но не учитывая различия в технологическом укладе, способах формирования выручки и характере учётных рисков отдельных форматов. Цель статьи состоит в разработке аналитической систематизации объектов торговли, пригодной для дифференцированного анализа задач бухгалтерского учёта и внутреннего контроля. Признаки группировки выбраны по их влиянию на учётные риски: способ признания выручки опирается на разграничение ролей принципала и агента по МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями», остальные признаки выделены с позиций оценки рисков – одного из пяти компонентов модели внутреннего контроля COSO. В исследовании использованы нормативно-правовые акты Республики Казахстан, данные Бюро национальной статистики, научные публикации и международные источники. В работе применялись анализ нормативных документов, группировка и сравнительный анализ. Авторами предложена группировка, сводящая нормативный перечень торговых объектов к пяти укрупнённым группам: розничные, цифровые, партнёрские, автоматизированные и оптово-складские объекты, для каждой из которых определены особенности формирования выручки, ключевые риски искажения данных и характерные контрольные процедуры. Систематизация носит концептуальный характер и дополнена алгоритмом отнесения объекта к группе. По оценке авторов, наибольшую сложность учёт выручки представляет в цифровых объектах, где различаются модели 1P и 3P, соотносимые с ролями принципала и агента по IFRS 15. В розничных и автоматизированных форматах преобладает риск потерь наличных средств, а в оптово-складском сегменте преобладают риски применения НДС и искажения складских остатков. Предложенная систематизация предназначена для дифференциации задач бухгалтерского учёта и внутреннего контроля в торговых организациях.*

Ключевые слова: *систематизация торговых объектов, цифровая трансформация торговли, бухгалтерский учёт, внутренний контроль, розничная торговля, оптовая торговля, учётно-контрольные риски.*

Cite this article as: Tekenova A., Islyam G., Dauzova A., Jondelbayeva A. Accounting and control grouping of trade objects under digital transformation. *Statistics, accounting and audit.* 2026, *3*(102), 235-248. (In Russ.). DOI: https://www.doi.org/10.51579/1563-2415.2026.-3.18

Основные положения. Нормативная классификация торговых объектов Республики Казахстан опирается на организационно-правовые признаки. Способы формирования выручки и учётные риски в ней не учитываются. В статье торговые объекты разделены на пять групп по признакам, от которых зависят учёт выручки и контроль, в том числе по роли принципала или агента по МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». Для каждой группы описаны особенности учёта выручки, риски искажения данных и контрольные процедуры.

Введение. Торговый сектор занимает устойчивое место в национальной экономике Казахстана. После снижения с 17,1 % в 2015 году до 16,4 % в 2022 году доля оптовой и розничной торговли в ВВП выросла до 20,0 % в 2025 году (рассчитано как отношение валовой добавленной стоимости раздела G Общего классификатора видов экономической деятельности (ОКЭД) к ВВП в текущих ценах) [1]. Число действующих юридических лиц в торговле выросло с 54 948 в 2015 году до пикового значения 108 795 в 2023 году, то есть почти удвоилось [2]. После достижения максимума в 2023 года их число снизилось: к 2025 году оно сократилось до 106 294 единиц. По состоянию на январь 2026 года в стране действовало 1,80 млн индивидуальных предпринимателей, из которых 652 494, или 36,3 %, работали в торговле [3].

Функционирование торгового сектора опирается на сформированную нормативно-правовую среду, которая регулирует порядок проведения торговых операций, документооборот и расчётные отношения [4-9]. Правила внутренней торговли, изложенные в новой редакции в 2024 г., в 2025 г. были изменены приказами Министра торговли и интеграции РК от 29 июля 2025 г. № 229-НҚ и от 26 сентября 2025 г. № 276-НҚ: уточнены основные понятия и требования к торговым объектам [8]. Базовые критерии нормативной классификации при этом сохранились.

Рост числа цифровых, гибридных и автоматизированных форматов торговли усложняет их систематизацию: в 2025 г. на электронную торговлю пришлось 14,3 % розничного товарооборота [10]. Национальный стандарт СТ РК 1754-2024 закрепляет перечень видов торговых объектов [9], однако не даёт инструмента для их сопоставления по технологическому укладу, способу формирования выручки и связанным с ними учётным рискам, хотя именно эти параметры определяют состав контрольных процедур в конкретной торговой организации.

Цель статьи – разработать аналитическую систематизацию объектов торговли с учётом задач бухгалтерского учёта и внутреннего контроля и положений СТ РК 1754-2024. В соответствии с целью определены следующие задачи:

– систематизировать виды торговых объектов, закреплённые в СТ РК 1754-2024 и Правилах внутренней торговли, по признакам, значимым для бухгалтерского учёта и внутреннего контроля;

– определить особенности формирования выручки, ключевые риски искажения данных и типовые контрольные процедуры для каждой из выделенных групп торговых объектов;

– сопоставить полученную систематизацию с нормативной классификацией и обосновать её практическую значимость для построения дифференцированной системы внутреннего контроля.

Авторы исходят из того, что группировка торговых объектов по риск-ориентированным признакам точнее разграничивает задачи учёта и контроля, чем нормативная классификация. В статье это предположение обосновано аналитически, эмпирически оно пока не проверялось.

Научная новизна исследования заключается в разработке риск-ориентированной систематизации торговых объектов. Известная зависимость учётных рисков от способа формирования выручки конкретизирована для пяти групп торговых объектов Казахстана. Для каждой группы определены характерные риски искажения данных и контрольные процедуры.

Литературный обзор. В литературе по теме исследования выделяются два направления. Одно из них охватывает статистическую классификацию видов экономической деятельности и теорию форматов розничной торговли. Levy M., Weitz B.A. и Grewal D. описывают форматы розничной торговли через сочетание ассортимента, ценовой политики и уровня сервиса, что позволяет сопоставлять разнородные торговые объекты по единым параметрам [11]. Вместе с тем данный подход, как и международные статистические классификаторы ISIC (Международная стандартная отраслевая классификация видов экономической деятельности) и NACE (статистическая классификация видов экономической деятельности в Европейском союзе), не учитывает различий в способах формирования выручки и характере учётных рисков отдельных форматов.

Другое представлено работами по внутреннему контролю и международным стандартам финансовой отчётности. Интегрированная модель COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) выделяет пять компонентов внутреннего контроля, в том числе оценку рисков, по результатам которой выбираются контрольные процедуры [12]. Этот порядок применим и к торговым организациям. МСФО (IFRS) 15 различает роль принципала и роль агента при признании выручки [13]. От этого различия зависит учёт цифровых торговых объектов с разными моделями продаж. Национальный стандарт СТ РК 1754-2024 воспроизводит логику первого направления, поскольку строит классификацию торговых объектов по организационно-правовым и пространственным признакам, но не учитывает связь контрольных процедур с оценкой рисков, принятую в модели COSO, и различие между моделями признания выручки, на котором строится IFRS 15.

В зарубежной литературе рассматриваются также различия между моделями продаж цифровых торговых объектов. Hagiu A. и Wright J. сравнивают два режима работы посредника: маркетплейс, на котором поставщики продают товар покупателям напрямую, и перепродавца, который закупает товар и продаёт его от своего имени [14]. Выбор режима они связывают с тем, у кого остаются права контроля над решениями о продвижении товара – у поставщика или у посредника. В учёте этим режимам соответствуют модели 3P (third party – продажа товаров сторонних продавцов) и 1P (first party – продажа собственных товаров). В 2016 г. Совет по международным стандартам финансовой отчётности (IASB) уточнил требования IFRS 15 к разграничению ролей: определяющим признаком стал контроль над товаром до его передачи покупателю, индикаторы же служат для его установления [15]. При послереализационном анализе IFRS 15 ряд участников обсуждения отметил, что суждение о роли принципала или агента приводит к различиям в практике прежде всего у онлайн-платформ электронной коммерции и в розничной торговле [15]. Verhoef P.C., Kannan P.K. и Inman J.J. описывают переход от многоканальной торговли к омниканальной, при которой покупатель в ходе одной покупки переходит между каналами продаж [16]. В учёте операции такого объекта приходится распределять по каналам, для которых действуют разные правила признания выручки.

Цифровизация торговли рассматривается и в исследованиях казахстанских авторов. Хишауева Ж.Т. проверяет две гипотезы о факторах роста розничной

электронной торговли в Казахстане: влияние числа домашних хозяйств, подключённых к интернету, и влияние числа подключённых предприятий. Первая гипотеза подтверждается, вторая не подтверждается [17]. Автор не рассматривает, как различия между форматами торговли должны отражаться в бухгалтерском учёте и внутреннем контроле.

Мамбетова С.Д. и соавторы рассматривают налоговые риски различных бизнес-моделей электронной торговли [18]. Наибольшую сложность для налоговых органов представляет комплексная модель, сочетающая платные и бесплатные услуги в нескольких странах. Работа ограничивается налоговыми рисками и не рассматривает более широкий круг учётно-контрольных задач, связанных с электронной торговлей.

Валиева М.М. и Рахимжанова Н.Б. показывают, что развитие франчайзинга малого бизнеса в Казахстане сдерживают финансовые трудности и нехватка квалифицированных кадров, и разрабатывают модель государственной поддержки этого рынка [19]. Работа не рассматривает разграничение роялти, арендных платежей и розничной выручки в учёте сторон договора франчайзинга.

В рассмотренных работах раскрываются отдельные аспекты цифровизации торговли и её отраслевой динамики. Систематизация торговых объектов с учётом рисков и разграничения ролей принципала и агента по IFRS 15 в них не представлена. Этот вопрос рассматривается в настоящей статье.

Материалы и методы. Информационную базу исследования составили нормативно-правовые акты Республики Казахстан, регулирующие торговую деятельность, и национальный стандарт СТ РК 1754-2024 [4-9]. К ним относятся Гражданский кодекс РК, Налоговый кодекс РК, Закон РК «О регулировании торговой деятельности» и Правила внутренней торговли. Дополнительно использовались статистические данные Бюро национальной статистики о числе субъектов торговли, доле отрасли в ВВП, динамике оптового и розничного товарооборота и объёме электронной торговли за период с 2015 по 2025 год [1-3, 10, 20], а также публикации казахстанских авторов [17-19]. При разработке систематизации использованы модель внутреннего контроля COSO [12], IFRS 15 в части разграничения ролей принципала и агента при признании выручки [13], теория форматов розничной торговли [11], исследования платформенной и омниканальной торговли [14, 16] и материалы IASB [15].

Отбор научных публикаций осуществлялся целевым образом в базах Scopus, Google Scholar, eLIBRARY.ru, КиберЛенинка и на сайтах казахстанских научных журналов за период 2015–2026 гг. по ключевым словам «классификация торговых объектов», «электронная торговля Казахстан», «маркетплейс», «признание выручки принципал агент», «platform business model», «internal control retail». Включались рецензируемые статьи, монографии и стандарты, в которых рассматриваются классификация форматов торговли, цифровизация торговли в Казахстане, признание выручки и внутренний контроль в торговых организациях. Исключались публикации без доступного полного текста и материалы, не содержащие аналитических выводов.

Публикации рассматривались по трём тематическим блокам: классификация форматов торговли; цифровизация торговли и связанные с ней налоговые и учётные риски; признание выручки и внутренний контроль. Для каждой работы фиксировались предмет исследования, используемые критерии группировки и степень внимания к учётно-контрольным аспектам. Сопоставление работ внутри блоков позволило выявить исследовательский пробел, сформулированный в литературном обзоре.

Статистические и нормативные сведения проверялись по первоисточникам. Статистические показатели взяты непосредственно из динамических рядов и публикаций Бюро национальной статистики с указанием даты их изменения и сверены с актуальными версиями на дату подготовки статьи. Нормативные правовые акты проверены по информационно-правовой системе (ИПС) «Әділет» с фиксацией редакции. Для показателей, рассчитанных авторами (доли в ВВП и в товарообороте), приведён порядок расчёта.

Сначала анализировался нормативный перечень торговых объектов. Затем выделенные виды группировались по признакам, значимым для бухгалтерского учёта и внутреннего контроля. В отличие от статистических классификаций, построенных по организационно-правовому и пространственному принципу, в качестве группировочных признаков использовались категории, соотносимые с теорией внутреннего контроля и стандартами финансовой отчётности. К ним отнесены способ признания выручки, степень автоматизации расчётов, характер взаимодействия с покупателем и уровень формализации операций. Уровень формализации операций соотносится с компонентом «оценка рисков» модели COSO [12].

Выбранные признаки связаны с рисками искажения учётных данных. Способ признания выручки задаёт объём и момент её отражения в учёте (роль принципала или агента по IFRS 15). Степень автоматизации расчётов определяет, преобладают ли риски ручной обработки наличных средств или риски сбоев информационных систем. Характер взаимодействия с покупателем (очный или дистанционный, с конечным потребителем (B2C) или с организацией (B2B)) влияет на документирование продаж, порядок возвратов и применение НДС. Уровень формализации операций определяет полноту первичной документации и возможность последующей проверки. Другие возможные признаки – торговая площадь, ассортимент, местоположение, организационно-правовая форма – лежат в основе нормативной и статистической классификаций, но не определяют состав контрольных процедур. Масштаб деятельности и налоговый режим в группировку не включены: это характеристики организации в целом. От них зависит объём системы контроля, состав же контрольных процедур определяется типом торгового объекта.

Состав полученных групп сопоставлялся с примерами действующих торговых сетей и платформ Казахстана.

Результаты и обсуждение. Масштаб и динамика торгового сектора отражены в показателях товарооборота. За период с 2015 по 2025 год оптовый товарооборот вырос с 16,2 до 53,5 трлн тенге, розничный – с 6,6 до 27,7 трлн тенге [20]. Опт сохраняет преобладание, однако его доля постепенно снижается: с 71,2 % в 2015 году до 65,9 % в 2025 году при соответствующем росте доли розницы с 28,8 до 34,1 % (рис. 1; доли рассчитаны от суммы оптового и розничного товарооборота). В 2020 году номинальный рост обоих сегментов замедлился до 2,4 % в опте и 3,6 % в рознице, а в сопоставимых ценах розничная торговля сократилась на 3,2 %, оптовая – на 0,8 % [20], что отражает влияние пандемийных ограничений прежде всего на потребительский спрос.

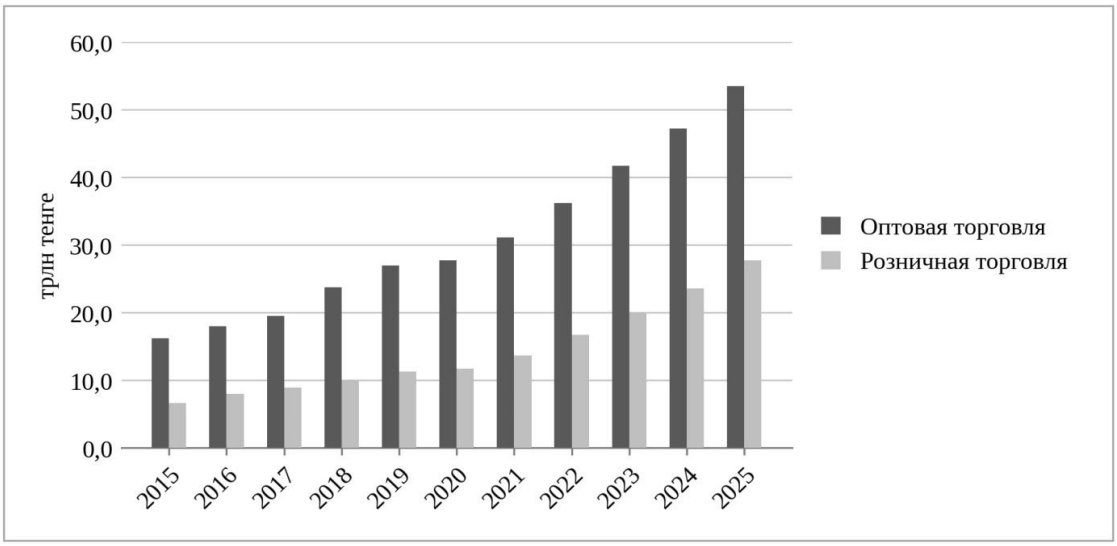


Рисунок 1 – Динамика оптового и розничного товарооборота Республики Казахстан, 2015–2025 гг., трлн тенге

Примечание: составлено авторами на основе источника [20].

В результате группировки выделены пять категорий торговых объектов (таблица 1).

Таблица 1 - Аналитическая группировка объектов торговли по учётно-контрольным признакам

№	Группа	Подгруппа	Форматы / объекты	Отличительные признаки	Примеры на рынке РК
1	Розничные	Сетевой ритейл	супермаркет, гипермаркет, минимаркет, магазин у дома	полнота ассортимента, единая система поставок	Magnum, Small, Astore
		Дискаунтеры	дискаунтер, дискаунт-центр	узкий ассортимент, минимальная торговая наценка	Fix Price
		Нестационарная торговля	киоск, павильон, палатка, выносной прилавок	отсутствие капитального фундамента, быстрая окупаемость	-
		Специализированные форматы	аутлет-центр	продажа товаров со скидкой под известными брендами	Outlet Aport
		Розничные рынки	модернизированный рынок, торговый рынок	индивидуальный торг по цене, привязка ассортимента к сезону	Зелёный базар
2	Цифровые	Интернет-ритейл	интернет-магазин	продажи через сайт, интеграция систем управления заказами и складом	Technodom, Sulpak, Alser, Shop.kz
		Платформенная торговля	маркетплейс	модели 1P/3P, вознаграждение в виде комиссии	Kaspi, Wildberries, Ozon
		Омниканальные системы	интеграция онлайн и офлайн	общий массив остатков для всех каналов продаж	Magnum, Kaspi
		Цифровые витрины	онлайн-каталог, мобильное приложение	информирует о товаре, не оформляет заказ, не хранит и не доставляет товар	Kaspi, Wildberries, Technodom, Sulpak

Продолжение таблицы 1

3	Партнёрские	Франчайзинг	магазин под брендом франчайзера	работа под чужим товарным знаком, отчисления франчайзеру	KFC, Gloria Jeans
		Торговые комплексы	ТРЦ, торговый центр, многофункциональное здание	сдача площадей в аренду, расчёт на поток посетителей	Mega, Dostyk Plaza
4	Автоматизированные	Автоматическая торговля	вендинговый автомат	работа без продавца, дистанционный мониторинг через IoT	Vendi
		Мобильная торговля	автолавка, фудтрак	смена точек продаж, привязка к событиям и локациям	-
5	Оптово-складские	Оптово-складские комплексы	оптово-распределительный центр, торговый дом	крупные складские мощности, соблюдение температурных режимов	ОРЦ Алматы
		Гибридные форматы	Cash & Carry	розничные и мелкооптовые продажи в одном формате	Metro
		Оптовые рынки	оптовая площадка	нерегулярный характер сделок, зависимость от сезона поставок	-

Примечания: 1) составлено авторами на основе источников [4-9]; 2) прочерк в графе «Примеры на рынке РК» означает, что сегмент представлен преимущественно разрозненными индивидуальными предпринимателями без устойчивых торговых марок, поэтому выделить характерного представителя невозможно; 3) ТРЦ – торгово-развлекательный центр; ОРЦ – оптово-распределительный центр; IoT (Internet of Things) – интернет вещей.

Группы различаются и по степени формализации операций: в сетевом ритейле она высокая, а в нестационарной торговле и на рынках расчёты формализованы слабо.

Объём онлайн-торговли товарами в Казахстане вырос с 482 млрд тенге в 2021 году до 3,77 трлн тенге в 2025 году, а его доля в розничном товарообороте увеличилась с 3,6 до 14,3 % за тот же период [10] (рисунок 2).

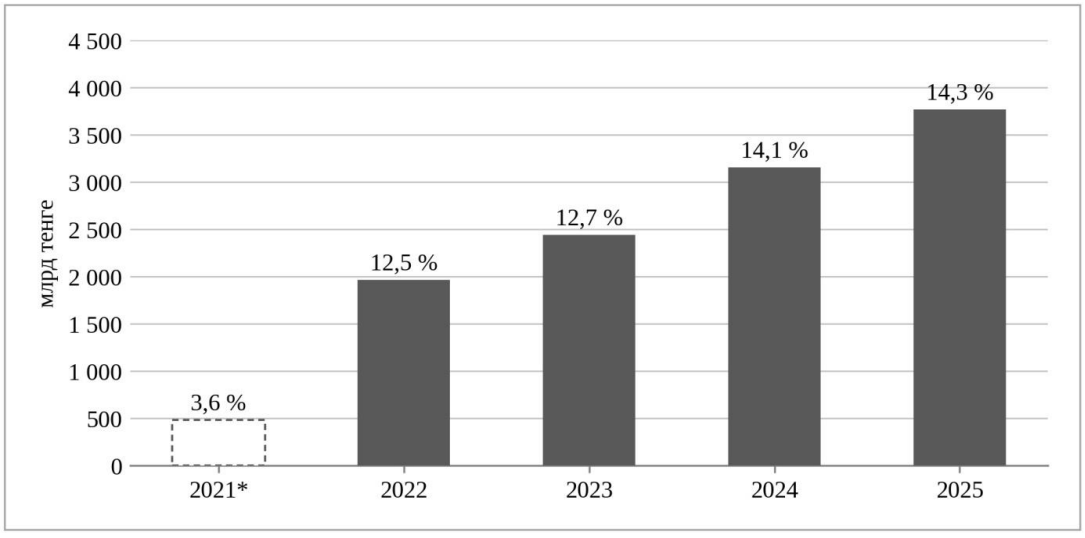


Рисунок 2 – Объём розничной электронной торговли (внутренний рынок), млрд тенге, и её доля в общем объёме розничной торговли, %, Республика Казахстан, 2021–2025 гг.

Примечания: 1) составлено авторами на основе источника [10]; 2) *данные за 2021 г. приведены без учёта маркетплейсов; 3) над столбцами указана доля электронной торговли в общем объёме розничной торговли по данным Бюро национальной статистики.

Резкий скачок между 2021 и 2022 годами объясняется и ростом рынка, и изменением методики учёта: начиная с 2022 года Бюро национальной статистики включает в объём электронной коммерции обороты маркетплейсов; за 2021 год они не учитывались. На маркетплейсы в 2025 году пришлось 86 % объёма электронной торговли товарами [10]. Средний чек при покупке товаров через маркетплейсы составил 11 123 тенге, через собственные интернет-ресурсы продавцов – 23 363 тенге [10], что указывает на преобладание на маркетплейсах менее дорогих покупок.

Учётно-контрольные характеристики выделенных групп приведены в таблице 2.

Таблица 2 - Учётно-контрольные характеристики групп торговых объектов

№	Группа объектов	Особенности учёта выручки и запасов	Основные риски искажения данных	Типовые контрольные процедуры
1	Розничные	массовые мелкие операции через POS, сезонная динамика запасов на рынках	кассовые разрывы, пересортица, неучтённые возвраты	ежедневная сверка кассы с ERP, лимитирование скидок, инвентаризации
2	Цифровые	признание выручки зависит от модели 1P/3P, отложенный учёт возвратов	рассинхронизация OMS/WMS/ERP, ошибки классификации выручки	автоматическая сверка интерфейсов, контроль возвратов, мониторинг комиссий
3	Партнёрские	раздельный учёт арендных платежей и роялти, розничной выручки арендатора	занижение роялти, смешение доходов сторон договора	проверка соблюдения условий договора, сверка роялти и аренды
4	Автоматизированные	автономный сбор выручки, смешанные наличные и QR-платежи	присвоение наличности, сбои передачи данных IoT	удалённый мониторинг остатков и выручки, сверка инкассации
5	Оптово-складские	крупнопартионные поставки, смешанная база B2B/B2C, долгосрочные контракты	ошибки НДС по типу покупателя, искажение складских остатков	процедура three-way match, разграничение полномочий закупок, WMS-контроль
Примечания: 1) составлено авторами; 2) нормативные требования приведены по источникам [4-9]; 3) POS (point of sale) – кассовый терминал, ERP – система планирования ресурсов предприятия, OMS – система управления заказами, WMS – система управления складом.				

Объекты одной нормативной категории могут иметь различный учётно-контрольный профиль. Интернет-магазин, реализующий собственный товар, и маркетплейс, на котором товар продают сторонние продавцы, формально относятся к электронной торговле. Однако с точки зрения признания выручки первый выступает принципалом и признаёт полную выручку, а второй – агентом и признаёт лишь комиссионное вознаграждение.

Омниканальные форматы и модель Cash & Carry сочетают признаки нескольких групп. Статистические классификаторы ISIC и NACE требуют однозначного отнесения объекта к одной категории, а риск-ориентированная систематизация учитывает, что один объект может нести учётные риски нескольких групп, поэтому она лучше подходит для целей внутреннего контроля.

Порядок отнесения объекта к группе приведён в таблице 3. Последовательность шагов отражает значимость признаков для учёта выручки: первыми проверяются тип

покупателя, определяющий применение НДС и состав документооборота, и дистанционный характер продаж, от которого зависит модель признания выручки, поэтому каждый объект получает одну основную группу. К автоматизированным объектам отнесена и мобильная торговля: при наличии продавца её объединяет с автоматической торговлей смена места продаж и необходимость дистанционного контроля выручки и остатков. В результате каждая подгруппа таблицы 1 получает ту группу, к которой она в ней отнесена.

Таблица 3 - Алгоритм отнесения торгового объекта к группе

Шаг	Вопрос	Если «да»	Если «нет»
1	Ориентирован ли объект на продажу юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям для перепродажи или производственного использования (B2B), в том числе в сочетании с розничными продажами?	Оптово-складские	→ шаг 2
2	Выбирает ли покупатель товар или оформляет заказ дистанционно, без присутствия в точке продаж (через сайт, мобильное приложение, платформу)?	Цифровые → шаг 2а	→ шаг 3
2а	Получает ли объект контроль над товаром до его передачи покупателю (IFRS 15)?	Модель 1P: объект – принципал, признаёт полную выручку	Модель 3P: объект – агент, признаёт комиссионное вознаграждение
3	Работает ли объект по договору франчайзинга под товарным знаком правообладателя либо формирует доход за счёт сдачи торговых площадей в аренду?	Партнёрские	→ шаг 4
4	Осуществляется ли продажа без продавца (автоматическая торговля) или со сменой места продаж (мобильная торговля)?	Автоматизированные	Розничные
Примечания: 1) составлено авторами; 2) алгоритм применяется к отдельному торговому объекту (точке или каналу продаж). У одной компании могут быть объекты нескольких подгрупп. Для рынков и аутлет-центров алгоритм применяется к деятельности продавцов на торговых местах; деятельность собственника по сдаче площадей в аренду относится к торговым комплексам; 3) шаг 2а применяется к объектам, через которые совершается продажа; 4) шифровые витрины информируют покупателя о товаре, но не оформляют заказ, поэтому модель 1P/3P для них не определяется; 5) оплата через мобильное приложение в точке продаж не является признаком цифрового объекта.			

Для гибридных подгрупп (омниканальные системы, Cash & Carry) основной остаётся группа, к которой они отнесены в таблице 1: омниканальные системы – цифровые объекты, поскольку их определяющим признаком служит общий массив остатков для всех каналов продаж, Cash & Carry – оптово-складские объекты. Признаки других групп, проявляющиеся в операциях таких объектов, учитываются как дополнительные: соответствующие им контрольные процедуры включаются в систему внутреннего контроля наряду с процедурами основной группы. Так, для омниканальной системы, помимо контроля синхронизации остатков между каналами и учёта возвратов онлайн-заказов, требуется сверка кассовой выручки розничных точек, а для Cash & Carry – контроль применения НДС в зависимости от статуса покупателя.

Динамика розничного и оптового товарооборота, показанная на рисунке 1, обнаруживает асимметрию волатильности сегментов [1, 20]. Эта асимметрия указывает на разную природу рисков. В 2020 году сильнее сократился розничный сегмент, непосредственно зависящий от потребительского спроса, тогда как оптовый опирается

на долгосрочные контракты и в большей мере подвержен ценовой конъюнктуре товарных рынков. После 2023 года товарооборот продолжает расти в номинальном выражении (опт – с 41,7 до 53,5 трлн тенге, розница – с 20,0 до 27,7 трлн тенге), тогда как число действующих юридических лиц в торговле сократилось со 108 795 до 106 294 [2, 20]. Вероятно, отрасль консолидируется, и приоритет внутреннего контроля смещается к системным рискам небольшого числа крупных операторов.

Электронные счета-фактуры, сервис «Виртуальный склад» и e-Salyq Business снижают часть рисков традиционных форматов, но требуют синхронизации данных между системами торговых организаций и государственными сервисами. Поэтому контрольные процедуры цифровых и оптово-складских объектов должны охватывать и корректность передачи данных в эти сервисы.

В исследованиях цифровизации торговли рассматриваются новые бизнес-модели розничного сегмента [17, 18] и роль маркетплейсов в электронной коммерции Казахстана [10]. В данной работе цифровые форматы анализируются с позиции бухгалтерского учёта и внутреннего контроля. Разграничение моделей 1P и 3P в цифровой группе соответствует различию перепродавца и маркетплейса у Hagiu A. и Wright J. [14], а правило для гибридных форматов учитывает переход к омниканальной торговле, описанный Verhoef P.C. и соавторами [16]. Предложенная систематизация не проходила эмпирическую проверку. Характеристики групп и соответствующие риски определены исходя из порядка осуществления операций, без оценки частоты и масштаба учётных нарушений. Приведённые рыночные примеры отражают ситуацию 2025–2026 гг., поэтому их актуальность ограничена этим периодом. Эмпирическая проверка требует данных торговых организаций, материалов аудиторских проверок и интервью со специалистами.

Заключение. Нормативную классификацию торговых объектов Республики Казахстан целесообразно дополнить аналитической группировкой по признакам, значимым для бухгалтерского учёта и внутреннего контроля. В исследовании выделены пять групп: розничные, цифровые, партнёрские, автоматизированные и оптово-складские объекты. Для каждой группы определены особенности учёта выручки, характерные риски искажения данных и соответствующие контрольные процедуры. Предложен пошаговый алгоритм отнесения объектов к группам с учётом гибридных форматов торговли.

Особого внимания требует признание выручки в цифровых форматах. Модели 1P и 3P служат ориентиром для анализа, однако роль принципала или агента определяется условиями конкретной операции и наличием контроля над товаром до его передачи покупателю. Принципал признаёт выручку в полной сумме, агент – в размере своего вознаграждения. К характерным рискам розничных и автоматизированных объектов отнесены потери наличных денежных средств, оптово-складских (ошибки применения НДС и искажение складских остатков), партнёрских (смешение роялти, арендных платежей и выручки сторон договора).

Предложенная группировка имеет концептуальный характер и может использоваться бухгалтерскими службами, внутренними и внешними аудиторами при выборе контрольных процедур. Её дальнейшая апробация на данных казахстанских торговых организаций позволит оценить связь между типом объекта, частотой и характером учётных нарушений, а также уточнить состав рекомендуемых процедур.

Список литературы

1. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. ВВП методом производства, в текущих ценах: динамические ряды [Электронный

ресурс]. – URL: https://stat.gov.kz/ru/industries/economy/national-accounts/dynamic-tables/?period=year (дата обращения: 27.09.2026).

2. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Количество действующих юридических лиц Республики Казахстан по отраслям экономики: динамические ряды [Электронный ресурс]. – URL: https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-org/ (дата обращения: 27.09.2026).

3. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Основные показатели количества субъектов в Республике Казахстан (на 1 января 2026 г.) [Электронный ресурс]. – URL: https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-org/publications/280453/ (дата обращения: 27.09.2026).

4. Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть): Кодекс Республики Казахстан от 27 декабря 1994 года № 268-XIII: с изменениями и дополнениями по состоянию на 20 августа 2026 года // Әділет: информационно-правовая система [Электронный ресурс]. – URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/K940001000_ (дата обращения: 28.09.2026).

5. Гражданский кодекс Республики Казахстан (Особенная часть): Кодекс Республики Казахстан от 1 июля 1999 года № 409: с изменениями и дополнениями по состоянию на 25 августа 2026 года // Әділет: информационно-правовая система [Электронный ресурс]. – URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/K990000409_ (дата обращения: 27.09.2026).

6. Налоговый кодекс Республики Казахстан: Кодекс Республики Казахстан от 18 июля 2025 года № 214-VIII ЗРК: с изменениями и дополнениями по состоянию на 1 июля 2026 года // Әділет: информационно-правовая система [Электронный ресурс]. – URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/K2500000214 (дата обращения: 28.09.2026).

7. О регулировании торговой деятельности: Закон Республики Казахстан от 12 апреля 2004 года № 544: с изменениями и дополнениями по состоянию на 25 августа 2026 года // Әділет: информационно-правовая система [Электронный ресурс]. – URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z040000544_ (дата обращения: 28.09.2026).

8. Об утверждении Правил внутренней торговли: приказ и. о. Министра национальной экономики Республики Казахстан от 27 марта 2015 года № 264: зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 25 мая 2015 года № 11148 // Әділет: информационно-правовая система [Электронный ресурс]. – URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/V1500011148 (дата обращения: 27.09.2026).

9. СТ РК 1754-2024. Услуги торговли. Классификация торговых объектов [Электронный ресурс]. – Астана: Казахский институт стандартизации и метрологии, 2024. – URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=34265236 (дата обращения: 20.10.2025).

10. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Об электронной коммерции в Республике Казахстан (2025 г.) [Электронный ресурс]. – URL: https://stat.gov.kz/ru/industries/economy/local-market/publications/346330/ (дата обращения: 12.07.2026).

11. M. Levy, B. A. Weitz, D. Grewal. Retailing Management. – 10th ed. – New York: McGraw-Hill Education. – 2019. – 582 p. – ISBN 978-1-259-57308-8.

12. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. Internal Control – Integrated Framework: 2013 framework [Электронный ресурс]. – URL: https://www.coso.org/internal-control (дата обращения: 12.07.2026).

13. IFRS Foundation. IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers [Электронный ресурс]. – URL: https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-15-revenue-from-contracts-with-customers/ (дата обращения: 16.09.2025).

14. Hagiu A., Wright J. Marketplace or reseller? // Management Science. – 2015. – Vol. 61, No. 1. – P. 184–203. – DOI: 10.1287/mnsc.2014.2042.

15. International Accounting Standards Board. Post-implementation Review of IFRS 15. Principal versus agent considerations: staff paper, agenda reference 6B, February 2024 [Электронный ресурс]. – 2024. – 34 p. – URL: https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2024/february/iasb/ap6b-ifrs-15-pir-principal-vs-agent-considerations.pdf (дата обращения: 28.09.2026).

16. Verhoef, P. C. From multi-channel retailing to omni-channel retailing: Introduction to the special issue on multi-channel retailing / P. C. Verhoef, P. K. Kannan, J. J. Inman // Journal of Retailing. – 2015. – Vol. 91, No. 2. – P. 174–181. – DOI: 10.1016/j.jretai.2015.02.005.

17. Хишауева Ж. Т. Развитие электронной торговли в Казахстане // Вестник Карагандинского университета. Серия «Экономика». – 2024. – Т. 29, № 2 (114). – С. 178–188. – DOI: 10.31489/2024Ec2/178-188.

18. С. Д. Мамбетова, Г. Д. Аманова, К. Ж. Садуакасова, Б. С. Корабаев. Влияние бизнес-моделей электронной коммерции на налоговые риски // Вестник Национальной академии наук Республики Казахстан. – 2022. – № 6. – С. 389–400. – DOI: 10.32014/2022.2518-1467.415.

19. Валиева М.М., Рахимжанова Н.Б. Модель развития рынка франчайзинга в Республике Казахстан // Вестник Северо-Казахстанского университета имени М. Козыбаева. – 2021. – № 3 (40). – С. 85–91.

20. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Внутренняя торговля: динамические ряды: таблицы «Объем и индекс физического объема оптовой торговли», «Общий объем розничной торговли» [Электронный ресурс]. – URL: https://stat.gov.kz/ru/industries/economy/local-market/dynamic-tables/?period=year (дата обращения: 12.07.2026).

References

1. Byuro natsionalnoi statistiki Agentstva po strategicheskomu planirovaniyu i reformam Respubliki Kazakhstan. *VVP metodom proizvodstva, v tekushchikh tsenakh: dinamicheskie ryady*. URL: https://stat.gov.kz/ru/industries/economy/national-accounts/dynamic-tables/?period=year (accessed:27.09.2026).

2. Byuro natsionalnoi statistiki Agentstva po strategicheskomu planirovaniyu i reformam Respubliki Kazakhstan. *Kolichestvo deistvuyushchikh yuridicheskikh lits Respubliki Kazakhstan po otraslyam ekonomiki: dinamicheskie ryady*. URL: https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-org/ (accessed:27.09.2026).

3. Byuro natsionalnoi statistiki Agentstva po strategicheskomu planirovaniyu i reformam Respubliki Kazakhstan. *Osnovnye pokazateli kolichestva subektov v Respublike Kazakhstan (na 1 yanvarya 2026 g.)*. URL: https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-org/publications/280453/ (accessed:27.09.2026).

4. *Grazhdanskii kodeks Respubliki Kazakhstan* (Obshchaya chast): Kodeks Respubliki Kazakhstan ot 27 dekabrya 1994 goda № 268-XIII: s izmeneniyami i dopolneniyami po sostoyaniyu na 20 avgusta 2026 goda // Ədilet: informatsionno-pravovaya sistema. URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/K940001000_ (accessed:28.09.2026).

5. *Grazhdanskii kodeks Respubliki Kazakhstan* (Osobennaya chast): Kodeks Respubliki Kazakhstan ot 1 iyulya 1999 goda № 409: s izmeneniyami i dopolneniyami po sostoyaniyu na 25 avgusta 2026 goda. Ədilet: informatsionno-pravovaya sistema. URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/K990000409_ (accessed:27.09.2026).

6. *Nalogovyi kodeks Respubliki Kazakhstan*: Kodeks Respubliki Kazakhstan ot 18 iyulya 2025 goda № 214-VIII ZRK: s izmeneniyami i dopolneniyami po sostoyaniyu na 1 iyulya 2026 goda. Ədilet: informatsionno-pravovaya sistema. URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/K2500000214 (accessed:28.09.2026).

7. *O regulirovanii torgovoi deyatelnosti*: Zakon Respubliki Kazakhstan ot 12 aprelya 2004 goda № 544: s izmeneniyami i dopolneniyami po sostoyaniyu na 25 avgusta 2026 goda. Ədilet: informatsionno-pravovaya sistema. URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z040000544_ (accessed:28.09.2026).

8. *Ob utverzhdenii Pravil vnutrennei torgovli*: prikaz i. o. Ministra natsionalnoi ekonomiki Respubliki Kazakhstan ot 27 marta 2015 goda № 264: zaregistrirovan v Ministerstve yustitsii Respubliki Kazakhstan 25 maya 2015 goda № 11148. Ədilet: informatsionno-pravovaya sistema. URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/V1500011148 (accessed: 27.09.2026).

9. ST RK 1754-2024. *Uslugi torgovli. Klassifikatsiya torgovykh obektov*. Astana: Kazakhskii institut standartizatsii i metrologii, 2024. URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=34265236 (accessed:20.10.2025).

10. Byuro natsionalnoi statistiki Agentstva po strategicheskomu planirovaniyu i reformam Respubliki Kazakhstan. *Ob elektronnoi kommertsii v Respublike Kazakhstan (2025 g.).* URL: https://stat.gov.kz/ru/industries/economy/local-market/publications/346330/ (accessed: 12.07.2026).

11. M. Levy, B. A. Weitz, D. Grewal. *Retailing Management*. 10th ed. New York: McGraw-Hill Education, 2019, 582 p. ISBN 978-1-259-57308-8.

12. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. Internal Control – Integrated Framework: 2013 framework. URL: https://www.coso.org/internal-control (accessed: 12.07.2026).

13. IFRS Foundation. IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers. URL: https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-15-revenue-from-contracts-with-customers/ (accessed: 16.09.2025).

14. Hagiu A., Wright J. Marketplace or reseller? *Management Science*, 2015, 61(1), pp. 184–203. DOI: 10.1287/mnsc.2014.2042.

15. IASB. Post-implementation Review of IFRS 15. Principal versus agent considerations: Staff paper, Agenda reference 6B. London: IFRS Foundation, 2024. URL: https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2024/february/iasb/ap6b-ifrs-15-pir-principal-vs-agent-considerations.pdf (accessed: 28.09.2026).

16. Verhoef P.C., Kannan P.K., Inman J.J. From multi-channel retailing to omni-channel retailing: introduction to the special issue on multi-channel retailing. *Journal of Retailing*, 2015, 91(2), pp. 174–181. DOI: 10.1016/j.jretai.2015.02.005.

17. Khishaueva Zh.T. Razvitie elektronnoy torgovli v Kazakhstane [Development of electronic commerce in Kazakhstan]. *Vestnik Karagandinskogo universiteta imeni akademika E.A. Buketova. Seriya «Ekonomika»*, 2024, 29, 2(114), ss. 178-188. DOI: 10.31489/2024Ec2/178-188 (in Russian).

18. Mambetova S.D., Amanova G.D., Saduakasova K.Zh., Korabaev B.S. Vliyanie biznes-modeley elektronnoy kommertsii na nalogovye riski [The impact of e-commerce business models on tax risks]. *Vestnik Natsionalnoy akademii nauk Respubliki Kazakhstan*, 2022, 6, ss. 389-400. DOI: 10.32014/2022.2518-1467.415 (in Russian).

19. Valieva M.M., Rakhimzhanova N.B. Model razvitiya rynka franchayzinga v Respublike Kazakhstan [Model of development of franchise market in the Republic of Kazakhstan]. *Vestnik Severo-Kazakhstanskogo universiteta im. M. Kozybaeva*, 2021, 3 (40), ss. 85-91 (in Russian).

20. Byuro natsionalnoi statistiki Agentstva po strategicheskomu planirovaniyu i reformam Respubliki Kazakhstan. *Vnutrennyaya torgovlya: dinamicheskie ryady: tablitsy «Obem i indeks fizicheskogo obema optovoi torgovli», «Obshchii obem roznichnoi torgovli».* URL: https://stat.gov.kz/ru/industries/economy/local-market/dynamic-tables/?period=year (accessed: 12.07.2026).

ЦИФРЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ САУДА ОБЪЕКТІЛЕРІНІҢ ЕСЕПТІК-БАҚЫЛАУ ТОПТАМАСЫ

А.У. Текенова[1]*, Г.И. Ислям[2], А.М. Даузова[1], А.С. Джондельбаева[3]

[1]Алматы гуманитарлы-экономикалық университеті, Алматы, Қазақстан
[2]Д. Серікбаев атындағы Шығыс Қазақстан техникалық университеті, Өскемен, Қазақстан
[3]Q University, Алматы, Қазақстан

Түйін. *Қазақстан Республикасындағы сауда объектілерінің нормативтік жіктелуі СТ РК 1754-2024 стандартымен бекітілген. Стандарт сауданың ұйымдастырушылық-құқықтық белгілерін қамтиды, алайда технологиялық ерекшеліктерді, кірісті қалыптастыру тәсілдерін және жекелеген форматтарға тән есептік тәуекелдерді ескермейді. Мақаланың мақсаты – бухгалтерлік есеп пен ішкі бақылау міндеттерін ескере отырып, сауда объектілерінің аналитикалық жүйелемесін әзірлеу. Зерттеуде Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілері, СТ РК 1754-2024 стандарты, Ұлттық статистика бюросының деректері, ғылыми жарияланымдар мен халықаралық дереккөздер пайдаланылды. Нормативтік құжаттарды талдау, топтау және салыстырмалы талдау әдістері қолданылды. Сауда объектілері бес топқа бөлінді: бөлшек, цифрлық, сериктестік, автоматтандырылған және көтерме-қоймалық. Әр топ үшін кірісті қалыптастыру ерекшеліктері, деректердің бұрмалану тәуекелдері және бақылау рәсімдері анықталды. Объектіні тиісті топқа жатқызудың кезеңдік алгоритмі ұсынылды, ол гибридті және омниканалды форматтарды да қамтиды. Авторлардың бағалауы бойынша, цифрлық объектілерде кірісті есепке алу 1Р және 3Р модельдеріне байланысты ерекшеленеді; бұл модельдер IFRS 15 бойынша принципал мен агент рөлдеріне сәйкес келеді. Бөлшек және автоматтандырылған форматтарда қолма-қол ақшаның жоғалу тәуекелі, ал көтерме-қоймалық сегментте ҚҚС қолдану және қойма қалдықтарының бұрмалану тәуекелдері басым. Ұсынылған жүйелеме тұжырымдамалық сипатта және әзірге эмпирикалық тексеруден өткен жоқ. Ол сауда ұйымдарындағы бухгалтерлік есеп пен ішкі бақылау міндеттерін саралау үшін пайдаланылуы мүмкін.*

Түйінді сөздер: *сауда объектілерінің жүйелемесі, сауданың цифрлық трансформациясы, бухгалтерлік есеп, ішкі бақылау, бөлшек сауда, көтерме сауда, есептік-бақылау тәуекелдері.*

ACCOUNTING AND CONTROL GROUPING OF TRADE OBJECTS UNDER DIGITAL TRANSFORMATION

A. Tekenova[1]*, G. Islyam[2], A. Dauzova[1], A. Jondelbayeva[3]

[1]Almaty Humanitarian and Economic University, Almaty, Kazakhstan
[2]D. Serikbayev East Kazakhstan Technical University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan
[3]Q University, Almaty, Kazakhstan

Summary. *The article addresses the gap between Kazakhstan's regulatory classification of trade objects (ST RK 1754-2024), which relies on organizational and legal features, and the needs of accounting and internal control. Drawing on regulatory analysis, official statistics for 2015–2025 and the principal–agent distinction in IFRS 15, the authors group trade objects into five categories: retail, digital, partnership, automated, and wholesale-warehouse. For each group, the paper describes how revenue is recognized, the main risks of data distortion and suitable control procedures, and offers a step-by-step algorithm for assigning an object to a group, including hybrid omnichannel formats. In the authors' assessment, revenue accounting is most complex for digital objects, where the 1P and 3P models correspond to the principal and agent roles; cash losses dominate in retail and automated formats, while VAT and inventory risks prevail in the wholesale-warehouse segment. The systematization is conceptual and has not yet been tested empirically. Accounting departments, internal auditors and external auditors can use it to tailor control procedures to the type of trade object.*

Keywords: *systematization of trade objects, digital transformation of trade, accounting, internal control, retail trade, wholesale trade, accounting and control risks.*

Информация об авторах:

Текенова Асель Узаковна* *– магистр экономических наук, Алматинский гуманитарно-экономический университет, Алматы, Казахстан, e-mail: a.t_13@mail.ru, ORCID ID: 0009-0003-8263-5834.*

Ислям Гульнара Ислямовна *– кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, Восточно-Казахстанский технический университет имени Д. Серикбаева, Усть-Каменогорск, Казахстан, e-mail: GDzhempeisova@edu.ektu.kz, ORCID ID: 0000-0002-7411-3302.*

Даузова Аида Мажидовна *– PhD, Алматинский гуманитарно-экономический университет, Алматы, Казахстан, e-mail: aida_dauzova@mail.ru, ORCID ID: 0000-0002-4457-6859.*

Джондельбаева Айгуль Сейтжановна *– кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, Q University, Алматы, Казахстан, e-mail: k_aygul@mail.ru, ORCID ID: 0000-0001-8308-4470.*

Авторлар туралы ақпарат:

Текенова Асель Узаковна* *– экономика ғылымдарының магистрі, Алматы гуманитарлы-экономикалық университеті, Алматы, Қазақстан, e-mail: a.t_13@mail.ru, ORCID ID: 0009-0003-8263-5834.*

Ислям Гульнара Ислямовна *– экономика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор, Д. Серікбаев атындағы Шығыс Қазақстан техникалық университеті, Өскемен, Қазақстан, e-mail: GDzhempeisova@edu.ektu.kz, ORCID ID: 0000-0002-7411-3302.*

Даузова Аида Мәжидқызы *– PhD, Алматы гуманитарлы-экономикалық университеті, Алматы, Қазақстан, e-mail: aida_dauzova@mail.ru, ORCID ID: 0000-0002-4457-6859.*

Джондельбаева Айгуль Сейтжановна *– экономика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор, Q University, Алматы, Қазақстан, e-mail: k_aygul@mail.ru, ORCID ID: 0000-0001-8308-4470.*

Information about the authors:

Tekenova Assel* *– Master of Economics, Almaty Humanitarian and Economic University, Almaty, Kazakhstan, e-mail: a.t_13@mail.ru, ORCID ID: 0009-0003-8263-5834.*

Islyam Gulnara *– Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, D. Serikbayev East Kazakhstan Technical University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan, e-mail: GDzhempeisova@edu.ektu.kz, ORCID ID: 0000-0002-7411-3302.*

Dauzova Aida Mazhidovna *– PhD, Almaty Humanitarian and Economic University, Almaty, Kazakhstan, e-mail: aida_dauzova@mail.ru, ORCID ID: 0000-0002-4457-6859.*

Jondelbayeva Aigul *– Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Q University, Almaty, Kazakhstan, e-mail: k_aygul@mail.ru, ORCID ID: 0000-0001-8308-4470.*

Получено: 12.07.2026
Принято к рассмотрению: 07.08.2026
Доступно онлайн: 30.09.2026