

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ
ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
Ш.УӘЛИХАНОВ АТЫНДАҒЫ КӨКШЕТАУ МЕМЛЕКЕТТІК
УНИВЕРСИТЕТІ**

**«ХІ студенттердің ғылым аптылығы» арналған
ғылыми-практикалық конференцияның
МАТЕРИАЛДАРЫ**

**МАТЕРИАЛЫ
научно-практической конференции, проводимой в рамках
«ХІНедели науки студентов»**

І том

Көкшетау - 2019

УДК 378.4
ББК 74.58
Н 42

Н 42 Материалы студенческой научно-практической конференции, проводимой в рамках «XI Недели науки студентов» – Кокшетау, 2019.- 108 с.

ISBN 978-601-261-437-4

Осы басылымға ХІ студенттердің ғылым аптылығы» арналған ғылыми-практикалық конференцияның материалдары енген. Материалдар ғылымның түрлі салаларындағы мәселелерді қамтиды студенттерге арналады.

В настоящее издание вошли материалы научно-практической конференции, проводимой в рамках «XI Недели науки студентов». Материалы отражают проблемы различных отраслей науки и предназначены для широкого круга студентов.

УДК 378.4
ББК 74.58

Редколлегия:

Председатель: Жаркинбеков Т.Н. – проректор Кокшетауского государственного университета им. Ш. Уалиханова, к.г.-м.н.

Члены редакционной коллегии: Шапауов А.К. к.филол.н., профессор; Абсалямов Х.К. к.т.н.; Исаков А.Ж., д.э.н., доцент; Муратбекова С.К., д.м.н., профессор; Бексеитова А.Т. к.и.н, и.о.профессора; Хамитова А.С. к.х.н., и.о. профессора; Исмагулова А.Е. к.фил.н.

ISBN 978-601-261-438-1-(1)
ISBN 978-601-261-437-4

©Кокшетауский государственный
университет им.Ш.Уалиханова, 2019

**С.САДУАҚАСОВ АТЫНДАҒЫ АГРАРЛЫ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ИНСТИТУТЫ
АГРАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ИМ. С.САДУАҚАСОВА**

**«АУЫЛШАРУАШЫЛЫҚ ҒЫЛЫМДАР» СЕКЦИЯСЫ
СЕКЦИЯ «СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО»**

ЗАЩИТА ДРЕВЕСИНЫ ОТ ВНЕШНИХ ВОЗДЕЙСТВИЙ

Абляев И.А.

Научный руководитель: Рахметова Ю.А., магистр агрономии, ст.преподаватель
Кокшетауский государственный университет им. Ш.Уалиханова, г.Кокшетау

Издавна человек защищал древесину от воздействия окружающей среды. Покрывал лакокрасочными материалами, пропитывал гидрофобными веществами, такими как креозот или парафин, или использовал антисептики.

Перечисленные вещества не имели химической связи с древесиной, поэтому их срок службы был ограничен, что и вызывает необходимость дополнительных усилий для восстановления защитного покрытия. В противном случае, при влажности 23% происходит развитие грибов, вызывающих разрушение древесины.

Однако в связи с токсичностью получаемых продуктов, с апреля 2004 года в Евросоюзе запрещено использование антисептиков, содержащих в своем составе соли тяжелых металлов, что вызвало поиск новых технологий для защиты древесины.

Профилактические меры против развития грибов основаны на создании влажности не превышающей 23%, которую обеспечивают различными приемами одним из которых является ацетилирование древесины уксусным ангидридом [2].

Начинают активно развиваться термические технологии обработки древесины, являющиеся альтернативой химической обработки и приводящие при этом к дополнительному существенному улучшению свойств древесины, что открывает новые области её применения. В странах Евросоюза также запрещено с 1 марта 2005 года применять в качестве упаковочного материала для отправки грузов древесину, не прошедшую термообработку.

В настоящий момент известно несколько фирм в разных странах, занимающихся термической модификацией древесины. Эти технологии возникли приблизительно 10 лет назад, практически одновременно в Финляндии, Франции, Канаде, Германии, России. Благодаря красивому внешнему виду и уникальным свойствам термообработанной древесины её можно использовать во многих областях, в том числе для внутренней отделки саун, для наружной обшивки строений, устройства полов, как паркетных, так и дощатых, изготовления мебели, лодок, музыкальных инструментов и т. п [3].

Известные технологии термической обработки древесины, опубликованные в печати, можно разделить на пять основных направлений:

- обработка древесины в воздушной среде при температуре 200-240 °С, в течении 24 часов. Эта самая первая технология термической обработки древесины была освоена в Финляндии в середине 90-х годов прошлого века, в настоящий момент в России работает завод по немецкой технологии фирмы Barket, который использует подобную технологию [3].
- термическая обработка древесины (метод Termowood, основанный в Финляндии и тиражированный в России), осуществляется в три основных этапа - на первом, в процессе нагревания древесины подается насыщенный водяной пар, одновременно повышающий и температуру, и давление. На втором этапе - производится сушка древесины и на последнем этапе - окончательное придание необходимых свойств древесине. Температура 185-212 °С, длительность обработки - около 24 часов. [3]

Сосна пропитанная исходным талловым	25,7	40,5	49,1	58,2	7,96	8,2	8,2	8,2	4,54	5,13	6,1	6,1
Сосна пропитанная димеризованным	11,6	15,8	19,6	23,6	3,6	4,2	4,8	5,8	3,1	3,9	4,2	4,9

Пропитка сырым талловым маслом несколько повысила водостойкость образцов при длительном испытании. Лучшими водостойкими свойствами обладают образцы древесины, пропитанные димеризованным талловым маслом. Но, учитывая, что поражение грибами древесины наступает при влажности около 23%, возникает необходимость дополнительной защиты древесины.

Учитывая, что карбоксильные группы высших жирных кислот димеризованного таллового масла вступают в реакцию только с гидроксильными группами лигнина, следующим этапом работы будет получение вместо карбоксильных - ангидридных групп в высших жирных кислотах таллового масла. Наличие этих групп позволит этерифицировать доступные гидроксильные группы углеводной части древесины, что будет способствовать повышению водостойкости и биостойкости древесины.

Литература:

1. Комаров А.В., Царев Г.И. Биологическое разнообразие, озеленение, лесопользование. Сборник материалов Международной научно-практической конференции молодых ученых, проходившей 11-12 ноября 2008 года в г. Санкт-Петербург. 205-208с.
2. Callum ASHill, Jin Heon Kwon, Mike D Hale, Graham A Ormondroyd, EdwardDSuttie, Nancy Howard «The Decay Resistance of Anhydride ModifiedWood» The Third European Conference onWood Modification, Cardiff, 15-16 October, 2007, page 33-41
3. [Http://www.termocube.ru](http://www.termocube.ru)
4. Царев Г.И., А.А. Леонович «Закономерности образования ДВП с использованием талловых продуктов» Известия Санкт - Петербургской лесотехнической академии выпуск №3 1995г. 171-172с.
5. Царев Г.И. Кинетические закономерности образования ДВП с участием талловых продуктов. Лесной Журнал, ИВУЗ, 2002 , № 2 стр.

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА КОСМЕТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ НА ОСНОВЕ ЖИВОТНЫХ ЖИРОВ

Алексеева Ирина

Научный руководитель: БулашеваА.И., к.в.н,доцент

Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова, г.Кокшетау

dimih.98@mail.ru

Современное косметическое средство — это сложнейшая композиция разнообразных ингредиентов. Для ее приготовления используют различное сырье природного или синтетического происхождения. Любое косметическое средство в своем составе может содержать: основу, биологически активные вещества (БАВ), эмульгаторы, консерванты и отдушки. Основой косметических средств являются в основном жиры животного происхождения и масла растительного происхождения, которые способствуют восстановлению липидного баланса в коже, обеспечивают защиту, повышают эластичность и удерживают влагу в коже.

Жиры и масла могут взаимодействовать с кожей двумя способами: растекаться по поверхности, пропитывая роговой слой, или могут смешиваться с липидами эпидермиса, проникая в более глубокие структуры.

Выбор основы всегда определяется задачей крема, но самым важным всегда является высокая степень очистки жира и насколько жировая основа по составу гомологична (родственна) кожному салу и липидам эпидермиса человека.

С химической точки зрения любой крем является эмульсией, т.е. системой, состоящей из двух или более несмешивающихся жидкостей. При этом, если одна из фаз представлена водой, спиртом или другими растворителями и составляет от 70 до 90%, то традиционно это считается эмульсией «масло в воде». Если же преобладающей фазой до 50% и более являются жироподобные композиции и масла, то такая эмульсия называется «вода в масле». Чем меньше размер капель в эмульсии (до 0,1—0,15), тем совершеннее для ее получения должно быть использовано специальное оборудование и высококачественное сырье [1; с.25].

Жировая основа в креме служит эмоментом (компонентом, смягчающим кожу), растворителем, энхансером (вектором для доставки БАВ в глубокие слои кожи) и работает как загуститель, позволяющий получить эмульсию любой вязкости.

Животные жиры – твердые легкоплавкие вещества легче воды (плотность 0,91–0,94 г/см³), плохо проводят тепло. Большинство растительных масел – жидкости, застывающие ниже 0° С (подсолнечное – от –16 до –19° С, оливковое – от –2 до –6° С и потому оно легко замерзает), но известны и твердые (кокосовое, пальмовое, пальмоядровое, масло какао). Кипят масла при атмосферном давлении лишь при высокой температуре (порядка 300° С) и при этом разлагаются; их можно перегонять только в вакууме. Поэтому с научной точки зрения выражение «жарить в кипящем масле» неверное: масло на сковороде не кипит, а «шипение» и разбрызгивание возникают при попадании воды из мясного или рыбного фарша в масло, нагретое выше 100° С. В случае перегрева на кухне появляется «чад», содержащий продукты термического разложения масла, в том числе акролеин [2; с.45].

Жиры и масла не растворимы в воде, а в присутствии поверхностно-активных веществ могут давать с ней эмульсию. Они хорошо растворяются в эфире, бензоле, хлороформе и других неполярных и малополярных органических растворителях (CCl₄, CHCl₃, CCl₂=CHCl и др.). Именно такими растворителями выводят жировые пятна в химчистке.

При хранении жиров возможно их прогоркание: под действием кислорода воздуха, света, микроорганизмов образуются свободные жирные кислоты и продукты их превращения, в том числе альдегиды и кетоны, с неприятным запахом и вкусом, вредные для организма. Во избежание этого процесса жиры хранят при низкой температуре в присутствии консервантов – чаще всего это поваренная соль.

Жиры животного происхождения содержат в своем составе больше насыщенных жирных кислот: лауриновую, миристиновую, пальмитиновую, стеариновую.

Наибольшее распространение получили следующие животные жиры: норковый (наиболее используемый ввиду высокой проникающей способности), свиной, гусиный, кашалотовый, жиры тресковых рыб, барсучье сало, куриное и черепаховое масла, жир, эму (натуральный эмомент с бактерицидными свойствами, гипоаллергенен) [3; с.112].

В косметике используют животные, растительные и минеральные жиры. Это могут быть самые разнообразные вещества: пчелиный воск, спермацет, масло какао, ланолин, масла растительного происхождения — оливковое, кукурузное, соевое; косточковые масла — персиковое, абрикосовое, миндальное, сливовое; производные кашалотового жира, касторовое масло, стеарин, глицерин, цетиолан и другие. Растительные масла неплохо питают кожу. Полезными считаются и косточковые масла.



Животные жиры -- это продукты, которые получают из жировых тканей некоторых животных, птиц, рыб, морских млекопитающих. Они делятся на две группы: жиры наземных теплокровных животных и птиц и жиры морских млекопитающих и рыб. Жиры наземных животных имеют твердую консистенцию, жиры морских млекопитающих и рыб - жидкую. Все жиры смолянисты, на бумаге дают жирные пятна. В воде не растворимы, растворяются в органических растворителях, хлороформе, бензине и т.д. С водой образуют эмульсии, плохие проводники теплоты. На коже образуют защитный слой, защищающий эпидермис от потери кожного сала, холода, ветра, вредных воздействий окружающей среды.

Свойства жиров зависят от состава жирных кислот. Жирные кислоты бывают насыщенными и ненасыщенными (в зависимости от наличия двойных связей). Из жирных кислот насыщенного ряда используют стеариновую, пальмитиновую, миристиновую кислоты. Они имеют сродство с кожным салом, обладают хорошими структурообразующими свойствами. Из жирных кислот ненасыщенного ряда используют олеиновую, линолевую, линоленовую кислоты. Если в пищевом рационе они отсутствуют, кожа начинает краснеть, шелушиться. Некоторые из них не могут синтезироваться в организме (линолевая, альфа-линолевая). Животные жиры не содержат в своем составе антиоксиданты (например, токоферон). Различные жиры животного происхождения применяются в мыловаренном производстве, выполняют роль основы в жировых кремах. Так как животные жиры содержат в своем составе в основном насыщенные жирные кислоты, они считаются тяжелыми для кожи -- могут вызвать окклюзию (предотвращение испарения воды), что блокирует синтез эпидермальных липидов. Их применение оправдано в качестве дополнительной смазки кожи в холодное, ветреное время года для предотвращения испарения воды [3;121].

Жир тамовый получают переработкой низких сортов говяжьего, овечьего жира, барсучьего сала. Вещество белого цвета, без запаха. Содержит олеиновую, пальмитиновую, стеариновую кислоты. Применяется для производства мыла, кремов для бритья и др. Использование в косметическом производстве ограничено из-за раздражающего, комедогенного действия (образование черных точек на коже) [4; с.25].

Масло черепахи получают из жировой ткани гигантских черепах. Состав его полностью не изучен. Рекомендуются для ухода за увядающей кожей.

Рыбий жир получают из печени тресковых рыб и подкожного сала китов. Прозрачная маслянистая жидкость с характерным запахом. В косметике ценится как источник витаминов А, D, но мало применяется из-за запаха.



Кашалотовый жир получают вытапливанием жировых тканей кашалота. Содержит 30 % собственно жира и до 70 % воска. При омылении кашалотового саломаса щелочами выделяется спермацет. Кашалотовый саломас получают гидрированием кашалотового жира. Содержит воски, холестерин и др. Применяется для приготовления жировых кремов, мазей. При омылении щелочами выделяет спермацет. Спермацет получают вымораживанием маслянистой массы из черепа и других частей кашалота, а также гидрированием кашалотового саломаса.

Яичное масло получают из яичного желтка. Содержит в составе жирорастворимые витамины, фотоллипиды. Выполняет функцию эмульгатора, смягчителя. Уменьшает сухость волос и кожи.

Молочная сыворотка содержит вещества белковой природы (лактоальбумины, лактоглобулины), аминокислоты, ферменты (лизоцим, лактоферрин), витамины В, С, благоприятно влияет на структуру поврежденных волос. Применяется в шампунях, кондиционерах, регенерирующих кремах.

Ланолин - шерстяной жир. Относится к животным воскам. Получают из овечьей шерсти при ее мытье. Сырой ланолин имеет желто-коричневый цвет, очищенный - светло-желтый. Мягкое, густое, вязкое вещество, плавится при температуре 40 °С, имеет резкий запах жиротона. Содержит холестерин, воски, жирные кислоты, жирные спирты. Обладает высокой водоудерживающей способностью. Связывает в виде эмульсии до 3--4 объемов воды. Повышает вязкость кремов. Хорошо смягчает кожу. Может вызывать аллергические реакции, особенно у детей (связано с гидролизом и с примесями при переработке), провоцировать комедоны; из-за резкого запаха, липкости, темного цвета ввод в косметику ограничен. Жидкие ланолины входят в средства для ухода за волосами, в состав детской и декоративной косметики. Производные ланолина - гидролин, криолин, терлан, оксиэтилированный ланолин.



По своей химической природе жиры представляют собой смеси эфиров (глицеридов), образованные трехатомным спиртом (глицерином) и различными высшими жирными кислотами. При сильном нагревании (250 --300 °С) жиры разрушаются с образованием жирных кислот и смолообразных продуктов. При хранении вследствие гидролиза под действием фермента липазы расщепляются на глицерин и жирные кислоты. Ненасыщенные жирные кислоты под действием кислорода воздуха окисляются и дают ряд летучих, неприятно пахнущих продуктов с горьким вкусом. Этот процесс называется «прогорканием жира» [5; с.56].

Известны случаи, когда они служили причиной воспалительных процессов. Поэтому были созданы полусинтетические (саломасы, твердое касторовое масло) и синтетические жиры (изопропилмиристат, изопропилпальмитат, изопропиллауринат и др.). Их вводят в состав косметических средств, если присутствие натуральных жиров нежелательно. Широко используется в косметике минеральное масло. Правда, в последнее время появился ряд публикаций о его не очень благотворном влиянии на кожу. Нанесенное на кожу, масло образует тонкую водонепроницаемую пленку, которая задерживает выделяемые клетками токсические вещества и не дает коже дышать. Минеральное масло само по себе может вызвать аллергическую реакцию, кроме того, оно мешает усвоению витаминов А, Е и D.

Таким образом, жировые средства долго сохраняются на поверхности кожи, хорошо предохраняют кожу от испарения влаги, но не способны восполнить ее нехватку. Считается допустимым применение кремов на жировой основе для проблемной сухой кожи и только как временное средство.

Литература:

1. Кустова С.Д. Справочник по эфирным маслам. М., 1978 25 с.
2. Белькевич П.И., Голованов Н.Г. Воск и его технические аналоги. 1980. 74 с.
3. Тютюнников Б.Н., Бухштаб З.И., Гладкий Ф.Ф. Химия жиров. М., Колос, 1992. 174с.
4. Шиллер Г. Г., Справочник технолога молочного производства технология и рецептуры – Санкт-Петербург ГИОРД, 2003 г. 28 с.
5. Виламо Х. Косметическая химия. -М., 1990. 56 с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ТКАНЕВЫХ ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ПРОДУКТИВНОСТИ ЖИВОТНОВОДСТВА

Кармалинский Д.

Научный руководитель: Булашева А.И., к.в.н, доцент

Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова, г.Кокшетау

dimih.98@mail.ru

В условиях промышленного ведения животноводства большое значение приобретает вопрос повышения общей резистентности организма животных путем применения неспецифических стимулирующих препаратов и методов физиотерапии, которые по направленности действия относятся к стимулирующей и патогенетической терапии.

Наиболее часто применяются ткани животного происхождения (как гомогенно, так и гетерогенно) кожа, печень, селезенка, надпочечники, сальник, мышцы, кости, плацента, эмбриональная ткань, матка, яичники, лимфатические узлы, щитовидная железа, зубная железа, кровь, брюшины, роговицы, а также ткани, содержащие значительное количество гиалуронидазы, - стекловидное тело, хрусталик, семенники, рубцовую ткань и др.

М.П. Тушновым создана и разработана теория тканевых препаратов-гистоллизатов. Гистоллизаты - органотерапевтические препараты, действующим началом которых являются продукты распада белков, тканей и обмена клеток, обладающие видовой и тканевой специфичностью отдельных органов.

М.П. Тушнов рекомендовал органотерапевтические препараты - лизаты в качестве стимулятора, повышающий продуктивность сельскохозяйственных животных.

М.П. Тушнов разработал методы приготовления гистоллизата, под влиянием которых при различных факторах (аутолиза, гидролиза, ферментализа) получают продукты распада, близкие по химическому составу, но различные по специфическому действию на организм в зависимости от исходного материала для расщепления. Изучалась

специфичность действия лизатов на различные ткани. Таким образом, было выявлено, что маммолизаты повышают лактационную деятельность, миолизат благотворно действует на качество мяса, овариолизаты увеличивают яйценоскость птиц. Применение лизатов повышает привесы животных на 19 - 23%, влияет на откорм и на молочную продуктивность [1; с.59].

Тканевая терапия свое дальнейшее развитие получила в исследованиях В.П. Филатова (1933), заложившего основы современной тканевой терапии и дал ей новое направление. Она отличается от концепции М.П. Тушнова. Лечебное действие тканевых препаратов, приготовленных по В.П. Филатову, оказывают вещества, вырабатываемые живыми клетками в процессе жизнедеятельности их в крайне неблагоприятных условиях. По В.П. Филатову основные положения образования и свойств тканевых препаратов состоят в том, что отделенные от организма, растительные или животные ткани, находясь в неблагоприятных условиях, затрудняющих жизнь, но в стабильных уровнях норм реакции, подвергаются биохимической перестройке. В результате, в тканях образуются вещества, названные В.П. Филатовым биогенными стимуляторами. Вещества, стимулирующие биохимические процессы в тканях и способствующие сохранению их жизни в неблагоприятных условиях. При этом, биогенные стимуляторы, введенные в какой-либо другой организм, усиливают обмен веществ, повышают энергетические процессы и жизненные функции организма, увеличивают его сопротивляемость к болезнетворным факторам и регенеративные свойства. Биогенные стимуляторы не специфичны ни в видовом, ни в гистологическом отношении. Более того, биогенные стимуляторы и растительного и животного происхождения действуют на ткани и организм как животного, так и человека.

Механизм действия биогенных стимуляторов изучались В.В. Ковальским, А.В. Благовещенским, Л.И. Палладиной, В.Н. Кефер и др.

Характеризуя действие тканевых препаратов, применяемых в виде подсадки или путем парэнтерального введения, М.В. Плахотин и П.Ф. Симбирцев (1959), дают высокую оценку их действию, оказывающему стимулирующее влияние на функции животного организма, а именно, секреторную и моторную деятельность желудочно-кишечного тракта, обмен веществ, сосудисто-сердечную деятельность, дыхание и показатели крови. Повышает эффективность откорма и улучшается качество мяса. Отмечено, что в здоровом организме тканевые препараты повышают устойчивость к неблагоприятным факторам, в том числе и к инфекционным заболеваниям. Наряду с лечебным эффектом тканевые препараты оказывают стимулирующее действие на продуктивность животных, повышая усвояемость кормов и увеличивая привесы [2; с.16].

Биогенные стимуляторы, содержащиеся в тканевых препаратах, оказывают благоприятное влияние на гемопоэз, И.А. Калашник (1960) указывает, что повышается у сельскохозяйственных животных содержание гемоглобина в крови, эритроцитов, лейкоцитов, активизируется содержание каталазы и регулируется кислотно-щелочное равновесие.

На ряду с препаратами животного происхождения, для тканевой терапии и стимулирования откорма животных применяются препараты из растительных тканей - подорожника, алоэ, морковной ботвы и другие.

Данные И.Е. Мозгова, А.М. Маханько, Н.А. Кривоманкина, Д.И. Липецкого и др. показывают эффективное применение панкреатитоксической сыворотки (ПЦТС) при выращивании и откорме поросят.

Хорошим стимулятором роста и развития животных является лечебная сыворотка Н.Г. Беленького (ЛСБ), а также для ускорения роста животных Н.Г. Беленьким предложен белковый препарат - растин, состоящий из ЛСБ и ростовых веществ, выделяемых из эмбриональной ткани сельскохозяйственных животных (К.М. Солнцев, В.А. Сапунов, Ф.И. Салтыков, 1963).

Широкое распространение получили ацидофильные препараты - ацидофильно-бульонная культура (АБК) и пропионово-ацидофильная культура (ПАБК), которые применяются для повышения резистентности организма, предупреждения желудочно-кишечных заболеваний и для стимуляции роста. Результативность применения ПАБК в животноводстве как средства увеличения мяса, отмечали А.Н. Матвеев и Н. Гусев (1959), указывая на положительное влияние ее на приплод. Скармливая ПАБК с кормом супоросных маток за 30 дней до опроса 3 раза в день по 50 мл, а затем в такой же дозе на протяжении 5 дней после опороса. В результате родились здоровые поросята у подопытных маток, имеющие более высокий живой вес, чем поросята у маток контрольной группы (К.М. Солнцев, В.А. Сапунов, Ф.И. Салтыков, 1963).

Из большого ассортимента биологически активных веществ в свиноводстве широко применяют кормовые антибиотики и пробиотики, которые действуют на микрофлору пищеварительного тракта и обмен веществ, благодаря чему улучшаются процессы расщепления и усвоения питательных веществ кормов [3; с.36].

Однако, в последнее время все чаще ставится вопрос о необходимости отказа от применения антибиотиков в качестве стимуляторов роста и замены их другими препаратами. Известно, что широкое применение антибиотиков приводит к значительному нарушению микробных систем в пищеварительном тракте, возникновению дисбактериозов и накоплению остаточных количеств в тканях и органах животных.

Напротив, пробиотики безопасны для людей, потребляющих животноводческую продукцию. Использование пробиотиков нормализует качественный и количественный состав кишечной микрофлоры и стимулируют продуктивность сельскохозяйственных животных (Л.Н. Гашко, Е.А. Ефименко, Л.Ф. Соколова, 1999).

Влияние препарата ХКМ-300 на продуктивность свиней изучали Г. Григорян, Н. Гегамян, Н. Новикова, Д. Дедикин, Р. Нитц (2001).

Эффективность включения в состав комбикорма добавки полизона для свиней на контрольном откорме изучали В.Н.Константинов,Н.А. Солдатенков,А.К.Овчинников (2004) [4;с.18]. Было отмечено, что добавка полизона в составе комбикорма увеличило у подсвинков среднесуточный прирост по сравнению с контрольной группой, что способствовало снижению у них расхода кормов. Также были изучены качество туш: по сравнению с контрольной группой, длина туши у свиней опытной группы была на 4 см больше, а толщина шпика, наоборот, у свиней контрольной группы была на 2,7 мм больше, чем у свиней опытной группы. Однако, достоверной разницы по площади "мышечного глазка" у свиней контрольной и опытной группы не установлено. При рассмотрении морфологического состава туш животных, выявили наибольший выход мяса свиней опытной группы, тем самым было отмечено их превосходство над аналогами I группы на 9,3 % при одинаковом выходе сала и костей.

Изучением действия новых тканевых стимуляторов БАЯМ (на основе куриного яйца) и СТЭМБ (на основе эмбриона куриного яйца) на рост, развитие и сохранность поросят на доращивании занимались В. Погодаев, О. Пономарев, А. Погодаев (2004).

По данным результатов исследований отмечено, что поросята подопытных групп имели различную интенсивность роста. Контроль интенсивности роста, проведенный в 3-месячном возрасте животных, показал, что поросята II и III групп, которым вводили СТЭМБ, имели более высокую живую массу. Такая же закономерность сохранилась и по достижению животными 4-месячного возраста. Животные опытных групп, которым вводился препарат БАЯМ, превосходили своих аналогов контрольной группы.

Таким образом, использование тканевых препаратов СТЭМБ и БАЯМ способствует повышению роста и развития поросят-отъемышей. Наиболее эффективным является СТЭМБ, который рекомендуется использовать путем трехкратного подкожного введения через каждые 7 дней в возрасте молодняка 60, 67 и 74 дня в дозе 0,1 мл на 1 кг живой массы.

С.И. Горбунов, М.Г. Чабаев, А.А. Асташов (2004) в своих опытах изучали действие кормовой добавки лактобел и БАВ «Мидиум» на поросят-отъемышей[5; с.24].

Использование стимуляторов роста в животноводстве, в настоящее время приобретает более широкое распространение. Однако, на сегодняшний день остается не до конца изученной проблема применения стимуляторов роста в животноводстве. Применение ростостимулирующих препаратов, по данным зоотехнических, ветеринарных и экономических результатов, позволяет приблизиться к европейским стандартам качества продуктов животного происхождения. Поэтому необходимо продолжить изучение данной проблемы.

Литература:

1. ZiaS., AiviS.N.,CullorJ. Role of eicosanoids, histamine, and serotonin in the pathogenesis of *Klebsiella pneumoniae* – induced bovine mastitis. *Am.J. Veter. Res.*, 2001. T.48. N2. P.57-61.
2. Гашко Л.Н., Ефименко Е.А., Соколова Л.Ф. Биологически активные вещества в кормлении свиней // Зоотехния. - 2007. - №7. - с15-16.
3. Кислюк С.М., Миронов А.Г., Малов С.В. Целлобактерин в свиноводстве: опыт применения на отъеме и дорастивании // Сельскохозяйственные вести. - 2003. - №4. - с.36.
4. Константинов В., Солдатенков Н., Овчинников А. Эффективность применения полизона при откорме свиней // Свиноводство. - 2004. - №4. - с.18 - 20.
5. Старолвойтова Н.П. Влияние биологически активной кормовой добавки "Мидиум" на продуктивность, обмен веществ и резистентность организма молодняка свиней. Автореф. дис...канд. с. - х. наук. - Москва. - 2004, - 24с.

ОРМАН ЖОЛДАРЫН ҚОРҒАУ ЖҮЙЕЛЕРІН ҚҰРУ

Досымханов М.

Ғылыми жетекшісі: Сыздыкова Г.Т., оқытушы, магистр

Ш. Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.

sgauhar84@mail.ru

Жол бойындағы орман жолдарының мақсаты: біріншіден, қоршаған ортаны антропогендік факторлардан қорғайды, бұл адам ағзасына, орман өсімдіктеріне және қоршаған ортаға зиян келтіретін ауаның, жердің және судың химиялық сипаттамаларының жағымсыз өзгеруіне әкеп соғатын қозғалыс ағынының қарқындылығын арттырады. жолдарда өте жиі егілген астық. Сондықтан қорғаныштық орман белдеуі жолдарда және олардың жанында экологиялық жағдайды жақсартатын сүзгі болып табылады. Автомобиль жолдарындағы ормандарды қорғаудың белдіктерінің екінші мақсаты оларды қар мен қармен күресудің экономикалық және сенімді құралы ретінде кеңінен қолдану болып табылады.

Солтүстік Қазақстандағы осы топырақ-климаттық жағдайларға қатысты агротехникалық шаралар кешені бойынша ұсыныс беру, кейіннен жоба бойынша жасалынған орман белдеулерін қармен күресудің экономикалық құралы болуға, қыста автокөлік жолдарының үздіксіз жұмысын қамтамасыз етуге және ұсынылған аумақтағы экологиялық жағдайды жақсартуға мүмкіндік береді.

Қазіргі уақытта жол бойындағы қорғаныштық орман белдеуін құру жылдамдығы жол желісінің өсу қарқынынан артта қалып отыр. Орнында ешқандай қорғаныш орман белдіктері жоқ. Әдебиетте ластаудың автокөлік шығарындыларына әсері туралы өте аз мәліметтер бар. Сондықтан ұсынылған жоба бойынша құрылған орман белдеуі ластаудың автокөлік шығарындыларына және орман екепелерінің динамикасына рекультивтік әсерге әсерін ғылыми зерттеу ретінде қызмет етуі мүмкін. Өртүрлі ағаш түрлерінің плантацияларын

шанды сіңіретін және шуды қорғайтын қабілетін анықтауға болады. Кейіннен ұсынылатын тұқымдар бойынша Солтүстік Қазақстанның қорғаныс белдеулерін жасау бойынша ұсыныстар жазуға көмектеседі. Ұсыныстар Солтүстік Қазақстан жолдары бойындағы көгалдандыруды жобалау мен өсіруге тартылған инженерлер мен техниктерге үлкен көмек көрсетеді.

Қорғаныш орман екпелері жасанды түрде табиғи және антропогендік факторлардан қорғайтын орман екпелерін құрайды. Олар дала, орманды дала және жартылай шөлді аймақтарда отырғызу немесе егу арқылы жасалады. Ауылшаруашылық жерлерін, елді мекендерді және жолдарды қорғау үшін отырғызылған орман екпелері. Жолдарды қардан қорғайтын жол бойындағы қорғаныш орман екпелері жолдың 20-80 м-ге (тасымалданатын қардың көлеміне байланысты) бір-екі тар жолмен 4-6 жолақты жолақтардан тұрады. Негізгі жолдар бойында жол бойындағы орман белдеуі 4-5 метр қашықтықта орналасады. Өсімдіктерді пайдалану желді қорғау тиімділігін 1,5 еседен астам арттырады, ал қардың бөлінуі тақ [1,2].

Олар сондай-ақ экологиялық, санитарлық-гигиеналық және рекреациялық маңызға ие. Қорғаныштық орман екпелерінде орасан зор рөл атқарады, ол желді, қарды тұндыруға, топырақтың ылғалына әсер етеде. Таңдалған конструкциялардың әрқайсысы желдің жылдамдығына және желдің ағынының қозғалысына әртүрлі әсер етеді. Қорғаныштық орман белдеуінің әсер ету ауқымы стендтің биіктігіне (h) байланысты өлшенеді. Таспалар ауаның жер асты қабатындағы желдің жылдамдығын төмендетеді. Олар желдің басым бағытына перпендикуляр орналасқан жағдайда, ең үлкен желге жол бермейді. Бұл жағдайда орманның қорғаныш факторы 1 [8] тең. Желдің бағытын перпендикуляр жолдан 30% -ға дейін ауытқу орман белдеуінің желдің қорғаныс әсерін айтарлықтай төмендетпейді. Орман белдеуінің аэродинамикалық қасиеттері жылдамдығын төмендетуге, құрылысты өзгертуге және ауа ағынының бағытын өзгертуге қызмет етеді. Орман жолақтарының биіктігі мен құрылысы олардың аэродинамикалық тиімділігін анықтайды, бұл жолдың алдында және одан тыс жерде «желдің көлеңкеі» қалыптасуымен байланысты. Жел жылдамдығын 10% -ға төмендету тиімді деп саналады. Конструкциялардың үш түрі бар: тазартылған, нәзік, тығыз.

Жел өтулі конструкция плантациялар - бұл шөміштердің арасындағы үлкен айырмашылықтар, бұл бағаналардың 60% -дан астамын құрайды, түйірлерде - 10% -ға дейін.

Ажурлы конструкция профильдегі барлық бос орындардан тұрады - 15-35%.

Кесілген экран түріне байланысты жұмыс істейді. Жел ағыны орман екпелерінен өтіп, жылдамдығын азайтады және азайтады.

Тығыз конструкция автожолдар үшін өте ыңғайлы. Ұзындығы 10% -дан аспайтын бойлық профиль бойынша тазалығы бар. Ересек мемлекетіндегі тығыз құрылыстың жанындағы сызықтар дерлік (10% -ға дейін) бос емес. Жел мұндай жолақтар арқылы еніп кетпейді, бірақ олардың үстінен өтіп, түбінде тыныштық аймағын құрады. Жолақтың қашықтығы ұлғайған сайын, жел жылдамдығы тез артады.

Жол бойында қорғалған орман екпелері жолды қар мен құмнан қорғайды, желдің жылдамдығын төмендетеді, тік беткейлерді түзеді және беткейлерді жуады. Қорғаныш орман екпелеріндегі ағаш және бұта түрлерінің таңдалған құрамы мен таралуы біз таңдаған аймақта болған температуралық ауытқуларға төзімді болуы керек, өйткені Солтүстік Қазақстан климаты күрт континентальды. Сондай-ақ таңдалған тұқымдар сіздің таңдалған дизайныңыздың рөлін орындайды (тығыз). Негізгі қорғаныш функциясын орман алқабын қалыптастыратын негізгі орманшылық түрлерінің ағаштары - өсімдік жамылғысының үстіңгі қабаты қабылдайды. Өсіп келе жатқан ағаш өсімдіктері өсімдіктің тік профилін жасайды және негізгі түрлердің өсуін жақсартуға көмектеседі. Бұталар қорғайтын рөл атқарады, қарды жинауға көмектеседі. Таңдалған аймақ үшін ағаштар мен бұталардың оңтайлы құрамы.

Қорғаныштық орман екпелерінің жүйесі экологиялық және биологиялық жағдайды тұрақтандыратын қоршаған ортаға көпфункционалды әсер етуде үлкен рөл атқарады [3].

Автомобиль жолы бойындағы қорғаныш орман екпелері жасанды түрде қолайсыз табиғи (қардан тайғақ) және антропогендік факторлардан қорғайтын орман дақылдары болып табылады. км құрайды. Жоба сайтында келгенге дейін орындалады және дизайн пайдаланылатын болады деректерді жинау саласындағы жалғасуда дайындық жұмыстарын көрсетеді. Бұл зерттеу топырақ жағдайлары (деректер, ағаш өсімдіктердің іріктеу және саласындағы шеңберінде бір-біріне қатысты ағаш жолақтарды орналастыру үшін қажет), зерттеу саласы снегореноса (Қар азайту), климаттық жағдайлар (температура, салыстырмалы ылғалдылығы, жауын-шашынсыз, және өсіп келе жатқан кезеңнің ұзындығы), бедер (белбеулер бағытын және орман белбеу арасындағы қашықтықты әсер).

Бұл көгалдандыру жолдар бойымен жол бойында қардан тазартылады. Көгалдандырудың бұл түрі бірнеше топтар түрінде қолданылады. Өз әрекеттерімен қардың жамылғысы кедергі болып табылады, оның ішінде желдің жылдамдығы азайып, қар жауып қалады.

Қажетті деректерді алғаннан кейін:

1. Топырақ - кәдімгі жоңышқа пішінді
2. Басым желдер оңтүстік-батысқа қарай орналасқан
3. Климаттық жағдайлар - күрт континенталды климат, ылғалдың айтарлықтай тапшылығы, қатты және ұзақ қыста, қатты желдер және күндізгі температурадағы күрт өзгерістермен сипатталады

4. Рельеф - жер беті - бұл өрістерге аздап бейімділігі бар деңгей

5. Қарды тасымалдау көлемі - 100 м3 дейін.

қардың көлемін ескере отырып, қардың қорғаныш орман стендтерінің типтік схемасы тандалды. Менің жобамдағы жолдағы қорғаныштық орман белдіктер - алты жолды. Олар келесі жыныстардан тұрады: шегіршін, 2-қатар кәдімгі қарағай, тағы да шегіршін, донгелек жапырақты ирга, сары қарақат. Өсімдіктерді алты жолға орналастыру. 3,5x1 қондыру схемасы. Құрылыс тығыз. Қону жолдары - Жеке. Тұқым мен орналасуын іріктеу топырақ-климаттық жағдайлар мен қардың көлемін ескере отырып жүргізілді.

Отырғызу схемасы:

ДН - 3,5 – ДВ – 3,5 – ДВ – 3,5 – ДН – 3,5 – КВ – 3,5 - КН = ені 17,5м

Жолда бұталы өсімдіктер мен ағаштардың арасындағы қашықтық 1 м құрайды.

Әдебиеттер:

1. Атрохин А.Г. Лесоводство и дендрология / А.Г. Атрохин – М.: Лесная промышленность, 1982. – 214 б.
2. Булыгин Н.Е. Дендрология / Н.Е. Булыгин – М.: Агропромиздат, 1982. – 451 б.
3. Обезинская Э.В., Телегина О.С., Бектемиров А.А. Рекомендации по усовершенствованию способов и технологий формирования озеленительных насаждений на условно лесопригодных почвах зеленой зоны города Астаны. Кокшетау. 2013. - 44 с.

ӨРТ ҚАУІПСІЗДІГІН АЛДЫН-АЛУ ІС ШАРАЛАР

Каирденова М.

Ғылыми жетекшісі: Сыздыкова Г.Т., аға оқытушы, магистр

Ш. Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.

sgauhar84@mail.ru

Біздің еліміздің табиғи ресурстарының арасында орман алғашқы орындардың бірін алады. Халық шаруашылығы мен адам өмірінде оның маңыздылығы жан- жақты әрі ерекше.

Халық шаруашылығында ағаш өнімдері мен оның өңделген өнімдерін қажет етпейтін бірде бір сала жоқ. Ғылым мен техниканың дамуымен орман өнімдерін пайдаланудың жаңа

мүмкіндіктері ашылды: өндіріс және құрылыс, темір жол көлігі мен машина жасау, кеме жасау және т.б. Қазіргі кезде жұқа тақтай, ДВП, құрылыс жұмысында ағашты толығымен ауыстыратын және жиһаз өндірісінде үлкен рөл атқарады. Орманда қолайсыз пайдалану өнеркәсіптік шикізат, дәрілік өсімдіктер, саңырауқұлақтар, жидектер және басқа да өнімдер береді. Орман климатқа және қоршаған ортаға оң әсерін беріп, үлкен санитарлы-гигиениалық және эстетикалық құндылықты, табиғатты қорғауда үлкен рөл атқарады.

Орман сүзгі секілді шаң мен түрлі аэрозольдардан ауаны тазартады, адам денсаулығына теріс әсер ететін теріс иондарды, көмірқышқыл газын пайдалы ауаға айналдырып, оттегі патогенді микробтарды болдырмауға ықпал ететін ауа қорын толықтыратын ұшпа заттар бөледі. Елді мекендердің айналасында орналасқан ормандар, демалысқа жақсы орын болып табылады.

Орман жабайы аңдар мен құстардың өмір сүретін жері болып табылады. Орман өсімдіктері көптеген аңдар мен құстардың қоректік жері қызметін атқарады, әсіресе қысқы уақытта.

Қоршаған орта, орман және ауыл шаруашылығы үшін орман жәндіктері, құстардың, жарғанат, үкі, құмырсқалардың маңызы зор болып табылады.

Орман екпелері қар құрсауынан темір жол және автомобиль жолдары үшін сенімді және ұзақ сақталатын қорғау болып табылады.

Орман дақылдары жасанды орман өсірудің теориясы мен практикасы туралы мәселелерді пән ретінде қарастырады. Орман дақылдарының теориялық негізіне-ормантану, немесе орман туралы ілім және қоршаған ортаны қорғау, біздің елімізде кеңінен дамуда.

Орманды жасанды өсіру үшін, оның құрылым ерекшеліктерін, табиғи ормандардың пайда болуы мен дамуының заңдылықтарын білу қажет.

Ағаш өсімдіктерін өсіру ежелгі заманнан бері адамзатқа белгілі, бірақ олардың құрылымдық ерекшеліктері мен өсімдік өмірін зерттеу және ашып көрсету, биологиялық ғылым мен орман өсіру техникалық процесінің дамуы үлкен экономикалық әсер береді, өсіру технологиялары мен әдістері дамуда.

Орман дақылдарын жобалау және құру ботаника және өсімдіктер физиологиясы ғылымы аумағында, топырақтану және метеорология, ормантану, механикаландыру және тағы басқа салаларда талданған.

Ормандарда басқару қызметі олардың табиғатты қорғау қасиеттерін арттыру үшін бағытталуы тиіс. Ормандар мен қоршаған ортаның жағдайы, сондай-ақ олардың сақталуы және қалпына келтірілуі ауданның экологиялық жағдайына ғана емес сонымен қатар қоғамның денсаулық жағдайының көрсеткіші болып табылады.

Азаматтар орман өртің байқап қалған жағдайда бұл жайында мемлекеттік орман иеленушінің орман шаруа-шылығы қызметкерлеріне, өртке қарсы мемлекеттік қызмет орнына, жергілікті атқарушы органдарға хабар-лайды және оны сөндіруге шаралар қолданады.

Жергілікті атқарушы орган бекіткен жеке және заңды тұлғаларды, сондай-ақ өртке қарсы техниканы, орман өрттерін сөндіру жөніндегі көлік және басқа құрал-дарды тарту жөніндегі іс-шаралар жоспарына сәйкес жеке және заңды тұлғалар мемлекеттік орман иеленушінің талап ету бойынша жұмысшылар мен техникалық құрал-дарды орман өрттерін сөндіруге жібереді.

Орман мекемесінің, ерекше қорғалатын табиғи аумақтың басшысы өрт туралы хабар алған соң оны сөндіру үшін шаралар, соның ішінде өрт шыққан аумақ бекітіп берілген өрт сөндіру-химиялық станцияның күшімен шаралар қолданады.

Өрт туралы хабар түскен жағдайда орман күзеті мекемесі мен ерекше қорғалатын табиғи аумақтың өртке қарсы қызметінің басшысы:

- 1) команданы өртке дереу аттанып кетуге әзірлеу жөнінде шаралар қолданады;
- 2) орман мекемесінің басшысынан немесе орман-шыдан (бағыныстылығына қарай) нұсқаулар алады;
- 3) команданың немесе жеке бригаданың өртке аттанып кетуі туралы шешім

қабылдайды.

Орманшылық аумағында бір мезгілде бірнеше өрт шыға қалған жағдайда немесе өртті тез сөндіру үшін бір өрт сөндіру-химиялық станцияның күші жетіспеген жағдайда орманшы көрші орманшылықтардың 2 типті өрт сөндіру-химиялық станциясының немесе I типті станциясының күштері мен құралдарын өрт сөндіруге жіберу үшін бұл жайында орман мекемесінің басшысына хабар-лайды.

Орман мекемесінде, ерекше қорғалатын табиғи аумақта пайда болған өрттерді тез сөндіруге күштер мен құралдар жетіспеген жағдайда және өрттердің кең ал-қаптарға таралып кету қатері төнгенде орман мекемесінің, ерекше қорғалатын табиғи аумақтың басшысы бұл туралы жергілікті атқарушы органдарға, өртке қарсы мемлекеттік қызмет орнына хабарлайды және бекітілген Орман өрттерін сөндіру жөніндегі жоспарға сәйкес жергілікті ұйымдардың күштері мен техникалық құралдарын, халықты өрт сөндіруге тарту жөнінде шаралар қолданады. Егер өрттер дүлей күш апаты сипатына ие болса, орман мекемесінің басшысы авариялық-құтқару қызметтерінің күштері мен құралдарын өрт сөндіруге тарту жөнінде шаралар қолданады.

Орман мекемесі мен ерекше қорғалатын табиғи аумақтар жеріндегі орман өрттерін сөндіруге жалпы басшылық орман мекемесі мен ерекше қорғалатын табиғи аумақтардың басшысына жүктеледі.

Жердегі күзет аудандарындағы әрбір орман өртін сөндіру жөніндегі жұмыстарға тікелей басшылық жасауды орманшылық аумағында орманшы немесе орман күзеті мекемесі мен ерекше қорғалатын табиғи аумақтың өртке қарсы қызметінің басшысы не орман пайдаланушының өрт сөндіру бекетінің бастығы (орман қорының тиісті учаскелері орман пайдалануға берілген орман пайдаланушыда ол болған жағдайда) жүзеге асырады.

Орманшы және орман күзеті мекемесі мен ерекше қорғалатын табиғи аумақтың өртке қарсы қызметінің күштері келіп жеткенге дейін орман өртін сөндіруге басшылықты тиісті аумаққа бекітілген мемлекеттік орман күзетінің қызметкері, ерекше қорғалатын табиғи аумақты қорғау жөніндегі мемлекеттік инспектор (орманшы көмекшісі, орман шебері не инспектор, орман күтуші) жүзеге асырады.

Ахуал ушығып кеткен жағдайда орман өртін сөндіруге басшылықты орман мекемесінің басшысы немесе оның тапсыруы бойынша осы мекеме басшысының орынбасары немесе осыған уәкілетті өзге адам жүзеге асырады.

Ормандарды авиациямен күзету аудандарында жету қиын жерлерде орман өрттерін сөндіруге басшылықты өрт сөндіруге келген өрт сөндіруші- парашютшілер немесе өрт сөндіруші-десантшылар командаларының ішінен лауазымы жоғары қызметкер жүзеге асырады.

Орман өртін сөндіру жөніндегі басшы:

- 1) өртті құрықтау іс-шараларымен байланысты емес барлық жұмысты тоқтатуы;
- 2) өртті сөндіруге қатысып жүрген адамдарды ықтимал жарақаттардан, уланудан, күйіп қалудан қорғауды қамтамасыз етуі;
- 3) адамдардың өміріне қатер төнген жағдайда қолда бар күштер мен құралдарды тегіс пайдаланып, оларды құтқаруды дереу ұйымдастыруы;
- 4) өрт сөндіруде жұмыс істеп жатқан барлық адамдардың жұмыстардың қауіпсіздік техникасы жөніндегі ережелерді қатаң орындауын қамтамасыз етуі;
- 5) өрт болып жатқан жерді тастап кетпеуі және өрт сөндіріліп немесе сенімді түрде құрықталып болғанша жұмысшыларды босатпауы;
- 6) орман өрті шыққан аумақта жұмыс істейтін ұйым объектісінің басшысын немесе басқа лауазымды тұлғасын өрт орнына шақыру жөнінде шаралар қолдануы қажет.

ОШ және АШМ қызметкерлерінің алдында, жұртшылыққа, студенттерге, демалушыларға, командаларға және ұсыныстары бойынша баспасөзде сөз сөйлеу түрінде орман өрттерін насихаттау. Орманға мұқият қарау және оның өрттен қорғанысы бойынша жаппай ағарту және тәрбие жұмысын ұйымдастыру және жүргізу Мемлекеттік орман күзетінің қызметкерлерінің жауапкершілігі болып табылады. Ескерту үшін өрт кезінде

ерекше қауіпті аймақтарды талдау әлдеқашан пайда болған өртті сөндіруге қарағанда оңай

Әдебиеттер:

1. Ақылбаев Б.Б. Водный режим видов рода Гегк Мззз интродуцированных в Северном Казахстане. Автореф.канд.дисс. Алма-Ата, 1978, с. 29.
2. Анучин Н.П. Лесная таксация//М. Лесная промышленность, 1971. 510 с.
3. Аринушкина Е.А. Руководство по химическому анализу почв. // М., 1970. 488 с.
4. Атрохин В.Г. Лесоводство. - М. - Лесная промышленность, 1970, - 30

SOIL FERTILITY

Мамбетмуратова З.К.

Научный руководитель: Смагулова С.С., ст.преподаватель кафедры иностранных языков
Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова, г. Кокшетау

Zkalbaevna@mail.ru

Soil fertility is the ability of soil vegetation to supply essential nutrients and water, and the root system with oxygen, heat and a favorable physical and chemical environment. This is the main property of the soil. Soil fertility determines the overall productivity of biocenosis and the amount of crop yields. The soil fertility is its main and unique property. If the soil is of high fertility, the crops are high, the food that is needed for humanity, the fodder for animals. At the same time, the active development of plants contributes to the absorption of carbon dioxide from the atmosphere and the oxygen division into the air and the preservation of the balance of atmospheric air. The phenomenon of substances and energy exchange in the soil, the development of microorganisms, activity intensified and its sanitary protection properties are well developed.

Russian scientist V.R. Williams did a great job in developing the theory of soil fertility. He has identified the formation and development of fertility, its connection with soil properties and the main ways to increase soil fertility [1; c719].

Types of fertility are

- 1) Natural
- 2) Artificial
- 3) Effective fertility
- 4) Potential

Natural fertility - soil properties of natural vegetation cover natural soil formation. Natural soil fertility changes relatively little over time and is a constant value. It is characteristic of fresh earth soils and it does not have human impact and develops in natural conditions. Its essence is characterized by the productivity of wild plants. At the same time, fertility of different soils is different, and fertility of one soil is different for plants with biological properties. For example, in meadow-glacial soils the meadow plants grow well, and the spruce and the pine will grow very badly. In very small sandy pines are good, and spruce trees and trees are badly grown.

Artificial fertility is made when cultivating soil, fertilizing, cultivating, drying, and irrigating crops.

Natural, artificial, and potentially fertile cultures are closely interconnected, as moisture and nutrition of plants depend on the properties of natural soil.

Effective or genuine fertility in productivity measurements are practically natural fertility and significantly depend on the level of science and technology development.

In order to increase soil fertility and productivity, it is necessary to develop methods that provide the maximum reserve of water and nutrient elements in agriculture and agro-chemistry, as well as provide the necessary speed of aerobic and anaerobic reactions that promote moderate

reaction and plant growth. At the same time, it is necessary to slow down or stop malicious processes: formation of toxic substances, tightening of soil during their processing, weed weeds, reproduction of harmful microorganisms.

Effective fertility is characterized by the formation of a certain degree of plant productivity due to weather and agro-technical conditions as a result of the combined effects of its natural and artificial fertility when used in agriculture.

In addition to these types of fertilizers, there is so-called potential soil fertility. It is characterized by the abundance of nutrients that characterize natural and artificial fertility of the soil and the formation of effective fertility, with its other properties being able to supply essential nutrients for many years in a favorable condition.

For example, ordinary black soils commonly occurring in northern Kazakhstan are characterized by high potential fertility, and the potential of gray-brown soils in the desert zone is poorly feasible [2; c125].

Increasing soil fertility requires three interconnected activities

- 1) Agrobiological
- 2) Agrochemical
- 3) Meliorative improvement

Types of key activities aimed at improving soil fertility:

1. Implementation of the proper soil treatment system;
2. Use of the correct transformation system;
3. Efficient use of organic and mineral fertilizers;
4. Cultivation of cultivated varieties of each local soil climate;
5. Implementation of various complex land reclamation activities.

The proper soil treatment system is considered to be one of the key measures to maintain its fertility and to further improvement of its quality. Water, air, nutrients and microbiological processes in the soil will be significantly improved. That is, due to the good development of the root system of crops, they will be able to absorb water, air and nutrients from the soil.

By implementing a proper soil treatment system, basic conditions for crops will be improved, weeds will be degraded, fertilizers will be used effectively, good seeds will be sown, and soils will be dampened by wind and water erosion. These works are carried out in real time and through correct plowing, pressing, loosening, cultivating and smoothing.

Transitional sowing. When we sow it at the same place all the time, its product falls sharply. There are several reasons for this. This variety of cultivated crops and pests grows throughout a long time; crops take different nutrients from the soil in different quantities, some of them will be drastically reduced; some crops suffer from incomplete nutrients in the soil; some of the crops suffer from a lack of adequate amounts of moisture. The solution of all this is a variable crop. Due to the constant exchange of crops, each product has its own specificity, and the product is significantly increased.

Organizing economic activities - Establishment and maintenance of the project of anti-erosion activities and ensuring its implementation (effective land allocation, crop rotation, livestock grazing, etc.)

Agro-technical activities - introduction of phyto - melioration measures, anti-erosion soil treatment, snow retention and regulation of snow melting.

Land melioration - enhancing its fertility by using land improvement techniques. It is carried out by improving the water, air, heat, salt, biochemical and physical-chemical modes of soil, by introducing fertilizers.

Forest reclamation activities are part of a wider system of phyto-melioration measures. Reproduction of forests, protecting the sowing lands, planting trees in degraded fields and restoring their structure. Forestry cultivation is important in the fight against erosion.

Hydro-technical measures are used when other activities cannot resist erosion and the installation of hydraulic structures for surface flow regulation [3; c128].

Ultimately, the growth of human beings, plants and animals on Earth is closely linked to this quality of soil. The soil is distinguished by its rocks and other derivatives of nature. The soil fertility is the result of the natural soil formation process, and in agriculture - the result of soil cultivation. Our profession is defending this soil and its further development.

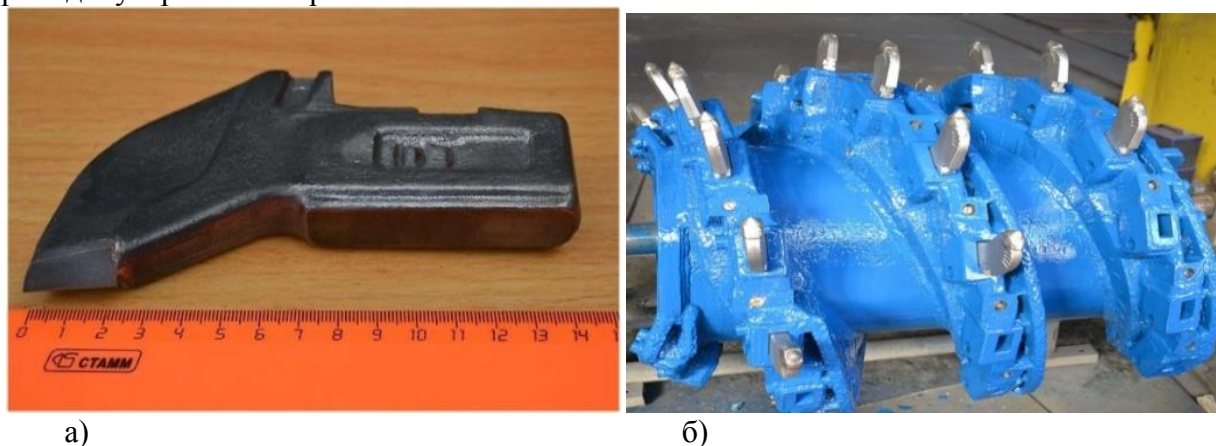
Literature:

1. Почвоведение. Коллектив авторов под ред. Кауричев И.С. – М., Агропромиздат, 1989. – 719с.
2. Мемешов С.Қ. Топырақтану. Оқу құралы. – Көкшетау., AsVeRaShi, 2015.- 125с
3. Бигалиев А., Жамалбеков Е., Білдебаева Р. Қазақстан топырағы және оның экологиясы. – А.: Санат, 1995. – 128с

**«ТЕХНИКАЛЫҚ ҒЫЛЫМДАР» ЖӘНЕ «ТАУ-КЕН ІСІ» СЕКЦИЯЛАРЫ
СЕКЦИИ «ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ» И «ГОРНОЕ ДЕЛО»**

Билялова А.А., Далкеш К.М., Тюлюшева Ж.К.
Научный руководитель: Дубинец И.М., магистр, ст. преподаватель
Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова
irmih_2006@mail.ru; ashenova1963@mail.ru

Основными техническими характеристиками зубка радиального марки ЗР4-80 являются: длина - 145 мм; вылет - 80 мм; размеры поперечного сечения хвостовика (высота - 38 мм; толщина - 22 мм); марка твердого сплава ВК11ВК, ВК10КС ГОСТ 3882-74; масса зубка – 0,885 кг [2]. Радиальные резцы устанавливаются в резцедержателях исполнительного органа по радиусу шнека или барабана (рис. 1, б). При этом ось державки резца перпендикулярна линии резания.



Цель проекта - разработка 3D-модели радиального резцового инструмента в системе автоматизированного проектирования (САПР) КОМПАС-3D и выполнение инженерного анализа в программе APMFEM.

Проектная работа была поделена на этапы. На первом этапе построены 3D-модели радиального зубка и пластинки, составляющие узел. 3D-формообразование выполнено в соответствии с заранее разработанным алгоритмом. К каждому предварительно

построенному эскизу применена операция, придающая объем. При этом выполнена вспомогательная геометрия, применены команды: Вырезать выдавливанием, Вырезать выдавливанием под углом, Скругление, Скругление с переменным радиусом и др.

На втором этапе построена 3D-сборка зубка, при которой основным условием является соблюдение сопряжений соединяемых элементов: Под углом, Касание, На расстоянии и др. (рис. 2).

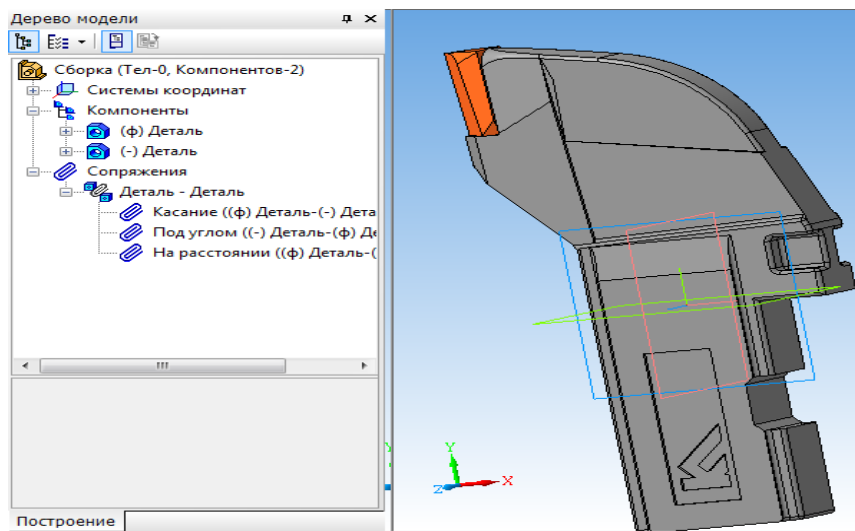


Рисунок 2 –3D-сборка зубка

На третьем этапе получена конструкторская документация, которая необходима для изготовления деталей и узла в целом: спецификация, сборочный чертеж, деталировки. Чертежи автоматически сгенерированы по 3D-моделям, что в десятки раз увеличивает производительность и качество проектных работ.

При автоматизированном проектировании технических объектов наряду с компьютерными программами 3D-моделирования и черчения широко используются программы, позволяющие выполнить симуляцию, анимацию, инженерные расчеты и др. Одна из таких программ прочностного анализа ARMFEM из Менеджера библиотек САПР КОМПАС-3D применена на четвертом этапе проекта.

Прочностной анализ проводится для того, чтобы определить, выдержит ли зубок приложенную на него нагрузку. Для правильного расчета должны быть установлены закрепления, которые позволяют задать направление для приложения силы. Поэтому, сначала, были установлены закрепления (рис.3, а). Затем приложена распределенная сила (рис. 3, б) по указанной грани.

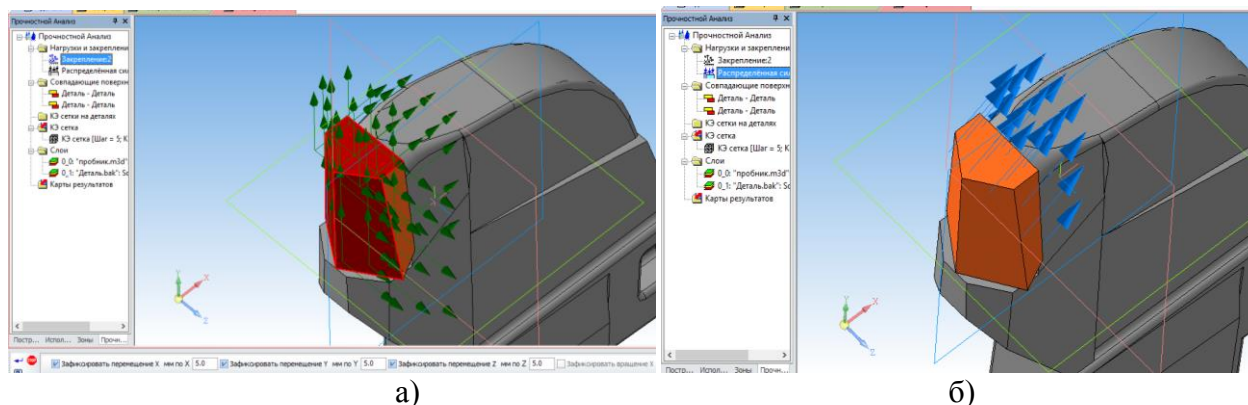


Рисунок 3 – Операции Закрепление (а) и Распределение силы (б)

Далее произведена автоматическая генерация конечно-элементной сетки (рис. 4). После конечно-элементного анализа производится статический и тепловой расчеты (рис. 5), по окончании которых программа автоматически генерирует отчеты с результатами.

Проектная работа закончилась защитой, которая прошла с использованием презентации в MS PowerPoint. В дальнейшем планируется продолжить исследования с использованием функциональных возможностей САПР КОМПАС-3D.

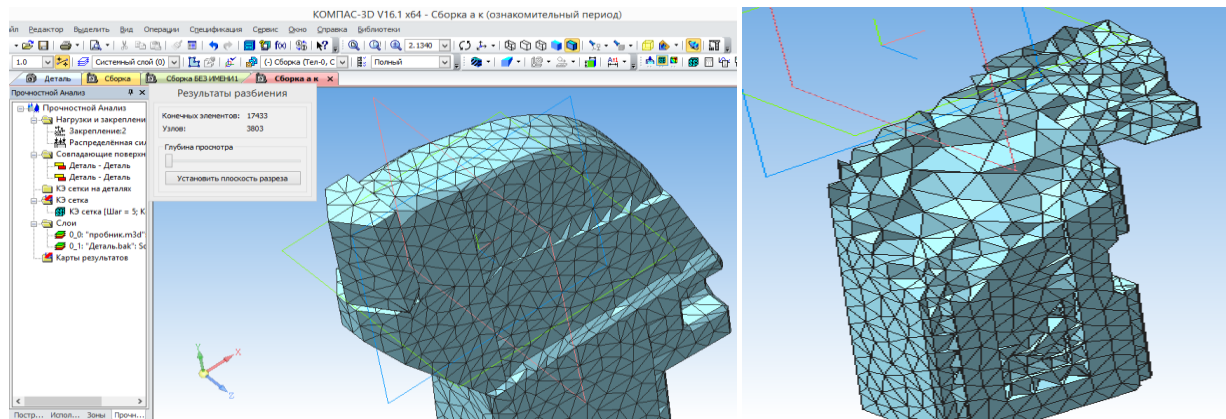


Рисунок 4 – Разбиение сетки конечных элементов (КЭ)

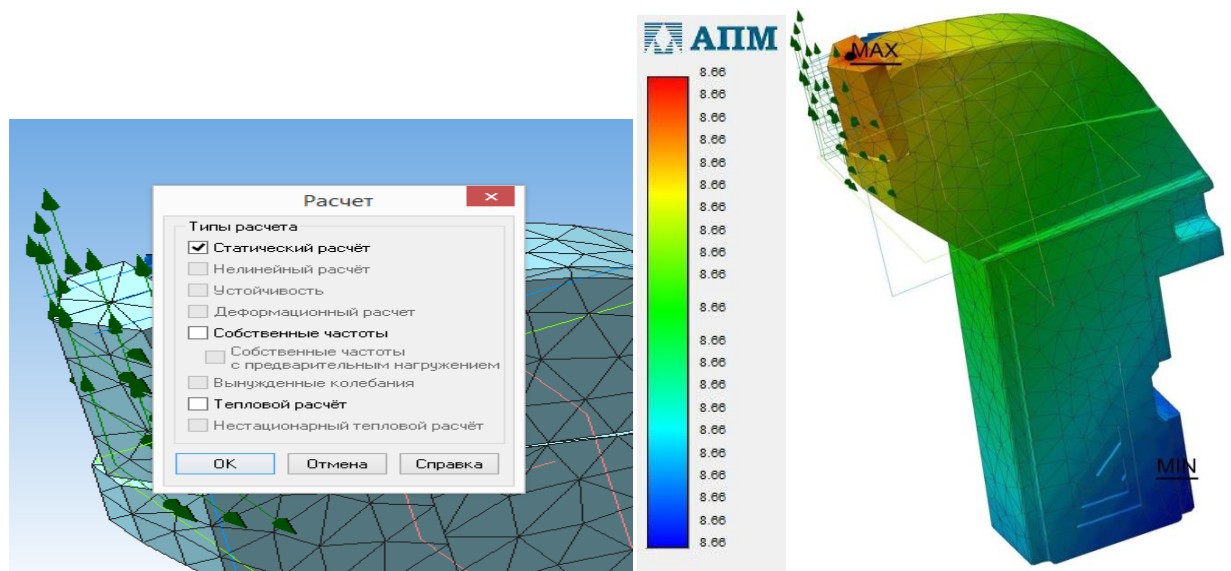


Рисунок 5 – Статический и тепловой расчеты

В результате работы над проектом изучены область применения, классификация и конструкции резцового инструмента горных машин. Изучены команды и операции 3D-моделирования. Рассмотрены уравнения, описывающие механические и энергетические процессы резца. Разработана конструкция 3D-модели радиального резцового инструмента в САПР КОМПАС-3D. Выполнен прочностной анализ в программе ARMFEM.

Работа над проектом велась в рамках дисциплины «Основы САПР», которая является промежуточным звеном между циклами базовых и специальных дисциплин, изучаемых бакалаврами специальности 5В070700 - Горное дело. В проекте были использованы знания, полученные в курсах Математика, Физика, Инженерная графика, Прикладная механика, Горные машины и оборудование. В дальнейшем данный опыт пригодится при выполнении НИР, курсовых и дипломных проектов.

Литература:

1. Кучерявый А.Г., Спектор Л.А. Горные машины и комплексы. –М.: Недра, 1984. 400 с.
2. <http://rosproizvoditel.ru/goods/20571-zubok-radialnyy-zr4-80>

СОСТАВЛЕНИЕ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОГО АНГЛО-РУССКО-КАЗАХСКОГО СЛОВАРЯ ДЛЯ БАКАЛАВРОВ ТЕХНИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Дель В.С.

Научный руководитель: Дубинец И.М., магистр, старший преподаватель.

Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова

irmih_2006@mail.ru; del.1997@inbox.ru

Существенная роль в современном мире высоких технологий отведена терминологическим словарям. В терминологических словарях фиксируются материализованные компоненты научного знания. Именно такие словари и справочники составляют основу для работ в научно-технической области. Значительной составляющей научно-технического прогресса стало динамичное развитие терминографии, поэтому насущной задачей современной лингвистической науки является систематизация и семантизация терминологической лексики [1, с.287]. Терминологические словари содержат лексические единицы одной или нескольких специальных областей знаний или деятельности, совмещают в себе черты лингвистических, энциклопедических. Количество терминологических словарей очень велико и постоянно увеличивается. Некоторые из них имеют не только толкования терминов, но и сведения об их сочетаемости. Многие терминологические словари являются полиязычными.

В статье описана начальная стадия работы над составлением терминологического словаря для бакалавров технических специальностей, а именно: «Транспорт, транспортная техника и технологии», «Машиностроение». Разработка ведется на казахском языке, латинице, русском и английском языках. Актуальность данной работы обусловлена интеграцией Казахстана в мировое сообщество и языковой политикой в стране. С момента принятия новой стратегии развития «Казахстан-2050» в республике интенсивно проводится политика трехязычия, направленная на изучение гражданами казахского, русского и английского языков. В разрабатываемом словаре термины будут и на латинице, что соответствует указу Президента РК о поэтапном переходе на латинскую графику. На современном этапе наблюдается дефицит узкоспециально направленных, профессионально ориентированных словарей и учебников, которые включали бы в себя все три языка и латиницу. Поэтому данная работа внесет определенный вклад в развитие технического образования.

В проекте «Функционирования и развития языков Казахстана на 2011-2020 гг.» подчеркивается гармоничная языковая политика, обеспечивающая полномасштабное функционирование государственного языка как важнейшего фактора укрепления национального единства при сохранении языков всех этносов, живущих в Казахстане, т.е. консолидирующая роль казахского языка. Русский язык является языком межнационального общения. Для того чтобы стать конкурентоспособным на рынке труда бакалавру технической специальности необходимо знать английский язык. Одним из ключевых моментов в подготовке высококлассного специалиста становится изучение и применение английского языка в профессиональной области. Существует большое разнообразие технической литературы, периодических изданий на английском языке, освещающих передовые тенденции в области развития техники и технологий. Студенты имеют возможность академической мобильности за рубежом, где преподавание ведется на английском языке. Именно поэтому будущему специалисту необходимо знать

стилистические особенности словарного состава иностранного языка в сфере профессионального общения, уметь осуществлять профессиональную деятельность в лингвистическом, информационно-аналитическом и коммуникативных аспектах.

На первом этапе работы над составлением словаря определена его тематика. Профессионально-ориентированный иностранный язык (английский) и делопроизводство на государственном языке изучаются бакалаврами на втором курсе, когда студент, как правило, не владеет достаточной базой знаний своей профессии. Изначально сбор лексики базировался на уже изученном студентами материале дисциплин: «Материаловедение и технология конструкционных материалов», «Сопротивление материалов»; «Конструкционные материалы и термообработка». Руководствуясь вышеизложенным, тематика словаря определена как: «Инженерлік материалдар және олардың сипаттары» / «Injenerlik materialdar jáne olardıń sıpattary» / «Engineering materials and their properties» / «Инженерные материалы и их свойства». Содержание словаря включает разделы: черные металлы; стали; цветные металлы; полимеры; формы материалов; свойства инженерных материалов.

Применение эффективных способов переработки, передачи, сохранения и использования знаний является растущей потребностью в современном образовании. Визуализация обеспечивает синтез знаний, позволяет опосредованно и наглядно представить изучаемые темы. Поэтому в словаре будет приведено не только значение термина и транскрипция (таблица 1), также рисунки и технологические схемы (рис. 1-3) с целью более полного представления о слове.

Таблица 1

Термин	Транскрипция	Значение термина	Перевод
alloy	ˈælɔɪ	An alloy is a combination of metals and of a metal or another element.	қаз. қорытпа; лат. qorytpa; рус. сплав
...
density	ˈdensɪtɪ	The quantity of mass per unit volume of a substance. The derived unit is the kg/m ³ . Relative density is the density of the material compared with the density of the water at 4°C.	қаз. тығыздығы; лат. tygyzdygy; рус. плотность
...
steel	sti:l	A hard, strong grey or bluish-grey alloy of iron with carbon and usually other elements, used as a structural and fabricating material.	қаз. болат; лат. bolat; рус. сталь
...



Рисунок 1 - Инженерлік материалдар / Injenerlik materialdar /
Engineering materials / Инженерные материалы

На рис.1 представлены некоторые из видов инженерных материалов. На рис. 2 показана технологическая схема производства стали, в которой использована терминология исходных материалов, технологических операций, формообразования, примеры которого изображены на рис. 3. Интересные и наглядные примеры свойств инженерных материалов (твердость, пластичность, ковкость и др.) показаны на рис. 4.

На момент написания статьи база словаря составляет более 200 терминов. Планируется расширить темы для каждой профессии индивидуально. Например, для специальности «Транспорт, транспортная техника и технологии» - устройство и техническое обслуживание автомобилей; для специальности «Машиностроение» - металлообрабатывающие станки и режущие инструменты. Так же в будущем планируется выпуск словаря в электронном виде.

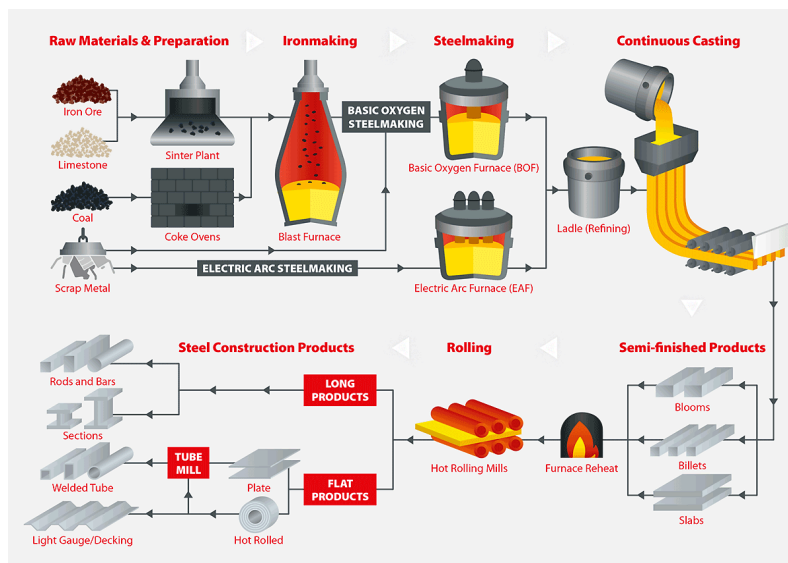


Рисунок 2 - Steelmaking process / Болат өндіру процесі /
Bolot óndirý protsesi / Процесс производства стали



Рисунок 3 - Material formats / Материалдардың түрлері /
Materialdardýń túrleri / Формы материалов

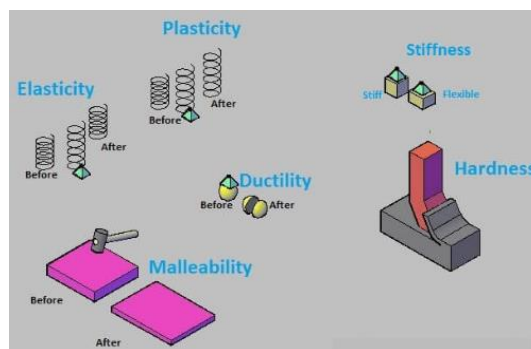


Рисунок 4 - Mechanical properties of metals / Металдардың механикалық қасиеттері /
Metaldardyń mehanikalyq qasietteri / Механические свойства металлов

Данная работа будет полезна как студентам так и преподавателям, так как применение терминологических словарей на аудиторных занятиях и СРС поможет более продуктивно усваивать изучаемый материал.

Литература:

1. Герд А.С. Научно-техническая лексикография // Прикладное языкознание. СПб., 1996. с.287-307.

3D-МОДЕЛИРОВАНИЕ СТАНОЧНОГО ПРИСПОСОБЛЕНИЯ В САПР КОМПАС-3D

Маликеева М.Е.

Научный руководитель: Дубинец И.М., магистр, старший преподаватель

Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова

irmih_2006@mail.ru; rinazavr666@mail.ru

Для современного машиностроительного производства характерными являются: частая смена номенклатуры изделий, совершенствование и усложнение конструкций производственных машин и оборудования, высокие требования к их точности и эксплуатационной надежности. Все более жесткие условия предъявляются к конструкторско-технологической подготовке производства. Из-за необходимости непрерывного обновления и совершенствования машиностроительной продукции растут объемы и сложность проектно-конструкторских работ по созданию средств технологического оснащения. В этих условиях большое значение приобретают вопросы совершенствования процессов проектирования станочных приспособлений.

Приспособлениями в машиностроении называют вспомогательные устройства, применяемые при механической обработке, сборке и контроле изделий. Использование приспособлений способствует повышению производительности и точности обработки, сборки и контроля; облегчению условий труда, сокращению количества рабочих; регламентации длительности выполняемых операций; расширению технологических возможностей оборудования; повышению безопасности работы, снижению аварийности [1; с. 6].

Работа выполнена в рамках подготовки дипломного проекта. Целью является автоматизация 3D-моделирования станочного приспособления для выполнения

револьверных операций при обработке детали «Корпус инжектора» в САПР КОМПАС-3D.

Последовательность решаемых задач:

1. анализ процесса механической обработки детали «Корпус инжектора»;
2. определение назначения моделируемого приспособления;
3. разработка алгоритма 3D-формообразования приспособления, наладки и их последующая сборка;
4. изучение принципа взаимодействия приспособления, наладки и детали;
5. разнесение компонентов 3D-сборки;
6. визуализация 3D-сборки;
7. разработка комплекта конструкторской и технологической документации;
8. формулирование выводов.

Обрабатываемый объект представляет собой штампованную заготовку из прутка алюминиевого сплава АК6 и имеет достаточно сложную конфигурацию (см. рис. 1). Процесс механической обработки совершается за 14 операций, в числе которых пять револьверных, две фрезерных ЧПУ, две резьбонарезные, четыре слесарных и одна сверлильная.

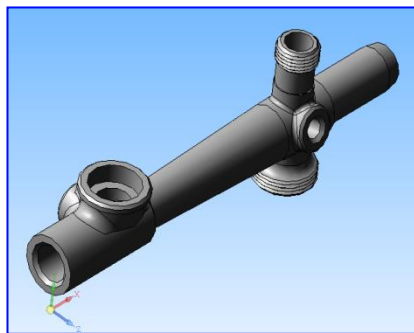


Рисунок 1 – 3D-модель детали «Корпус инжектора»

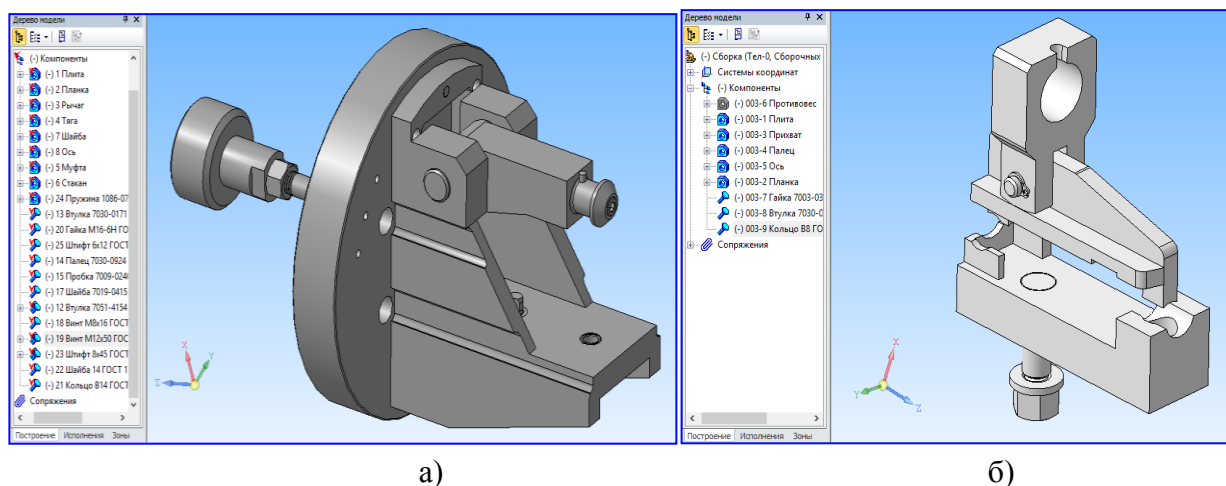
Приспособление в сборе с наладкой используется в одной из револьверных операций, состоящей из девяти переходов, которая выполняется на станке 1341 токарно-револьверной группы. В ходе обработки выполняются подрезка торца, сверление и растачивание отверстий, обточка поверхности и др. Служебное назначение приспособления для токарных работ заключается в закреплении и точном ориентировании детали сложной конфигурации на оборудовании посредством зажима с гидравлическим приводом. Перед началом выполнения операции механической обработки станочное приспособление устанавливается на предусмотренное для него оборудование. После чего к нему крепится наладка для данной операции. Обрабатываемая деталь зажимается между элементами наладки по специальным выемкам, повторяющим контур базирующих поверхностей. Для осуществления работы зажима производится соединение муфты приспособления с приводом станка. Вся конструкция состоит из восьми оригинальных деталей и тринадцати стандартных элементов. Наладка–подсборка предназначена для определения положения детали на конкретной операции. Ее конструкция состоит из шести оригинальных изделий и трех стандартных деталей. Моделируемое приспособление можно использовать на других операциях механической обработки в сборе с соответствующей наладкой.

Для построения пространственной модели приспособления (см. рис. 2а), наладки (см. рис. 2б) были разработаны алгоритмы формообразования 3D-моделей деталей, входящих в

их состав, а также 3D-сборки узла в целом (см. рис. 3).

При моделировании оригинальных изделий, основанном на их эскизах, были задействованы инструментальные панели САПР КОМПАС-3D: «Вспомогательные плоскости»; «Редактирование модели» с такими операциями, как «Выдавливание», «Вращение», «Вырезать выдавливанием» и др.

Процесс 3D-сборки осуществляется в отдельном документе, который создается посредством команды «Файл-Создать-Сборка». Для начала определяется основная деталь, к которой будут крепиться остальные, в данном случае это Плита. Используя команду «Добавить из файла» из панели «Редактирование сборки» выносим деталь Плита на рабочее пространство, фиксируя в начале координат. Далее по порядку присоединяются остальные оригинальные детали и стандартные изделия из библиотек. С целью обеспечения точности сборки обязательным условием является сопряжение объектов, которое обеспечивается командами инструментальной панели «Сопряжения»: «Параллельность», «Соосность», «Совпадение объектов» и др.



а)

б)

Рисунок 2

а) 3D-сборка приспособления; б) 3D-сборка наладки

Для наглядной демонстрации компонентов пространственной сборки применяется опция «Разнесение», которая позволяет произвести разборку приспособления с заданием направления и шага разнесения.

С помощью функционала КОМПАС-3D выполнена автоматическая генерация видов с 3D-моделей и оформлен комплект конструкторской документации, в который входят рабочие чертежи деталей, сборочные чертежи приспособления и наладки, спецификации. При разработке комплекта технологической документации оформлены маршрутные карты, карты эскизов и операционные карты.

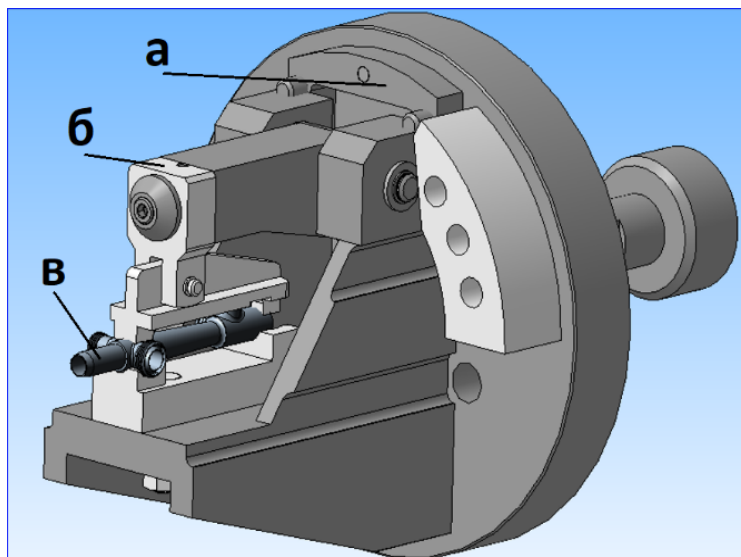


Рисунок 3 – 3D-сборка узла
 а) приспособление; б) наладка; в) деталь «Корпус инжектора»

Данная работа непосредственно связана с будущей специальностью и входит в конструкторский раздел дипломного проекта с развитой исследовательской частью. В процессе ее выполнения был проанализирован технологический процесс обработки детали, изучены конструкция и назначение моделируемого приспособления. По заранее составленным алгоритмам формообразования построены 3D-модели оригинальных деталей, входящих в 3D-сборку узла, произведена визуализация всей конструкции, разработан комплект конструкторской и технологической документации.

Работа была выполнена в САПР КОМПАС-3D. Применение специализированного программного обеспечения (САПР/CAD/CAM) в машиностроении значительно увеличивает производительность труда конструкторов и технологов, повышает точность, качество и информативность конструкторско-технологической документации, позволяет оперативно и в короткие сроки вносить в нее изменения.

Создание трехмерных моделей развивает у студентов творческое и критическое мышление, пространственное воображение. Выполнение проектной работы по тематике, тесно связанной с реальным производством, мотивирует студентов на получение актуальных знаний и профессиональных компетенций.

Литература:

1. Корсаков, В.С. Основы конструирования приспособлений / В.С. Корсаков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Машиностроение, 1983. – 277 с.

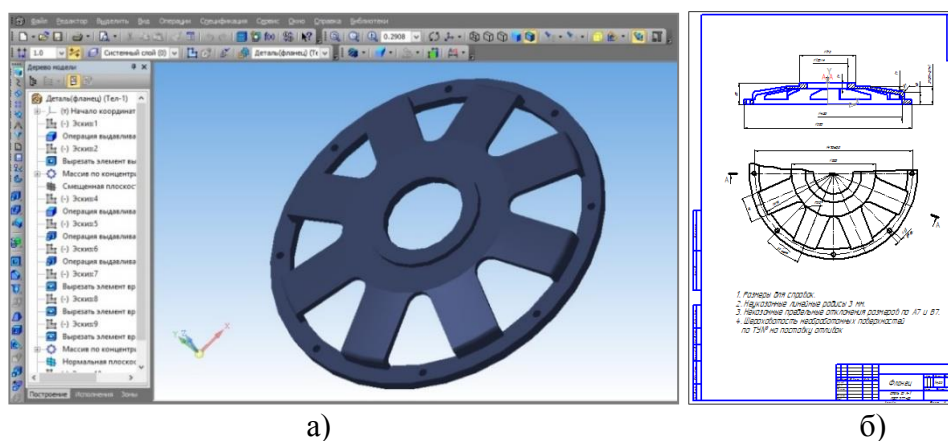


Рисунок 2

На третьем этапе построена 3D-сборка муфты бурового станка (рис. 3). При этом за базовую деталь принят диск основной, к которому с помощью команд сопряжения Соосность и Совпадение объектов были присоединены остальные детали, входящие в сборку. Из Менеджера библиотек добавлены стандартные изделия: болты М12, ГОСТ 7798-70; заклепки (М3) 5Х 18-610, ГОСТ 10300-68; винты М16Х20, ГОСТ 1478-64; шплинты 03Х30, ГОСТ 397-66; гайки М12, ГОСТ 5915-70; шайбы стопорные ГОСТ 3693-52 (рис. 4).

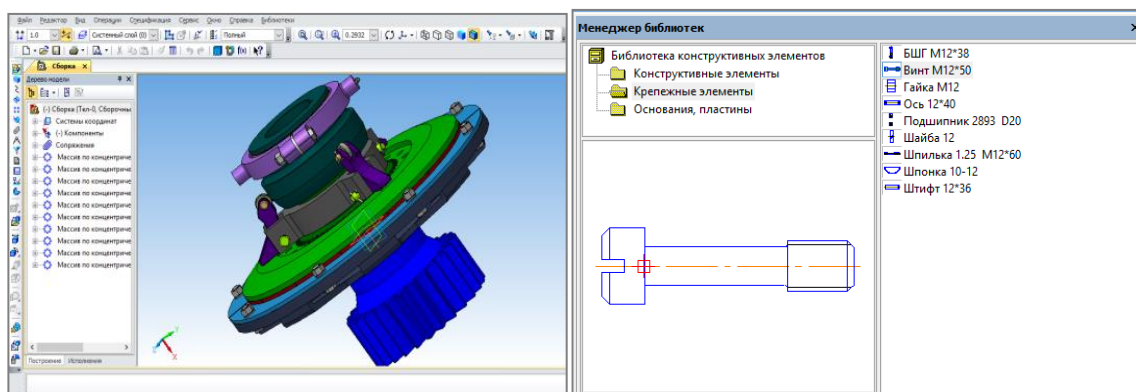


Рисунок 3

Рисунок 4

На четвертом этапе по предварительно построенному эскизу выполнен вырез $\frac{1}{4}$ 3D-модели муфты (рис. 5а) и разнесены компоненты сборки (рис. 5б). Для этого были применены команды Сервис \rightarrow Разнести компоненты \rightarrow Параметры. Данные преобразования трехмерных моделей применяют для иллюстрации всех составных деталей, входящих в узел.

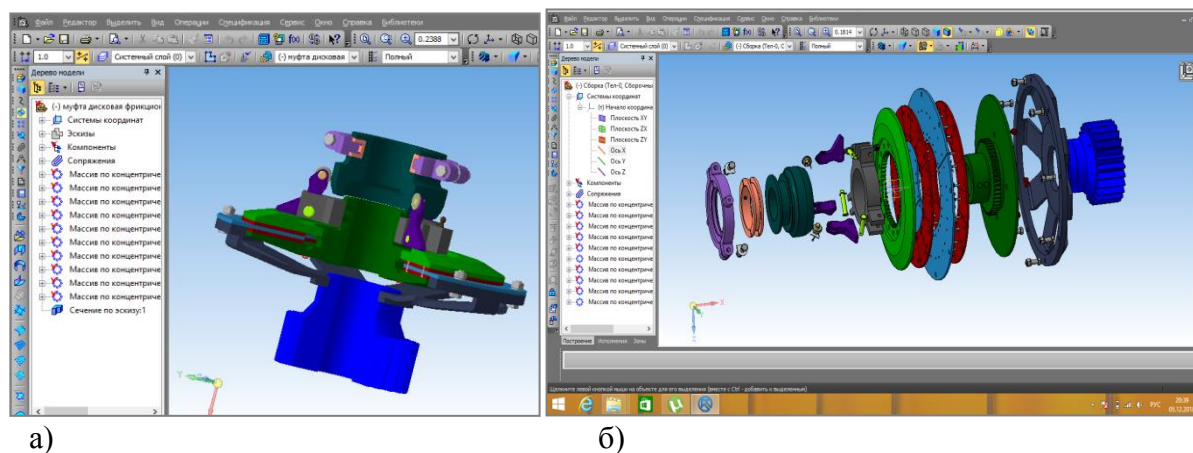


Рисунок 5

На пятом этапе осуществили рендеринг (визуализацию) сборочной 3D-модели муфты в программе ArtisanRendering (рис. 6). Данная программа является библиотечным приложением САПР КОМПАС-3D и позволяет реализовать реалистичное изображение проектируемого объекта.

На заключительном этапе подготовлена презентация MS PowerPoint, после чего состоялась защита проекта.

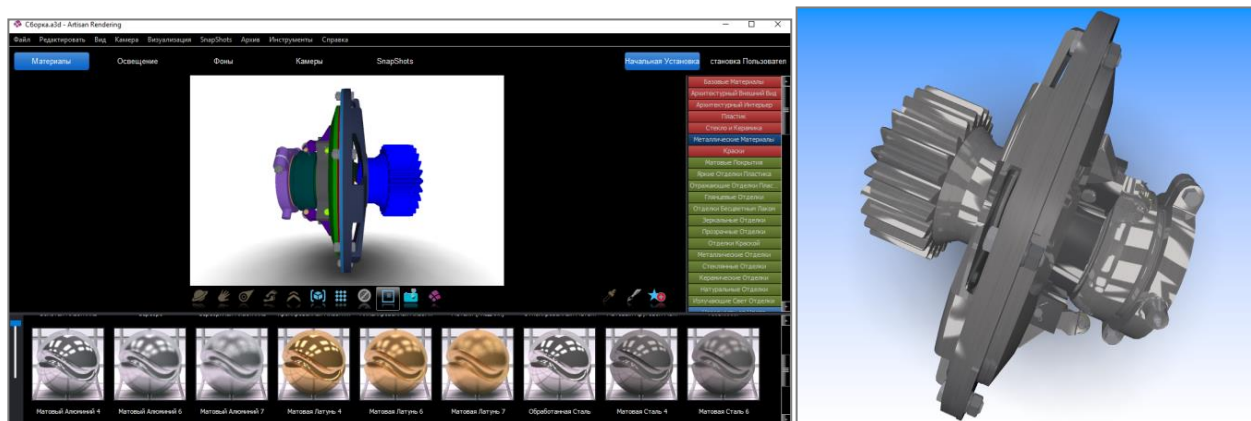


Рисунок 6

В результате работы над проектом:

- 1) изучена конструкция муфты бурового станка;
- 2) сделан анализ эскизов деталей, входящих в узел, построены 3D-модели оригинальных деталей, по которым осуществлена генерация ассоциативных чертежей;
- 3) построена 3D-сборка муфты бурового станка, вырез $\frac{1}{4}$ и разнесение компонентов сборки;
- 4) выполнена визуализация моделируемого объекта.

Проект выполнен в рамках СРС (самостоятельной работы студентов) по дисциплине «Основы САПР». Работа была интересной, способствовала активизации познавательной деятельности, развитию критического мышления, творческих способностей студентов, формированию ключевых компетенций, необходимых в будущей профессиональной деятельности бакалавров горного дела. Особенно ценным был опыт работы в команде, который позволил организовать интерактивное взаимодействие между участниками проектирования, продемонстрировать умение распределять роли, время и ресурсы, как результат - повысить эффективность выполнения проекта.

Литература:

1. <https://retinaks.ru/chto-vi-znaete-o-frikcionnoi-myfte>
2. <http://www.findpatent.ru/patent/7/78504.html>

ПРИМЕНЕНИЕ ОТХОДОВ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ПРОИЗВОДСТВЕ БЕТОНОВ И ЖЕЛЕЗОБЕТОНОВ

Шапарь Д.В.

Научный руководитель: Софронова Л.И., к.б.н., ст. преподаватель
Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова, г.Кокшетау
shapar_dima21@mail.ru

Развитие строительного комплекса в настоящее время связывается с повышением качественного уровня строительства, сближением его с общеевропейским, а также с повышением долговечности и уменьшением себестоимости строительных материалов, самыми приоритетными из которых являются бетон и железобетон.

Кардинальное увеличение эффективности строительного производства, усовершенствование качества работ и уменьшение их стоимости является главной задачей капитального строительства. Решить эти вопросы в настоящих условиях можно за счет увеличения степени заводской готовности, внедрения действенной технологии и новейших строительных материалов на базе комплексного применения местных отходов индустрии и вторичного сырья [1: с.142].

Северный Казахстан является неисчерпаемым источником для изготовления различных строительных материалов. За прошедшие десятилетия в нашем регионе создана совершенная минерально-сырьевая основа за счет открытия, разведки и подготовки к промышленной разработки месторождений золота, алмазов, вольфрама, олова, титана, циркония, урана, полиметаллов, меди, железа, слюды, каолина, нерудного сырья, для черной, цветной металлургии, производства керамических изделий, огнеупоров, керамзита, минеральных красок, абразивных материалов и почти всех остальных нужных полезных ископаемых [2;10].

Однако в настоящее время вопрос состояния окружающей среды Республики Казахстан вызывает глубокое беспокойство в связи с накоплением разных индустриальных отходов - золошлаковых отходов тепловых электростанций, металлургических шлаков, шлаков, образующихся при производстве фосфора, отсеков камнещебеночного изготовления, отвалов горнообогатительных комбинатов. Промышленные отходы в подавляющем большинстве случаев содержат силикаты и алюмосиликаты кальция, магния, калия и натрия, являющиеся исходным сырьем для изготовления строительных материалов — материальной основой строительной индустрии. Строительная промышленность — конечное звено комплексной технологии минерального сырья, продукция которой многие десятки, а иногда и сотни лет служит нашему социуму[3; с.36].

Только при изготовлении нерудных строительных материалов каждый миллион кубических метров извлеченного минерального сырья покрывает отходами 20 га земной поверхности, а горнодобывающие компании ежегодно перерабатывают миллионы тонн разных горных пород, которые содержат полезные ископаемые. При этом вес обогащенной руды и изделий из камня составляет 30-50%, остальное в виде отходов идет в отвалы.

При современных темпах развития промышленной индустрии нужно учесть экологическое состояние окружающей среды, представленного региона. Запасы какого-либо вещества с позиции летописи населения Земли остаются постоянными, они претерпевают высококачественные изменения, как в силу геологических изменений, так и в результате деятельности человека. Мы обязаны считаться с тем, что месторождения с высоким содержанием полезного ископаемого в доступных к настоящему времени глубинах земли уменьшаются, и будут встречаться все реже [4; с.344].

Хозяйственная активность человека базируется на использовании природных ресурсов, одновременно изменяя природные геологические условия, что нередко приводит к плохим для населения результатам вплоть до катаклизмов.

Более 80% электроэнергии, вырабатываемой в Казахстане, приходится на долю тепловых электростанций, использующих жесткое горючее. Как правило шлаки и золы ТЭЦ отправляются в отвалы, на содержание которых ежегодно уходят миллионы тенге.

Вопросами использования отходов горючего для производства строительных материалов занимаются во всех, без исключения, промышленно развитых странах мира. Эта проблема рассматривается в Организации Объединенных Наций, начиная с 60-х годов.

Отвалы золошлаковых материалов (ЗШМ) занимают огромные площади, а на их содержание требуются значительные эксплуатационные затраты, которые повышают себестоимость производства энергоносителей. Они являются причиной, вызывающей загрязнение окружающей среды, представляют угрозу для здоровья населения и опасность для растительного и животного мира близлежащих районов. Особую угрозу представляют золоотвалы, расположенные вблизи акваторий (рек и озер), вследствие вероятного прорыва дамб. Вместе с тем ЗШМ по химическому и минералогическому строению в большинстве случаев идентичны естественному минеральному сырью. Использование их в индустрии, строительной промышленности и сельском хозяйстве — один из главных стратегических путей решения экологической задачи в зоне работы ТЭЦ [5; с.27,41].

В настоящее время основное количество золы употребляется в строительной промышленности (изготовление цемента, кирпича, изделий из ячеистого бетона, шлакоблоков, легких заполнителей, рубероида, керамзита), в строительстве дамб золошлакоотвалов, строительстве и ремонте дорог. Применение зол и шлаков ТЭС в качестве строительных материалов является более масштабным курсом и может решить проблему недостатка стройматериалов. За счет применения ЗШМ экономится до 30% цемента и более 50% природных заполнителей, уменьшается теплопроводность бетонов, масса зданий и сооружений становится меньше [4; с.159].

При использовании в качестве добавки золы-уноса из расчета 100-200 кг на м³ при затратах цемента М300 150-200 кг на м³ можно получить бетон марок 100 с равномерной плотностью. Данные бетоны обладают большей водонепроницаемостью. Добавка золы-уноса позволит незначительно повысить водопотребность бетонной смеси с одновременным увеличением пределом прочности при сжатии. Большое содержание золы-уноса в составе цемента потребует более эффективных условий для твердения и использование тепловой обработки для изготовленных изделий. На основании исследовательских данных можно сделать вывод о возможности экономии до 55% по массе цемента марок 300 и выше в зависимости от состава бетонной смеси.

Расчёты демонстрируют, что индустрия производства бетонов и растворов может в потреблять в год около 30 млн. т золы и золошлаков, а в перспективе весь выход шлаков ТЭС [6; с. 308].

Новые технологии разрешают применять золу уноса в бетонах в трех направлениях: зола как добавка взамен доли цемента; зола взамен доли песка; зола в качестве автономного компонента (функционального микрозаполнителя). Это позволит нарастить качество улучшенного строительного материала, который будет конкурентоспособным, ресурсосберегающим и экологичным продуктом строительства.

Литература:

1. Большаков В.И., Дворкин Л.И. Строительное материаловедение. — Днепропетровск: РВА «Днipro-VAL», 2004. — 677 с.
2. Экологическая обстановка Северо-Казахстанской области// Информационный экологический бюллетень.— Алматы: Издание Министерства экологии и природных ресурсов, 1998.-№1.-С.10.

3. Шарипов С.М., Байджанов Д.О., Касым Ш.Ж. Комплексное использование местных отходов промышленности для производства коррозионностойких мелкозернистых бетонов // Труды КарГТУ. – Караганда, 2001. – Вып. 1.

4. Алехин Ю.А., Люсов А.М. Экономическая эффективность использования вторичных ресурсов в производстве строительных материалов. — М.: Стройиздат, 1988. — 344 с.

5. Баженов Ю.М., Дворкин Л.И. Ресурсосбережение в строительстве за счет применения побочных промышленных продуктов. — М.: ЦМИПКС, 1986. - 66 с.

6. Бобовот Б.Б., Девяткин В.В. Переработка отходов производства и потребления. — «Интермет инжиниринг», 2000. — 496 с.

«ҚАРЖЫ ЖӘНЕ МЕНЕДЖМЕНТ» СЕКЦИЯСЫ СЕКЦИЯ «ФИНАНСЫ И МЕНЕДЖМЕНТ»

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ГРАЖДАН РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Нигметова З.С.

Научный руководитель :Кусаинова А.А.,ст.преподаватель

Кокшетауский государственный университет им Ш.Уалиханова,г.Кокшетау

zarina-nig@inbox.ru

Согласно статье 1 Конституции РК «Республика Казахстан утверждает себя демократическим, светским, правовым и социальным государством, высшими ценностями которого являются человек, его жизнь, права и свободы.»[1].

В этой связи особую значимость приобретает такое понятие как качество жизни населения, которое определяется его материальной обеспеченностью, качеством медицинского обслуживания и уровнем образованности.

Существуют различные интерпретации понятия «качество жизни». Например, А. Пигу считал качество жизни- это степень удовлетворенности человека различными аспектами своей жизни, которые зависят от вида и сферы деятельности и состояния окружающей среды [2]. Р. Арон под качеством жизни понимал «возрастание индивидуального дохода и пропорциональное расходование его на предметы потребления, роскоши (или близкие к роскоши) и, в конце концов, даже на такие нематериальные вещи, как бытовые услуги, культуру, проведение свободного времени»[3]. Дж. К. Гэлбрейт в своей книге «Общество изобилия» определяет качество жизни как предоставляемую развитым индустриальным обществом возможность потребления благ и услуг, характеризующих стиль и образ жизни через экономические показатели. [4] Я считаю, что для Казахстана больше всего подходит определение, данное Дж. К. Гэлбрейт, т.к. качество жизни в моем понимании- это возможность населения страны позволить себе потребление определенного пакета благ и услуг первой необходимости.

Главными приоритетами государственной политики нашей республики, в соответствии с установками Президента страны, является повышение качества жизни населения. Для достижения этих целей Правительство реализует различные программы, например, в Акмолинской области, в Кокшетауский Государственный Университет участвует в реализации государственной программы «Серпін-2050. Мәңгілік ел - жастарға», в рамках которой в вузе обучаются 728 студентов. Крупнейшая в мире база пользовательских данных Numbeo опубликовала Индекс качества жизни 2019 года в 71 стране мира. Казахстан оказался на 69-м месте, при формировании рейтинга эксперты изучили покупательскую способность жителей, показатели безопасности, уровень здравоохранения, стоимость

жизни, цену на недвижимость, среднее время на дорогу, уровень загрязнения и климата [5]. Целью любого динамично развивающегося и в тоже время социально-ориентированного государства является снижение уровня бедности. Для определения уровня бедности существуют индикаторы бедности по доходам - это доля населения, имеющего доходы ниже величины прожиточного минимума, разрыв и острота бедности. Основные критерии оценки бедности не по доходам - это минимальный уровень доступности основных социальных благ и услуг. В сфере здравоохранения - это количество медицинского персонала и медицинских организаций на душу населения, количество населенных пунктов, не имеющих медицинских организаций; в образовании - это охват детей обучением, количество населенных пунктов, в которых отсутствуют школы, количество детей, которые оказались вне системы обучения, а также тех, кому оказана материальная помощь в образовательных заведениях; в системе социальной помощи - охват и количество предоставляемой помощи социально уязвимым группам населения [6].

Таблица 1. Динамика уровня бедности в Казахстане за 2013-2017 годы

Год	всего	город	село
2013	2,9	1,3	4,9
2014	2,8	1,3	4,7
2015	2,7	1,3	4,4
2016	2,6	1,3	4,4
2017	2,6	1,2	4,5

Рассматривая динамику уровня бедности в Казахстане за 2013-2017 годы, мы можем увидеть что больший уровень бедности в сельской местности, чем в городской. Также можно увидеть уменьшение уровня бедности в 2017 году по сравнению с 2013 годом на 0,3. Хотя за период в 5 лет данный показатель мог бы уменьшиться на больший процент. Учитывая программы проводимые государством для понижения уровня бедности. Во многих странах мира уровень бедности также как и в Казахстане является одним из острых вопросов политики.

Если рассматривать в разрезе регионов в 2017 году, следует заметить, что высокие значения зарегистрированы на юге Казахстана, в Южно-Казахстанской, Жамбылской областях. Это связано с неравномерным распределением труда и капитала. На юге сконцентрировано 35% трудовых ресурсов страны, но только 14 % основных производственных фондов.

Таблица 2. Размеры минимальной заработной платы и прожиточного минимума

год	Минимальная заработная плата (МЗП)	Прожиточный минимум
2015	21 364 тенге	21 364 тенге
2016	22 859 тенге	22 859 тенге
2017	24 459 тенге	24 459 тенге
2018	28 284 тенге	28 284 тенге
2019	42 500 тенге	29 698 тенге

Рассматривая данную таблицу можно увидеть динамику роста показателей. Уровень минимальной заработной платы в период с 2015 по 2019 годы [7] увеличился почти в половину.

Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев в своем Послании народу Казахстана заявил - «... Поручаю Правительству с 1 января 2019 года повысить минимальную зарплату в 1,5 раза с 28 до 42 тысяч тенге» [8]. Данная политика была проведена для увеличения среднемесячной заработной платы в Казахстане в связи с ростом цен в стране. А также на эти цели будет выделено из государственного бюджета 96 млрд тенге ежегодно. Данная мера

позволит вывести из тени часть населения, которые получают заработную плату «в конверте».

Таблица 3. Прожиточный минимум за 2015-2019 годы

год	Прожиточный минимум
2015	21 364
2016	22 859
2017	24 459
2018	28 284
2019	29 698

На данной диаграмме видно, что прожиточный минимум с 2015 года увеличился на 8334 тенге по сравнению с 2019 годом. В 2019 году прожиточный минимум составляет 29 698 тенге, что по сравнению с 2018 годом увеличилось на 1,8 %. Это направлено на увеличение социально-демографической ситуации в республике. Данный показатель демонстрирует сумму которую человек тратит на себя в месяц. В прожиточный минимум входит потребительская корзина, в которой демонстрируют количество товаров первой необходимости.

Агентство по статистике Республики Казахстан определяет индекс потребительских цен по следующим формулам:

$$\text{ИПЦ за месяц} = \frac{\text{стоимость корзины товаров и услуг в текущем месяце}}{\text{стоимость корзины товаров и услуг в предыдущем месяце}}; (1)$$

$$\text{ИПЦ на конец года (годовая)} = \frac{\text{стоимость корзины в конце текущего года (в декабре)}}{\text{стоимость корзины в конце предыдущего года (в декабре)}}; (2)$$

Таблица 4 Индекс потребительских цен

год	Индекс потребительских цен, %
2015	107,5
2016	114,4
2017	107,9
2018	106,8
2019	105,2

Диаграмма показывает нам, что в 2019 году индекс потребительских цен снизился по сравнению с предыдущими годами. Индекс потребительских цен характеризует уровень инфляции, показывает изменение цен на товары и услуги, приобретаемые населением для личного потребления. За последние годы в Казахстане наблюдается нестабильный курс инфляции.

Литература:

1. Постановление Правительства РК от 30 августа 1995 года «О принятии Конституции Республики Казахстан»//[Электронный ресурс] Режим доступа https://online.zakon.kz/m/Document/?doc_id=1005029
2. Пигу А. 1983. Экономическая теория благосостояния. М.: Прогресс, 1985. Т. 1. 512 с.; Т. 2. 454 с.
3. Тодоров, А. 1960. Качество жизни: критический анализ буржуазных концепций. М.: Прогресс, 1980 223 с.
4. Гэлбрейт, Дж. К. 1968. Общество изобилия. М. //[Электронный ресурс] https://fictionbook.ru/author/garri_dj_fridman/obshestvo_izobiliya/read_online.html
5. Казахстан занял 69-е место в Индексе качества жизни. //[Электронный ресурс] https://total.kz/ru/news/zhizn/kazahstan_zanyal_69e_mesto_v_indekse_kachestva_zhizni_date_2019_02_18_10_43_13
6. МЗП, МРП, прожиточный минимум 2019 года//[Электронный ресурс] (архив 1995 - 2019 годов)- сайт//[Электронный ресурс] <https://online.zakon.kz/Document/>
7. Статистика Национального Банка РК //[Электронный ресурс] <https://nationalbank.kz/>

ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ В КАЗАХСТАН ИЗ-ЗА РУБЕЖА

Увалиев Н.С

Научный руководитель: Ргбаева Р. М магистр экономики, ст. преподаватель
Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова, г. Кокшетау
uvaliev96@mail.ru

Денежная система Республики Казахстан организована в соответствии с Указанием Президента РК, имеющим силу закона «О Национальном банке РК» от 30 марта 1995г.

Указ устанавливает правовые основы и формы организации денежного обращения, включающие в себя официальную денежную единицу, порядок чеканки монет и эмиссии денежных знаков, организацию и регулирование денежного обращения.

Любую сумму денег банки просто так не переведут. Есть максимальный порог. В разных банках он составляет от \$5000 до \$50 000. При этом нужно иметь в виду, что количество денег в переводе должно соответствовать ограничениям, установленным законодательством страны получателя, или требованиям банков - участников переводов.

На стоимость перевода оказывают влияние пункт назначения, размер перевода, его скорость, степень надежности системы, валюта, в которой производится перевод.

Перевод по Казахстану и в страны ближнего зарубежья стоит обычно дешевле - от 0,1% до 3% от общей суммы. Трансферт в страны дальнего зарубежья чуть дороже - от 0,1% до 5%. При этом банки устанавливают фиксированную минимальную комиссию за услугу - например, не менее \$30.90% систем денежных переводов предусматривают оплату комиссий только отправителем. Остальная часть систем предлагает отправителю выбрать наиболее приемлемый способ оплаты: за счет отправителя, за счет получателя либо обоюдную оплату комиссии.

Международная система денежных переводов, основанная в качестве дочерней компании Travelex Money Transfer в 2003 году, переименована в Coinstar в 2007 году. Компания располагает около 40 тыс. отделений в более чем 100 странах мира. Получатель может воспользоваться средствами в любой момент после получения контрольного номера от отправителя. На практике присвоение номера и отправка средств не занимают более 10-15 минут. Для переводов используются свободно конвертируемые валюты - доллар США и евро. Выдача средств доступна в валюте страны получения перевода. Данный вид переводов

представлен только в Альянс Банке. Стоимость услуги по всем направлениям и в любой валюте - \$30.

«Золотая Корона»

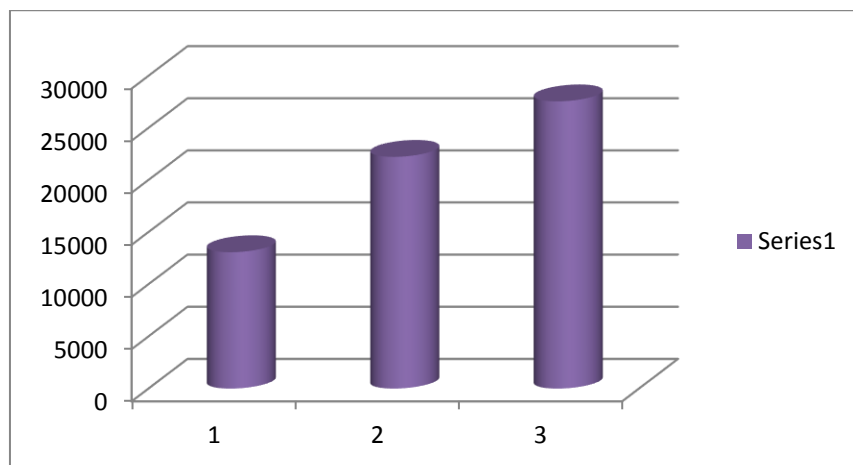
Одна из российских систем денежных переводов физических лиц разработана Центром финансовых технологий (ЦФТ). Система денежных переводов «Золотая Корона» предоставляет возможность осуществлять мгновенные денежные переводы без открытия счета по России в страны СНГ и дальнего зарубежья. Первый денежный перевод «Золотая Корона» по системе был осуществлен еще 10 апреля 2003 года.

В настоящее время сеть системы представлена в 11 странах СНГ, объединяет 180 банков. Переводы через эту компанию можно сделать в KасpiBank. В ближнее зарубежье услуга обойдется в 2% от суммы. Перевести деньги в Китай будет стоить 25 долларов США. Все операции, как правило, осуществляются в течение нескольких минут. Но некоторые компании предупреждают, что деньги будут идти до трех дней - это самый максимальный срок. Помимо международных брендов в Казахстане почти в каждом банке представлены свои локальные системы. Также сотрудники финансовых институтов могут предложить так называемые межбанковские переводы, то есть деньги будут перечислены только внутри одной компании из филиала в филиал. Цена и время зависят от внутренних условий того или иного банка. Но, в общем, данные не отличаются от вышеприведенных - и время, и цена примерно одинаковые.

Таблица1.

Анализ денежных переводов в Казахстан из-за рубежа

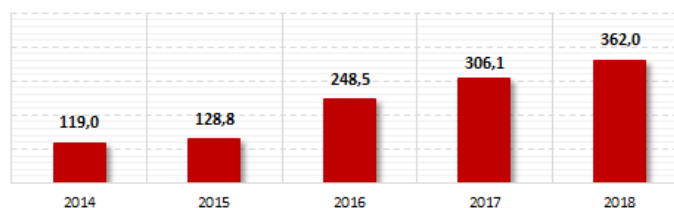
Страна	01.10.2015		01.10.2016		01.10.2017	
	сумма	доля%	сумма	доля%	сумма	доля%
Российская федерация	5884,5	45,032945	13136,1	59,12049	16480,3	59,8209
Германия	308,3	2,3593605	725,8	3,266544	787,1	2,85705
Узбекистан	857,8	6,5645782	952,9	4,288633	1805,5	6,553682
Соединенные Штаты	480,4	3,6764087	799,4	3,597789	933	3,386644
Кыргызстан	788,8	6,0365345	1532,7	6,898088	2323,8	8,435029
Украина	109,8	0,8402783	166,5	0,749352	184,7	0,670432
Таджикистан	329,5	2,5216	203,3	0,914974	317,2	1,151386
Турция	131,5	1,0063442	421,2	1,895658	552,7	2,006214
ОАЭ	109,4	0,8372171	310,3	1,39654	270,1	0,980421
Азербайджан	90,9	0,6956402	208,7	0,939278	230	0,834864
прочие	3976,2	30,429093	3762,3	16,93265	3665	13,30338
общий итог	13067,1	100	22219,2	100	27549,4	100



Вывод: В сентябре 2015 года в Казахстан из-за рубежа посредством СДП было получено транзакций на сумму 13067,1 млн. тенге. В сентябре 2016 года в Казахстан из-за рубежа посредством СДП было получено транзакций на сумму 22219,2. В сентябре 2017 года в Казахстан из-за рубежа посредством СДП было получено транзакций на сумму 27549,4 следовательно сумма зарубежных транзакций в 2016 году по сравнению с 2015 году увеличилась на 9152,1млн тенге, а в 2017 по сравнению с 2016 увеличилась на 5330,2 млн тенге и в 2017 по сравнению с2015 увеличилась на 14482,2

Денежные переводы, полученные из-за рубежа через СДП за январь-декабрь 2018 года

Денежные переводы, полученные из-за рубежа. Январь-декабрь | млрдтг



Расчёты Ranking.kz на основе данных НБ РК

Объём средств, полученных из-за рубежа через системы денежных переводов за 2018 год, составил 362 млрдтг, что на 18,2% (55,9 млрд тг) больше, чем за 2017 год.

Более половины переводов проходят через систему «Золотая корона»: 193,5 млрдтг, рост за год на 21,6%. Доля выросла с 52% до 53,5%.

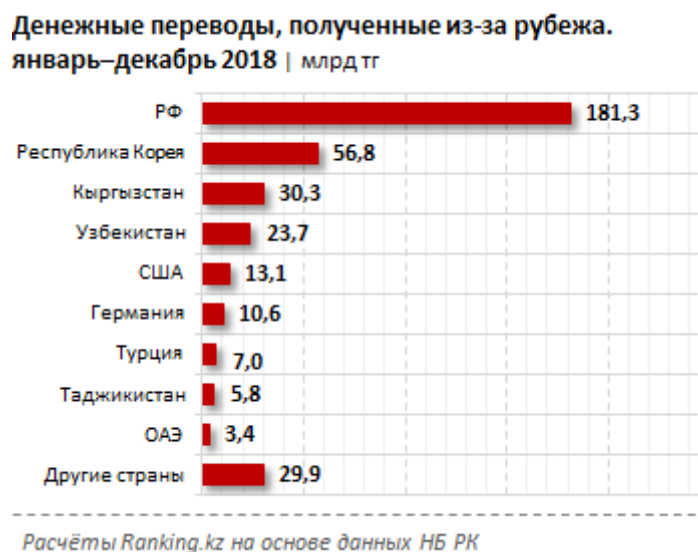
На втором месте в тройке наиболее популярных систем WesternUnion: 77 млрдтг, рост за год на 25,8%. Доля увеличилась с 20% до 21,3%.

Замыкает ТОП-3 СДП MoneyGram: 31,9 млрдтг, рост в 2,3 раза. Доля системы выросла с 4,5% до 8,8%.

Денежные переводы, полученные из-за рубежа. Январь-декабрь 2018 (млрд тг)						
	Всего		Рост к итогу		Доля от РК	
	2018/12	2017/12	2017/12		2018/12	2017/12
Казахстан	362,0	306,1	118,2%	55,9	100,0%	100,0%
«Золотая корона»	193,5	159,1	121,6%	34,4	53,5%	52,0%
Western Union	77,0	61,2	125,8%	15,8	21,3%	20,0%
MoneyGram	31,9	13,9	230,0%	18,0	8,8%	4,5%
«Юнистрим»	18,9	23,0	82,3%	-4,1	5,2%	7,5%
Contact	15,4	8,0	193,3%	7,4	4,3%	2,6%
Faster	12,4	20,5	60,3%	-8,1	3,4%	6,7%
«Близко»	0,1	0,1	141,4%	0,0	0,0%	0,0%
Иные системы	12,7	20,4	62,5%	-7,6	3,5%	6,7%

Расчёты Ranking.kz на основе данных НБ РК

Половина полученных из-за рубежа через системы денежных переводов средств отправлена из РФ (181,3 млрдтг), на втором месте Южная Корея (56,8 млрд тг), замыкает ТОП-3 Кыргызстан (30,3 млрд тг).



На тройку лидеров систем денежных переводов приходится 83,5% от всего объёма полученных из-за рубежа денег.

Переводы по системе «Золотая корона» предлагают 7 банков из 10 крупнейших по филиальной сети. Заметим, KaspiBank в отделениях информирует о том, что переводы по этой системе приостановлены с текущего года.

WesternUnion работает с 6 крупнейшими банками по филиальной сети.

MoneyGram сотрудничает лишь с Народным Банком. Впрочем, это не помешало системе занять место в ТОП-3 СДП по объёму переводов, так как филиальная сеть Народного Банка — самая обширная среди всех БВУ РК.

Литература:

1. Послание народу Казахстана от 5 октября 2018 года «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни»
2. Интернет-ресурсы: online.zakon.kz, adilet.zan.kz, kgd.gov.kz/ru, minfin.gov.kz, Ranking.kz, www.statgov.kz

IMPLEMENTATION OF IFRS IN KAZAKHSTAN

Adilhanova D., Sh.Ualikhanov Kokshetau State University, Kokshetau
kadisha59@mail.ru

The relevance of this research topic stems from the fact that modern globalization processes require uniform standards according to which various national economies can be evaluated. One of the universal tools for assessing economic indicators worldwide is reporting prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (hereinafter IFRS). According to established practices, IFRS indicates uniform accounting reporting standards that are recognized worldwide, and transitioning to IFRS remains a fundamentally significant issue for any country interested in participating in effective global cooperation.

Financial statements prepared under IFRS have greater transparency and are more informative, since the standards themselves are initially developed based on the informational needs of users. In Kazakhstan, many industries need to attract foreign investment. Most Western investors, in turn, refuse to consider investment projects, which do not conduct their reporting in accordance with IFRS. Therefore, the transition of Kazakhstani companies, regardless of the form of ownership, to international financial reporting standards will help attract foreign investment, and hence the development of the country's economy as a whole. Nevertheless, it should be borne in mind that IFRS reporting on its own cannot guarantee investment flows. Still, the use of international financial reporting standards as the main and sole standard in the preparation of financial statements will solve the problem of information quality. International Financial Reporting Standards contain universal rules for recording and disclosing the statements of most transactions, mandatory for all types of companies. This not only facilitates greater understanding of the statements for all market participants, but also makes it possible to prepare informative consolidated statements.

In Kazakhstan, the transition from KAS to IFRS began in 2002. Even then, analysts did not approve this course of action, stipulating that the public had not been prepared for such a change. But time passes and everything changes. However, some problems still remain.

First, it is the absence of the actual standards themselves. Although this is a temporary problem, it significantly slows down the process of implementation and active use of IFRS in Kazakhstan. This results in more difficulties due to the lack of qualified and trained specialists, as well as of comprehensive guidelines for the use of IFRS.

The second most important issue is the possibility of disagreement between IFRS and tax, and even administrative regulations. This is explained by the fact that the current tax legislation does not always allow the accounting data to be passed on to their application for tax purposes. Examples of issues are the revaluation and impairment of assets, their classification as an asset, accounting in functional currency and useful life. Analysis of the provisions of the Tax Code in comparison with IFRS reveals conflict situations, the occurrence of which is inevitable during tax audits.

The third issue is the constant changes in IFRS and their delayed official publication in Kazakhstan. In the future this may lead to big problems and inconveniences.

The problems of introducing international financial reporting standards in Kazakhstan are not limited only to legislative measures. It is necessary to make changes to the Tax Code, laws and other regulations, and to retrain specialists, since the preparation of financial statements under IFRS depends on the quality of accounting policies.

After analysing the above information, some measures to simplify the implementation of IFRS in Kazakhstan can be suggested, and the following possible solutions to problems can be evaluated:

- To make adjustments to the Tax Code, taking into account all the problematic issues associated with the use of IFRS;
- To conduct mandatory retraining for all accounting professionals, and develop unified teaching aids for teachers and students.
- Increase the attractiveness of IFRS for SME entrepreneurs.
- To exercise strict control of the correctness and literacy of the use of standards.

References:

1. A. Sharipov, D. Sisembaeva. R. The development of IFRS and IFRS in the Republic of Kazakhstan//Young Scientist. - 2015. - №8.- p. 694-696.
2. Transformation of financial statements from Local GAAP to IFRS, msfo .buh-nauka.com.
3. Seidakhmetova F.S. Modern accounting. - Almaty: Publishing House LEM LLP, 2005.- 548c.
4. „Journal "IFRS: Practice of Application"

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РК

Амрина А.

Научный руководитель: Ргебаева Р.М. магистр экономики, ст. преподаватель
Кокшетауский государственный университет им. Ш.Уалиханова, г.Кокшетау
rgebaeva.roza@inbox.ru

Ценные бумаги, появившиеся на заре капитализма, продолжали жить и развиваться в условиях монополистического и государственно-монополистического капитализма. В современную эпоху произошли важные изменения в организационной структуре рынка государственных ценных бумаг, его функциональном механизме. Изменилось место этого рынка в торговле ценными бумагами. Одну из главных ролей стал играть рынок государственных ценных бумаг в финансировании экономики. Эти новые тенденции требуют анализа, позволяющего определить собственные казахстанские подходы в понимании работы рынка государственных ценных бумаг при формировании акционерных обществ, организации и развития фондовых бирж, фондовых рынков для привлечения денежных накоплений предприятий и населения в экономику.

Целью научной статьи является изучение состояния рынка ценных бумаг в Казахстане на современном этапе, на основе анализа, выявление основных проблем и их способы разрешения, а также изучение рынка государственных ценных бумаг, его роли в экономике. Это является довольно актуальной проблемой на сегодняшний день, потому что в развитой рыночной экономике государственные ценные бумаги и их рынок играют огромную роль в мобилизации свободных денежных средств для нужд предприятий и государства.

Казахстанский рынок ценных бумаг существует около 20 лет. Первые его элементы появились в 1991 году, когда на базе законодательства СССР, стали создаваться акционерные общества, брокерские фирмы, фондовые биржи.

Первой особенностью функционирования рынка ценных бумаг в **Республике Казахстан** является то, что обычно развитие эффективных рынков государственных ценных бумаг сопровождает рост всей национальной экономики. **В Казахстане** зарождение и становление фондового рынка, его довольно динамичное развитие происходит на фоне постоянного спада производства. Такая диспропорция в динамиках рынка государственных ценных бумаг и общеэкономических процессов вызывает кризисные явления на этом рынке. С другой стороны, недоразвитость и несовершенство самого фондового рынка препятствуют преодолению тенденции к сужению воспроизводства.

Во-вторых, "непрозрачность" рынка, рискованность операций на нем, преобладание долговых обязательств государства для покрытия бюджетного дефицита вызывают доминирование краткосрочных ценных бумаг. А это, в свою очередь, отвлекает свободные средства от долгосрочного инвестирования, которое всегда является важнейшим фактором экономического роста.

В-третьих, дестабилизирующее влияние на казахстанский рынок государственных ценных бумаг оказывают инфляция и инфляционные ожидания. Это характерно для всех стран в переходный период. Риск обесценения денег сдерживает инвесторов от долгосрочных вложений стратегического характера.

Зарубежный опыт свидетельствует, что негативное воздействие инфляции в определенной мере преодолевается путем выпуска индексируемых ценных бумаг. Доход по таким бумагам индексируется с поправкой на темп инфляции. В Казахстане рынок индексируемых фондовых инструментов пока не создан, что усугубляет пагубное воздействие инфляции на рынок ценных бумаг.

В-четвертых, серьезным препятствием на пути создания, эффективно функционирующего фондового рынка в Казахстане является несовершенство

законодательства и норм регулирования по ценным бумагам, и некачественная коммуникационная инфраструктура.

Формирование фондового рынка в Казахстане повлекло за собой возникновение, связанных с этим процессом, многочисленных проблем, преодоление которых необходимо для дальнейшего успешного развития и функционирования рынка ценных бумаг.

Таким образом необходимо заметить что казахстанский рынок государственных ценных бумаг, несмотря на существующие сложности, постепенно развивается и принимает более цивилизованный облик чем первоначальное хаотическое состояние.

Несмотря на все проблемы и диспропорции, фондовый рынок Казахстана, как важная часть формирующегося финансового рынка имеет большой потенциал и серьезные перспективы быстрого развития.

В последние годы, анализируя фондовый рынок **РК**, можно проследить тенденцию развития рынка ценных бумаг. Так, в 2015 г. по сравнению с прошлым годом произошло увеличение активности в секторе иностранных валют и рынка **РЕПО**. Общий объем торгов по всем секторам **Казахстанской фондовой биржи** (далее – **KASE**) за октябрь-декабрь 2015 года увеличился на 42,4% (на 44,4% в долларовом эквиваленте) по сравнению с соответствующим периодом 2014 года и составил Т8,526 трлн. (\$57,807 млрд.). В абсолютном выражении произошло увеличение на сумму более чем Т2,537 трлн. (\$17,772 млрд.). Основную долю в общем объеме торгов занимают сектор **РЕПО** по государственным и негосударственным ценным бумагам – 38% и сектор иностранных валют – 55,1%. На долю корпоративных ценных бумаг приходится 3,5%, на долю государственных ценных бумаг – 3,4% .

Стабильный валютный курс и политика Национального банка РК по недопущению его резкого колебания на фоне наличия явных факторов, влияющих на укрепление тенге, способствовали снижению активности на своп-рынке. Только за январь 2016 года объем операций купли-продажи на рынке акций по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос в тенговом эквиваленте на 323,6%, в долларовом эквиваленте на 326,9%. Сумма торгов акциями составила Т8,5 млрд. (\$58,1 млн.). В абсолютном выражении прирост составил Т6,5 млрд., в то время как в долларовом эквиваленте увеличение составило \$44,5 млн.

Рост котировок на международных товарно-сырьевых рынках, снижение напряженности по проблемам суверенных долгов Еврозоны, повышение деловой активности в крупнейших мировых экономиках, а также некоторая стабилизация в банковском секторе Казахстана способствовали росту спроса на акции.

Ожидается, что в текущем году положительные тенденции, наблюдаемые на фондовом рынке, благоприятно скажутся на рынке **ПИФов**. Рост стоимости активов повлечет рост доходности по паям. Это приведет к повышению интереса к ним, как альтернативному инвестиционному инструменту. Вместе с тем, ожидается, что рост будет умеренным, так как в последние годы инвесторы стали более разборчиво смотреть на выбор паевых инвестиционных фондов.

Небольшое снижение активности на рынке государственных ценных бумаг, что связано с сокращением предложения государственных ценных бумаг, а также ростом спроса на более рискованные активы (акции, корпоративные облигации и иностранные валюты). Объем первичного рынка **ГЦБ** сократился на 68%, вторичной купли-продажи на 56,7%. Сокращение объемов внутреннего заимствования **Правительством РК** связано с задачей снижения бюджетного дефицита до уровня 1,5% к ВВП.

Рынок ценных бумаг является сегодня одним из важнейших направлений развития экономики страны. На фоне мощного рынка государственных ценных бумаг рынок акций в Казахстане пока развит недостаточно. Одна из основных проблем рынка ценных бумаг – отсутствие акций в свободном обращении, несмотря на большое количество акционерных обществ. Акции предприятий сосредоточены в основном в контрольных пакетах стратегических инвесторов, которые не заинтересованы в потере контроля над предприятием

и раскрытию финансовой информации. Поэтому на рынке обращается ограниченное количество акций.

Все значимые события прошедшего года на фондовом рынке Казахстана носили не очень позитивный характер. Если в прошлые годы основным трендом было сжатие рынка за счет ухода с него основных инвесторов и внедрения регулятором все новых и более жестких норм регулирования в отношении профессиональных участников рынка и коллективных форм инвестирования, то в 2015 году все обстоятельства сложились так, что рынка как такового, по сути, не стало.

2015 год выдался весьма сложным как для фондового рынка, так и для всей финансовой системы страны. Наблюдается полноценный кризис, который при этом еще не завершен и может продолжиться на протяжении всего следующего года. К сожалению, действенных шагов по решению проблем сделано не было, и в новом году есть вопросы, на которые официальных ответов пока нет:

- Где остановится курс тенге и когда спадут девальвационные ожидания?
- Что будет с тенговой ликвидностью и какой будет ее стоимость?
- Будут ли предприняты реальные меры по развитию фондового рынка и восстановлению спроса на тенговые активы?
- Какой будет инвестиционная политика ЕНПФ и будут ли привлечены частные фонды?
- Как будет проходить государственная программа приватизации и состоятся ли новые IPO?

Именно эти пять факторов будут влиять на фондовый рынок страны и диктовать настроения инвесторов, будь то локальные или зарубежные, по отношению к торгуемым на казахстанской бирже инструментам.

Главным ударом по рынку ценных бумаг Казахстана в этом году стали сильные девальвационные ожидания и фактическое обесценение тенге до рекордных уровней. Девальвация национальной валюты с начала 2015 года превысила 90% (курс доллара вырос с 182 до 348 тенге), при этом было, так сказать, четыре волны обвала.

Опасения относительно валютного курса серьезно ударили по фондовому рынку страны, который и без того испытывал нелегкие времена. После августовских максимумов 2014 года казахстанский индекс KASE начал стремительно падать вниз. В марте текущего года был зафиксирован многолетний минимум после обвала на 42%. С того момента наблюдался определенный отскок (+15%), однако данное восходящее движение носило скорее искусственный характер и создавалось при активном участии ЕНПФ в первой половине 2015 года и отдельных инвестиционных фондов.

Ослабление курса национальной валюты до 300 тенге за доллар во многом сняло девальвационное напряжение и давление на валюту. Фиксация долларовых позиций в активах инвесторов сама по себе может вызвать рост перепроданных акций на фондовом рынке.

Тарифная политика и «не сырьевая» направленность бизнеса KEGOC и переход на следующую стадию производства на месторождении компании БАСТ сфокусирует внимание инвесторов на этих идеях роста.

Литература:

1. Серкебаева Р.К., Алматы, 2011 Фондовые рынки и биржевое дело
2. Искендинова С.К. Формирование и развитие фондового рынка в Казахстане. 2000
3. <http://www.kursiv.kz/> журнал
4. www.kazedu.kz
5. <http://www.nationalbank.kz/>

АКТУАЛЬНОСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Джакупов Р.А.

Научный руководитель: Султанова А.Б., магистр экономики, старший преподаватель
Кокшетауский государственный университет им. Ш.Уалиханова, г.Кокшетау

rustam.dzhakupov@mail.ru

На сегодняшний день, менеджмент-это очень популярное научное направление, ведь его применение в различных сферах деятельности должно приводить к мобилизации финансовых, материальных и интеллектуальных ресурсов, ведь это коммерчески выгодно. Но стоит задать вопрос: Нужен ли менеджмент в образовании? Или можно обойтись без него? Считается, что менеджмент в образовании-это норма в странах Западной Европы, так как без правильной организации коллектива не добиться нужных показателей в уровне студенческих учебных достижений. Благодаря менеджменту в образовании могут быть приняты правильные и грамотные решения. По мнению западных специалистов, в процессе принятия решений должен участвовать каждый учитель. Но что из себя представляет менеджмент? Менеджмент-это процесс управления, достижения целей, при котором используются труд и мотивы поведения других людей. Управление появилось тогда, когда возникла созидательная деятельность людей. Начал происходить генезис менеджмента, который означает превращение одного явления в другое, отличающееся особыми чертами качества, потенциалом развития или уровнем совершенства.

Педагогический менеджмент выступает как комплекс принципов, методов, организационных форм и технологических приемов управления образовательными системами, направленный на повышение их эффективности. В теории менеджмента выделяют следующие основные функции: планирование, организацию, мотивацию и контроль. Эти четыре первичные функции объединены процессами коммуникации и принятия решений. Такой процессный подход к определению функционального состава менеджмента принят среди специалистов всех сфер деятельности [1; с.78].

Возникновение менеджмента как научной дисциплины началось с поиска эффективных способов достижения наиболее высокого уровня производительности труда рабочих. Эффективность деятельности любого образовательного учреждения в условиях рыночной экономики во многом зависит от использования современных методов и принципов менеджмента. Показательно, что половину клиентов компаний, оказывающих услуги менеджмента, составляют, по данным известного американского ученого П.Друкера, организации образования, культуры, а не бизнеса.

В условиях становления экономики Казахстана существенно меняется содержание организационных, управленческих и социально-экономических отношений как в системе государственного управления и рыночных структурах, так и в образовательных учреждениях. Чтобы личностно приобщиться к культуре, превратиться в субъекта собственной профессиональной деятельности, обучающийся должен иметь свободу в выборе собственной траектории образования, а это, в свою очередь, требует не только нового содержания и технологий, но и управления образовательным процессом. Сейчас вряд ли кто сомневается в необходимости специальной подготовки менеджеров в сфере образования. Уместно заметить, что еще в 1996 году вопрос о подготовке управленческих кадров системы образования был поставлен Министерством образования РК.

В начале реформ в стране состояние образования подверглось резкой критике. Общеизвестными фактами было то, что управление образованием носило недемократический, а бюрократический характер, преобладал командный стиль руководства, неспособность оперативно решать возникающие проблемы, гипертрофия администрирования и инспекторского контроля. Отсутствовала сама потребность в обратной

связи (постановка цели - контроль результата). Характерными чертами системы образования и системы управления образованием были:

- неготовность к работе с потребителями образовательных услуг как с клиентами;
- довольно высокая самооценка при низком уровне притязаний; слабая самокритика;
- позиция управленца как пользователя, а не как конструктора системы управления;
- неравномерное распределение полномочий и ответственности; отчуждение системы управления от потребностей людей;
- отсутствие опыта и механизма партнерских отношений с представителями разных сфер социальной жизни;
- жесткие, как правило, линейно-функциональные структуры системы управления образованием; отсутствие обратной связи с выпускниками и вследствие этого снижение скорости реакции на динамично изменяющиеся потребности рынка труда;
- несогласованность работы "в команде" управленцев;
- смещение системы управления со своим объектом управления, как следствие — отсутствие анализа собственной управленческой деятельности и анализа проблем функционирования управляемых объектов.

«Казахстанская система образования продолжает развиваться в условиях устаревшей методологической базы, структуры и содержания, не позволяющей занять достойное место в мировом общественном пространстве. Содержание образования остается фактологическим и не ориентировано на подготовку обучающихся к компетентному, ответственному и творческому участию в обществе...» Н.Назарбаев. Большое значение в современном менеджмент-образовании в Казахстане приобретают образовательные учреждения послевузовского образования - бизнес-школы, менеджмент-центры, факультеты повышения квалификации, учебно-деловые центры и прочие. Значительная часть их существуют при государственных учебных заведениях - университетах, академиях, институтах, но есть также образовательные учреждения, возникшие заново на основе предпринимательской инициативы и реорганизации бывших отраслевых институтов повышения квалификации или даже техникумов, производственно-технических училищ.

За рубежом менеджмент в образовании или школьный менеджмент определяется как «сосредоточение на процессе принятия наиболее важных решений в школе». Основная идея школьного менеджмента базируется на децентрализации управления в системе образования - в ее контексте педагог должен быть наделен правами участвовать в разработке и принятии наиболее важных для своей школы решений [2; с.102].

В англо-американской модели подготовка управленческих кадров предполагается на базе школ бизнеса и школ менеджмента, которые являются в своем подавляющем большинстве структурными подразделениями более крупных учебных заведений. Исполнение данной функции находится здесь под контролем государства [3].

Французская модель ведущее место в системе подготовки управленческих кадров отводит специализированным учебным заведениям - так называемым высшим коммерческим школам. Отличительной особенностью в данном случае является то, что такие школы существуют при региональных торгово-промышленных палатах, которые играют первостепенную роль в определении специальностей и специализаций, равно как и в определении направлений развития этих школ.

В японской модели подготовка управленческих кадров предполагается исключительно на базе самих корпораций и, как правило, без отрыва от производства. В рамках университетских курсов студентам читаются лишь отдельные курсы по менеджменту, нацеленные скорее на общее интеллектуальное развитие слушателя, нежели на подготовку соответствующего специалиста [4].

Менеджмент в образовании решает конкретные прикладные задачи. В процессе составления образовательной программы «Менеджмент в образовании» должны быть учтены содержательные составляющие категории менеджмента и маркетинга образовательного процесса. Специалисты, чьи профессиональные навыки так или иначе

связаны с организационными и управленческими ситуациями в сфере образования, должны научиться понимать сущность образовательного менеджмента, а также места в системе управления организацией; изучить базовые направления образовательного менеджмента, а также образовательного маркетинга; научиться определять задачи в образовательном менеджменте, а также основные пути и методы решения этих задач [5].

Внедрение педагогического менеджмента в практику деятельности современного образовательного учреждения вызвано необходимостью осуществления адекватного управления в условиях реформирующегося казахстанского образования, когда образовательные учреждения уходят от единообразия, предоставляют населению вариативные образовательные услуги, развиваются, на основе демократизации, участвуют в инновационных процессах. Но такое значительное изменение объекта управления - школы, дошкольного образовательного учреждения и т. д. - требует изменения и субъекта управления.

Литература:

1. Тюнин А.И., Корнеева Н.Ю., Корнеев Д.Н. Менеджмент в образовании, система среднего профессионального образования, - Монография, 2018.-301с.
2. Маршев В.И. История управленческой мысли, 2005. -731с.
3. https://www.almau.edu.kz/menedzhment_v_obrazovanii-3484
4. <https://agartu.com/index.php?newsid=644>
5. <https://eurobelarus.info/files/22/86/MSO.pdf>

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ӘЛЕУМЕТТІК ҚАМСЫЗДАНДЫРУДЫ ҚАРЖЫЛАНДЫРУДЫҢ АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ МЕН КЕМШІЛІКТЕРІ

Досанова А.Ж.

Ғылыми жетекші: аға оқытушы Кусаинова А.А

Ш.Уалиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.

d.anara_98@mail.ru

Кез келген әлеуметтік тұрғыда дамушы елдің әлеуметтік қорғалуы көзделеді. Ол үшін әлеуметтік қамсыздандыру және әлеуметтік сақтандыру жүйелері қолданылады. Халыққа физикалық тұрғыда, олардың әлеуметтік қажеттіліктерін қамтамасыз етуде әлеуметтік көмек адамзаттың бастапқы даму кезеңінде қалыптасқан және әдет-ғұрыптар, нормалар, дәстүрлер, салт-жоралар негізінде жүзеге асырылды. Қоғамдық отбасылық қатынастардың үзілуі, өркениеттің дамуы, техникалық прогресс, мәдениеттің дамуы мемлекетке халықты әлеуметтік қорғауда қалыптастырды. Нарықтық экономиканың қалыптасуы және дамуына байланыста әлеуметтік қорғау жаңа мағынаға ие болды, оның негізгі бағыты-халықты нарықтық қатынастардың қолайсыз әсерлерінен қорғау. Бірақ нарықтық экономика халықты толық жұмыспен қамтамасыз етуге, білім беруге, мүгедектер мен зейнеткерлерге әлеуметтік көмек көрсетуге толықтай кепіл бере алмайды. Сондықтан қазіргі заманауи Қазақстанның негізгі міндеттерінің бірі қоғамның әр түрлі деңгейін бірдей әлеуметтік қорғауына, қоғамның еркін дамуына, жоғары деңгейде өмір сүруіне керекті жағдай жасауға негіз болатын әлеуметтік саясат стратегиясын жасау. Ең алдымен, халықты әлеуметтік қорғаудың негізгі шаралары кедейлер мен мүгедектердің қажеттіліктеріне әлеуметтік жеңілдіктерді қамтуы тиіс. Қысқасы, мемлекет өмір мен денсаулықты қорғауға өзіне міндеттеме алды. Мүгедектер мен қарт азаматтарға қолдау көрсетіп, әлеуметтік қызметтер жүйесін дамытады, мемлекеттік зейнетақылар, жәрдемақы және басқа да әлеуметтік төлемдер белгілейді, сондықтан халыққа әлеуметтік төлемдер жүйесін дамыту әлеуметтік саясаттың маңызды аспектісі болып табылады. Мемлекет елдегі болашақ әлеуметтік-экономикалық жағдайды есепке ала отырып,

мемлекеттік бюджетке түсетін салмақты есепке ала отырып, оныңкүш-жігерін бағалау үшін және азаматтар ертеңгі күнге сенімді болуы үшін әлеуметтік төлемдер жүйесін дамытуды болжау қажет. Ақша құралдарының қайнар көздеріне қарамастан Қазақстан Республикасында мына әлеуметтік қамсыздандырудың түрлері орын алады, және олардың үздіксіздігі үнемі қамтамасыз етіледі: - ақша төлемдері (зейнетақылар, жәрдемақылар, өтемақылар, материалдық көмек және т.б.); - заттай көмек (дәрі-дәрмек, азық-түлік, мүгедектер үшін техникалық көмек құралдары); - қызмет көрсету және жеңілдіктер (қарттар және мүгедектердің үй-интернаттарына, балалар үйлеріне орналастыру, үйде әлеуметтік қызмет көрсету және т.б.); - мүгедектердің емделуіне, сауығуымен және денсаулығына жақсартуымен (стационарда, қарттар және мүгедектер үшін арналған үй-интернаттарда,) емдеу орнына баруымен және қайтуымен байланысты қосымша шығындарын өтеу, жұмыссыздарды қайта оқыту (қайта дайындықтан өткізу). ҚР-дағы әлеуметтік қамсыздандыру жүйесіне көшу үшін, алдымен, келесі көрсеткіштермен танысқан жөн.

Кесте 1. Қазақстан Республикасының бюджетіндегі әлеуметтік көмек пен әлеуметтік қамсыздандыруға арналған шығыстардың үлесі, мың тг.

Көрсеткіштер	2014-2016ж.ж	Үлесі	2017-2019ж.ж	Үлесі	2018-2020ж.ж	Үлесі
Мемлекеттік бюджет шығыстары	6 574 979 147	100%	10 699 154 559	100%	8 949 593 367	100%
Әлеуметтік көмек және әлеуметтік қамсыздандыру шығыстары	1 505 456 470.	23%	2 129 164 986	19%	2 616 074 533	29%
Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрлігі	404 530 282	6%	381 964 498	4%	302 038 980	3%
Қазақстан Республикасы Денсаулық сақтау министрлігі	620 761 424	4%	998 905 832	9%	1 038 969 108	11%

Дерек көзі: [1].

Бұл көрсеткіштерден әлеуметтік шығыстар мемлекеттік бюджет шығыстарының негізін құрайтынын байқауға болады. Жыл сайын елімізде әлеуметтік қамсыздандыру деңгейі артып, әлеуметтік қызмет көрсету сапасы жақсаруда. Бұл халықтың табысын айтарлықтай арттыруға мүмкіндік берді, бұл туралы 2016 жылдан 2018 жылға дейін мынадай индикаторлардың өсуі куәландырады.

Кесте 2. Қазақстан Республикасындағы әлеуметтік төлемдер мөлшері, тг.

№	Көрсеткіштер	2016ж	2017ж	2018ж	2019ж
1	Ең төменгі күнкөріс деңгейі	22 859	24 459	28284	29698
2	Ең төменгі жалақы (ЕТЖ)	22 859	24 459	28284	42500
3	Айлық есептік көрсеткіш (АЕК)	2 121	2269	2405	2525

4	Толық жұмыс өтілі болған кезде жасына байланысты ең төменгі зейнетақы (2019 жылы тағайындалатын адамдар үшін)	11 965	12802	33745	36108
---	---	--------	-------	-------	-------

Дерек көзі:[4].

Бұл кестедегі 1 көрсеткішке назар аударсақ, 2016 жылдан 2017 жыл аралығында ең төменгі күнкөріс деңгейі 7%-ға, 2017-2018ж.ж-15%, 2018-2019ж.ж-5%-ға жоғарылағанын байқауға болады. Екінші көрсеткіш бойынша 2016-2017ж.ж аралығында 7%, 2017-2018ж.ж-15% айырмашылық айтарлықтай болмаса да, 2018-2019ж.ж бірден 50%-ға өскен. Айлық есептік көрсеткіш мөлшеріндегі айырмашылық 2016-2017ж.ж аралығында 7%, 2017-2018ж.ж-6%, 2018-2019ж.ж-5% құрайды. 4 көрсеткіш бойынша 2016-2017ж.ж аралығында 7%, 2017-2018 ж.ж аралығында күрт жоғарылаған, яғни, 163%, 2018-2019ж.ж-7% құрады.

Яғни, қорыта келсек, еңбекке ақы төлеу, зейнетақымен қамсыздандыру, әлеуметтік көмек көрсету саласындағы басқа да ең төменгі мемлекеттік стандарттарды айқындау ең төменгі қажеттіліктерді қанағаттандырудың мемлекеттік кепілдіктерін іске асыруға мүмкіндік беретін және олардың жүйелі тәуелділігін қамтамасыз ететін ең төменгі күнкөріс деңгейі негізінде жүзеге асырылатын болады. Бірлік пен бірлесіп бағынуды ескере отырып, әлеуметтік қызметтер көрсетудің мемлекеттік стандарттары да айқындалатын болады. Мемлекеттік әлеуметтік стандарттар жүйесі оны халықаралық стандарттарға жақындата отырып, кезең-кезеңмен жетілдірілетін болады. ҚР әлеуметтік қамсыздандыруды қаржыландырудың оң және теріс жақтарымен толығырақ танысу үшін мүгедектігі бойынша мемлекеттік базалық әлеуметтік жәрдемақыларға талдау жасадым.

Кесте 3. Қазақстан Республикасындағы мүгедектігі бойынша мемлекеттік базалық әлеуметтік жәрдемақылар.

Мүгедектік санаты	Мүгедектік тобы	Жәрдемақы мөлшері Күнкөріс деңгейінен	Жәрдемақы мөлшері 01.01.2016 бастап (ҚД 22859 теңге)	Жәрдемақы мөлшері 01.01.2017 бастап (ҚД 24459 теңге)	Айырма шылығы	Жәрдемақы мөлшері Күнкөріс деңгейінен	Жәрдемақы мөлшері 01.01.2018 бастап (ҚД 28284 теңге)	Жәрдемақы мөлшері 01.01.2019 бастап (ҚД 29698 теңге)	Айырма шылығы
Жалпы ауру мүгедектері	1 топ	1,78	40690	43538	2848	1.92	54306	57021	2715
	2 топ	1,39	31775	33999	2224	1.53	43275	45438	2163
	3 топ	0,98	22402	23970	1568	1.04	29416	30886	1470

Дерек көзі:[5].

Кесте № 3-те көрсетілгендей Қазақстанда мүгедектер мен оларға күтім жасайтындарға республикалық бюджеттен жәрдемақы қарастырылған. Жәрдемақы сомалары белгілі бір формула бойынша есептеледі. Калькуляция негізінде ең төменгі күнкөріс деңгейі немесе ең төменгі есептік көрсеткіш (АЕК) жатыр. Бұл шамалардың өлшемдері жыл сайын ұлғаю пайдасына қайта қаралады. Тиісінше, жәрдемақы да өседі. 2019 жылы ең төменгі күнкөріс деңгейі 29 698 теңгені құрайды, ал АЕК-ке тең 2525 теңге. Қазіргі таңда Қазақстанда 674,2

мың мүгедек тұрады. Оның 417,7 мыңы немесе 62%-ы – еңбекке қабілетті жаста, 171,3 мыңы немесе 25,4%-ы – зейнет жасында, 85,1 мыңы немесе 12,6%-ы— 18 жасқа дейінгі балалар. Соңғы бес жылда мүгедектігі бар адамдардың саны 7,5%-ға көбейген. Мүгедектігі бар адамдардың санының көбеюінің негізгі себептеріне тоқтала кетсек: ересектер арасында мүгедектіктің кең тарауының негізгі себептері: қан айналым жүйесі аурулары; онкологиялық аурулар; жарақат. Соңғы жылдары Қазақстанда балалар мүгедектігі өршіп барады. Негізгі себептері: туа біткен аномалия; жүйке жүйесі аурулары; психикалық ауытқулар. Бұл көрсеткіштер, өкінішке орай, елімізде медицина саласының деңгейі, білікті, тәжірибелі мамандардың жетіспеушілігін көрсетеді. Сонымен қатар, елдегі экологиялық жағдайдың нашарлауына, өнеркәсіптік шығарындылардың ана мен баланың денсаулығына әсеріне байланысты. Негізгі факторлар: судың, ауаның ластануы. Қазақстанның көптеген облыстарында халық қауіпсіз ауыз суға жеткілікті қол жеткізе алмайды. Ауыз сумен қамтамасыз етудің орташа республикалық көрсеткішінің жыл сайынғы төмендеуі 3-5% - ға жетеді, бұл халықтың денсаулығына теріс әсер етеді. Халықтың аурушандығының өсуіне әсер ететін үлкен қауіп факторына атмосфералық ауаның ластануы жатады. Осылайша, мұнай өндіру аудандарында газды алау етіп жағу, күкіртті ашық ауада сақтау орын алады. Жекелеген аудандарда қалдық қоймаларының радиоактивті және уытты қалдықтары шаңданады. Арал теңізі аймағында су мен топырақтың ластануын тудыра отырып, улы тұздар ауаға көтеріледі. Қазақстанның орасан зор аумағы әскери полигондардың қызметінен және ғарыш техникасын ұшудан зардап шекті.

Бүгінгі таңда елімізде мүмкіндігі шектеулі жандар үшін келесі жағдай жасалуда: 2010 жылдан бастап бірінші, екінші топтағы, өздігінен қозғала алмайтын, арбаға таңылған мүгедектерге көмек ретінде "Инватакси" қызметі енгізілді. Қазіргі таңда инватакси қызметі паркінде мүгедектерді тасу үшін арнайы жабдықталған 280-нен астам көлік бар. "Инватакси" мүгедектерді жұмыс немесе оқу орнына, медициналық мекемелерге, әлеуметтік сала нысандарына, әуежайлар мен теміржол, автовокзалдарға және тағы басқа орындарға жеткізеді; Жұмыс берушілерді мүгедектерді жұмысқа алуға ынталандыру үшін биылдан бастап жұмыс берушілердің мүгедектігі бар адамдар үшін арнайы жұмыс орындарын жабдықтауға жұмсаған шығындары субсидияланады; Жеке кәсіпкерлікті, шағын және орта бизнесті дамыту арқылы мүгедектер үшін қосымша жұмыс орындары, әлеуметтік жұмыс орындары құрылуда; 26 өңірлік телеарнада жаңалықтар сурдо-аудармамен қамтамасыз етілген; Есту қабілеті нашар 4 мың адам үшін ымдау тілі маманының қызмет көрсету уақыты екі есеге (30 сағаттан 60 сағатқа) өсті; Мүгедектігі бар 55,2 мыңнан астам адамды қазіргі заманғы гаджеттермен қамтамасыз ету үшін оңалтудың техникалық құралдарының тізбесі 32-ден 55-ке дейін кеңейтілді; Мүгедектер кез келген медициналық ұйымда амбулаторлық және стационарлық көмек алуға құқылы;

Сонымен қатар, мүгедек балалар үшін білім саласында келесі жеңілдіктер көрсетіледі: Қазақстанда мүгедек балалар басқа балалармен бірдей білім алуға құқылы. Қазіргі таңда балабақшаларда ерекше білім беруге қажеттілігі бар 27 мыңға жуық бүлдіршін тәрбие алуда.

Оның 1000-нан астамы – инклюзивті балалар. Мектептерде ерекше білім беруге қажеттілігі бар 63 мыңнан астам бала оқып жүр. Олардың 27 мыңы инклюзивті форматта оқиды. Техникалық және кәсіптік білім беру саласында 2500-ден астам бала білім алуда. Білім және ғылым министрлігі мүгедек балалар үшін 68 мамандық бойынша арнайы бағдарламалар әзірлемекші. Биыл 20 мамандық бойынша жұмыстар басталып кетті. Мектептер мен колледждерге жан басына қаржыландыру әдістемесіне ерекше білім беруге қажеттілігі бар балалар үшін екі есе төленетін коэффициент қарастырылған. Еліміздің 17 жоғары оқу орнында дефектология мамандығы бойынша бакалавриатқа грант саны 250-ден 400-ге дейін көбейді. Алғаш рет магистратураға 110, докторантураға 30 орын бөлініп отыр. Барлық педагогикалық мамандықтар бойынша инклюзивті білім беру пәні – міндетті. мамандар болмаған.

Кесте №3 негізінде жыл сайын мүгедектерге арналған жәрдемақылардың өсуі көрінуде. Бірақ бұл ақша қаражаты жеткіліксіз. Сондықтан, бұл орайда, мемлекетпен

мүмкіндігі және қалауы бар мүгедектерге арналған әртүрлі әлеуметтік бағдарламалар қарастырылған. Бұл бағдарламалар материалдық көмектен басқа мүгедек адамдарға тұлға ретінде ашылуына мүмкіндік береді, және қоғамның қажетті, ажырамас буыны екенін сезіндіреді.

Әдебиет:

1. <http://adilet.zan.kz/kaz/archive/docs/Z1300000148/03.12.2013>
2. <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z1600000025>
3. <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1700000521>
4. <http://magnolia.kz/ksvedeniyu/22937-o-razmerah-socialnyh-vyplat-s-1-yanvary-a-2019-goda.html>
5. <http://magnolia.kz/ksvedeniyu/11958-o-razmerah-socialnyh-vyplat-s-1-yanvary-a-2017-goda.html>
6. <https://zhambyl.enbek.gov.kz/ru/content>

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ ЖӘНЕ ОНЫҢ МӘСЕЛЕСІН ЖАҚСARTY

Мейрамбаева А.Г.

Ғылыми жетекші:аға оқытушы,э.ғ.м. Ргебаева Р.М.

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті

rgebaeva.roza@inbox.ru

Кәсіпорынның нарықтағы бағасын беру үшін оның қаржылық жағдайын талдау мен анықтау маңыздылығы – қазіргі таңда өте өзекті мәселе болып табылады. Себебі, тек қаржылық жағдайды талдау барысында ғана кәсіпорынның жан-жақты бағасын беруге мүмкіндік туады. Қаржылық жағдай дегеніміз кәсіпорынның өз қызметін қаржыландыру қабілеттілігі. Қаржылық жағдай кәсіпорынның сенімділігін, тұрақтылығын және болашақтылығын сипаттайды. Кәсіпорынның қаржы тұрақтылығын бағалау, объективті, ғылыми негізделген үшін оның қаржылық жағдайын талдау қажет. Нарықтық қатынастары жағдайында кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың маңызы өте зор. Бұл кәсіпорындардың тәуелсіздікке ие болуымен, сондай-ақ және де басқа контрагенттер алдында өзінің өндірістік - кәсіпкерлік қызметінің нәтижелері үшін толық жауапкершілікте болуымен байланысты. Профессор Н.А Русак бұл ұғымды былайша анықтайды: «Кәсіпорынның қаржылық жағдайы қаржы ресурстарын жасау, тарату және пайдаланумен сипатталады [1] ».

Қаржылық талдаудың тәжірибесі қаржылық есепті оқудың негізгі ережелерін қалыптастырды. Олардың ішінен алты негізгі әдісті бөліп қарастыруға болады:

- 1) Көлденең (уақытша) талдау - есеп берудің әрбір позициясын өткен кезеңімен салыстыру.
- 2) Тікелей (құрылымдық) талдау - әрбір есеп позициясының жалпы нәтижеге тигізетін әсерін айқындай отырып, қорытынды қаржылық көрсеткіштердің құрылымын анықтау.
- 3) Трендтік талдау барлық көрсеткіштер 100% деп алынатын базистік жыл деңгейінен, бірқатар жылдар көрсеткіштерінің салыстырмалы ауытқуын есептеуге негізделеді.
- 4) Салыстырмалы (кеңістіктік) талдау - бұл фирмалардың, еншілес фирмалардың, бөлімшелердің және цехтардың жекелеген көрсеткіштері бойынша есебінің құрама көрсеткіштерін шаруашылық ішіндегі талдау.
- 5) Қаржылық коэффициенттерді есептеу баланстың жеке баптарының арасында болатын өзара байланыстарға негізделген. Әлдеқайда кең таралған және зерттелген көрсеткіштерге мыналар жатады: өтімділік, қаржылық тұрақтылық, табыстылық және іскерлік белсенділік.
- 6) Факторлық талдау - бұл жекелеген факторлардың (себептердің) қорытынды көрсеткішке тигізетін әсерін зерттеудің детерминдік (анықтау) немесе реттелмеген тәсілдері көмегімен талдау [2] .

Біздің еліміз бен Ресей Федерациясы, Украина елдеріндегі қаржылық талдау жүйесін салыстыру қиын. Өйткені Ресей мен Украинаның жеке шаруашылықтары, шағын және орта

бизнесері жоғары дамыған. Кез келген кәсіпорындары біздің отандық кәсіпорындардан жалпы сипаттамасы бойынша да, өнім көлемі, жалпы барлық критерийлері бойынша бір саты болсын жоғары тұрады. Талдау объектісі ретінде «Ак-Биик» ЖШС компаниясы алынды. Оның негізгі қызметі жалпы құрылыс жұмыстары, құрылыс материалдарын шығару, халық тұтынатын тауарларды өндіру және өткізу, ҚР-ның заңнамаларына қайшы келмейтін басқа қызмет түрлері болып табылады. «Ак - Биик» ЖШС 1999 жылы құрылған. «Ак - Биик» жауапкершілігі шектеулі серіктестігінің – қызметі Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі «Жауапкершілігі шектеулі және қосымша жауапкершілігі бар серіктестер туралы» Қазақстан Республикасының 1998 жылғы 22 сәуірдегі Заңымен және 2006 жылғы 31.01. Қазақстан Республикасының «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңдарымен реттеледі.

Қаржылық нәтижелер көрсеткіштері кәсіпорынның шаруашылық жүргізуінің абсолюттік тиімділігін сипаттайды. Олардың ішінде ең негізгілері болып кәсіпорын экономикасының дамуының негізін құрайтын пайданың көрсеткіштері табылады. Қаржылық есеп мәліметтерін пайдалана отырып кәсіпорынның пайдасы мен шығындарына талдау жүргізіледі.

Баланс өтімділігін талдау мақсаты кәсіпорынның несие қабілеттілігін бағалай қажеттілігімен байланысты туындайды, яғни уақытылы және толық мөлшерде өздерінің барлық міндеттемелері бойынша есеп айырылыса алу мүмкіншілігі. Баланс өтімділігін анықтау үшін актив пен пассив бойынша келтірілген топтар жиындарын салыстыру керек. Оның ақшаға айналу мерзімі міндеттемелерді өтеу мерзіміне сәйкес келеді. Берілген активтер түрі ақшаға айналу үшін қажетті уақыт аз болған сайын, оның өтімділігі жоғары болады. Баланс өтімділігін талдау Кесте 1-де келтірілген.

Кесте 1

Баланс өтімділігін талдау (2016-2018 ж. мың .тг)

Активтер	Басы	Аяғы	Меншікті капитал және міндеттемелер	басы	Аяғы
1. Ең өтімді активтер	1624,0		1. Ең асығыс міндеттемелер (П1)	14541,6	21651,7
2. Тез жүзеге асатын активтер	5782,3	10572,5	2. Қысқа мерзімдік пассивтер (П2)		
3. Жай жүзеге асатын активтер	8423,5	10060,4	3. Ұзақ мерзімдік пассивтер (П3)		
4. Қиын жүзеге асатын активтер	4561,8	2285,8	4. Тұрақты пассивтер (П4)	5850,0	1267,0
Баланс	20391,7	22918,8	Баланс	20391,7	22918,8
1. Ең өтімді активтер		2592,0	1. тез міндетт-р (П1)	21651,7	20894,8
2. Тез жүзеге асатын активтер	10572,5	4292,7	2. Қысқа мерз-к пассивтер(П2)		
3. Жай жүзеге асатын активтер	10060,4	8089,2	3. Ұзақ мерзімдік пассивтер(П3)		
4. Қиын жүзеге асатын активтер	2285,8	7236,7	4. Тұрақты пассивтер(П4)	1267,0	1315,8
Баланс	22918,8	22210,7	Баланс	22918,8	22210,7
1. Ең өтімді активтер	2592,0	9292,1	1. Ең асығыс міндеттемелер(П1)	20894,8	39028,5
2. Тез жүзеге асатын активтер	4292,7	23109,7	2. Қысқа мерзімдік пассивтер(П2)		11378,1
3. Жай жүзеге асатын активтер	8089,2	12219,6	3. Ұзақ мерзімдік пассивтер(П3)		
4. Қиын жүзеге асатын активтер	7236,7	7077,0	4. Тұрақты пассивтер(П4)	1315,8	1291,8
Баланс	22210,7	51698,5	Баланс	22210,7	51698,5

*

Ақпарат көзі: « Ак – Биик » ЖШС -нің үш жылдық бухгалтерлік балансы

Баланс өтімділігі ұйымның активтерімен оның міндеттемелері мен жабылу деңгейімен анықталады. Талдау нәтижелері ағымды өтімділікті анықтау үшін қолданады. 2 - ші кестеде келтірілген арақатынастар егер баланста орын алса онда ол абсолютті өтімді болып саналады. 2-ші кестеде келтірілген арақатынастар бойынша « Ак- Биик » ЖШС кәсіпорын балансының өтімділігі жеткіліксіз деп санауға болады. А1 және П1 нәтижелерін салыстыру ағымдағы төлемдер мен түсімдердің қатынасын көрсетеді. Берілген кәсіпорында мұндай салыстыру абсолютті өтімді балансының шартына сәйкес келмейді, яғни жақын арада кәсіпорын өзінің төлем қабілеттілік жағдайын жақсартып ала алмайды. 2-ші кестеде баланс өтімділігін берілген нормамен салыстырылады. Себебі, 2016 жылдың басындағы ең өтімді активтердің жетіспеушілігі -12917699 теңгеден 3 жыл ішінде - 29736413 теңгеге дейін өскен.

Кесте 2

Баланс өтімділігін талдау

АӨБ.	2016 жыл.		2017 жыл.		2018 жыл.	
A1 > П1	A1< П1	A1< П1	A1< П1	A1< П1	A1< П1	A1< П1
A2 > П2	A2> П2	A2> П2	A2> П2	A2> П2	A2> П2	A2> П2
A3 > П3	A3 > П3	A3 > П3	A3 > П3	A3 > П3	A3 > П3	A3 > П3
A4 < П4	A4< П4	A4> П4	A4> П4	A4> П4	A4> П4	A4> П4

2 – ші кестеде кәсіпорынның А4 және П4 көрсеткіштерінің қатынасы да абсолютті өтімді баланс шартына сәйкес келмейді. Кәсіпорынның қаржылық жағдайы, өтімділігі мен рентабельділігі ең алдымен ағымдағы активтердің ақша қаражаттарына айналу жылдамдығына байланысты [3] .

М.А.Федотов өзінің “Кәсіпорынның табысын талдау” атты еңбегінде өтімділікті арттырудың келесі әдістерін ұсынады: жарғылық капиталды арттыру; ұзақ мерзімді заемдар алу; міндеттемелерді қайта құрылымдау; қысқа мерзімді несиелер тарту; ұзақ мерзімді несиелер тарту; активтерді қайта құрылымдау, сонымен қатар активтердің кейбір бөлігін сату; шығындар мөлшерін азайту. Меншікті капиталдың рентабельділігін арттыру мақсатында қарыз қаражаттарын тарту қажет. Ал қарыз қаражаттарының негізгі көзі коммерциялық және банктік несиелер болып табылады. Кәсіпорын қызметінің тиімділігін арттырудың ең бір маңызды жолы - өзіндік құнды азайту болып табылады. Өнімнің өзіндік құнын төмендетудің бірден бір жолы - өндірілетін өнімнің көлемін арттыру болып табылады, өйткені бұл жағдайда өнім бірлігіне келетін тұрақты шығындардың мөлшері азаяды.

Осылайша, бұл іс-шараны жүргізу біздің кәсіпорын үшін өндірістің қауіпті көлемін анықтауға және өткізудің қауіпті бағасын есептеуге өте қажетті болып табылады [4] .

Әдебиеттер:

1. Дүйсенбаев К.Ш., Төлегенов Э.Т. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау / Оқу құралы. – Алматы: Экономика. 2001 ж.
2. Черняк В., Шалболова У. Қаржылық талдау: Оқу құралы. – Астана: Фолиант, 2013. –160 бет.
3. «Ак-Биик» ЖШС қаржылық есептері, меншік жайындағы құжаттар.
4. Назарбаев Н.А. "Қазақстан - 2030 Барлық қазақстандықтардың өсіп - өркендеуі, қауіпсіздігі және әл - ауқатының артуы" Ел Президентінің Қазақстан халқына Жолдауы. // "Егемен Қазақстан" 1997 ж. -11 қазан.

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В КАЗАХСТАНЕ

Нигметова З.С.

Научный руководитель: Искакова С.М., магистр менеджмента, ст. преподаватель.
Кокшетауский государственный университет им Ш. Уалиханова, г. Кокшетау

zarina-nig@inbox.ru

Ценная бумага - совокупность определенных записей и других обозначений, удостоверяющих имущественные права [1].

Определение «рынок ценных бумаг» можно интерпретировать в нескольких вариациях:

По Жукову Е.Ф. рынок ценных бумаг — рынок, на котором продаются и покупаются любые ценные бумаги в соответствии со спросом и предложением на них. Совокупность отношений, возникающих при эмиссии и обращении ценных бумаг, а также его организационная структура[2; с.89].

По Стародубцевой Е.Б. понятие рынок ценных бумаг интерпретируется следующим образом, рынок ценных бумаг — это сфера потенциальных обменов ценными бумагами, иначе говоря, институт или механизм, сводящий вместе покупателей и продавцов отдельных ценных бумаг [3; с.12].

Как известно, основная цель развития рынка ценных бумаг - содействовать эффективному развитию экономики Казахстана, ускорению финансовой стабилизации и экономическому росту на основе активизации работы всех субъектов рыночной экономики, в первую очередь, населения.

Рынок ценных бумаг можно определить как совокупность экономических отношений по выпуску и обращению ценных бумаг между его участниками.

Таблица 1. Институциональная инфраструктура рынка ценных бумаг.

	01.01.2017	01.01.2018	1.01.2019
Всего брокеры-дилеры, в том числе:	46	45	41
- Банки	23	23	20
- Небанковские организации	23	22	21
Кастодианы	10	10	9
Управляющие инвестиционным портфелем	23	21	21
Трансферты-агенты	2	2	2
Организатор торгов с ценными бумагами	1	1	1
Клиринговая деятельность по сделкам с финансовыми инструментами на РЦБ	1	1	1
Единый регистратор	1	1	0
Центральный депозитарий ценных бумаг	1	1	1
Итого	85	82	76

Из данной таблицы видно, что за период с 1 января 2017 по 1 января 2019 года число профессиональных участников рынка ценных бумаг уменьшилось на 9. Это связано с тем, что отозваны лицензии на осуществление брокерско-дилерской деятельности на рынке ценных бумаг, выданные АО «Эксимбанк Казахстан», АО «QazaqBanki» за систематическое нарушение пруденциальных нормативов, АО «Казкоммерцбанк» прекратившая действие лицензий в связи с добровольным возвратом. Также отозваны лицензии АО «FalconryCapital» и АО «Асыл-Инвест» в связи с реорганизацией путем присоединения к АО «ФридомФинанс».

Количество трансферт-агентов, организатора торгов с ценными бумагами, а также клиринговая организация и центральный депозитарий осталось неизменным за последние три года. По состоянию на 1 января 2019 года АО «Единый регистратор ценных бумаг» сообщает о своей реорганизации путем присоединения к АО «Центральный депозитарий ценных бумаг». Вместе с тем, в соответствии с Законом Республики Казахстан «О рынке ценных бумаг» без лицензии осуществляет деятельность АО «Центральный депозитарий ценных бумаг».

Особенностью рынка ценных бумаг можно назвать специально организованную площадку для осуществления торгов на бирже, являющейся ключевым инструментом данного рынка. Как и прежде, основным индикатором состояния фондового рынка в Казахстане является организованный рынок, представленный фондовой биржей – KASE. Казахстанская фондовая биржа с 1993 года прошла много этапов становления и развития. Одним из этапов становления можно учесть коммерциализацию KASE, а также подписание меморандумов о сотрудничестве с фондовыми биржами Кореи, Стамбула и Тегерана.

Таблица 2. Ценные бумаги, допущенные к торгам KASE.

Сектор	1.01.2017		1.01.2018		1.01.2019	
	Кол-во выпусков	Кол-во эмитентов	Кол-во выпусков	Кол-во эмитентов	Кол-во выпусков	Кол-во эмитентов
Акции	116	98	120	103	127	110
Долговые ценные бумаги	264	65	257	62	247	62
Ценные бумаги инвестиционных фондов	4	3	6	5	7	6
Ценные бумаги международных финансовых организаций	5	1	8	2	14	3
Государственные ценные бумаги	195	18	234	18	231	18
Итого	584	185	625	190	626	199

В отчетном периоде количество казахстанских эмитентов ценные бумаги, которых допущены к торгам на KASE в целом стабильно растет.

На сегодняшний день в Казахстане рынок ценных бумаг развит в сфере государственных облигаций, при этом основной объем сделок приходится на операции с государственными ценными бумагами Министерства финансов на первичном рынке.

По состоянию на 1 января 2018 года количество акций и облигаций, включенных в список KASE, составило 120 (19,05%% от общего количества выпусков ценных бумаг) и 257 (40,79% от общего количества выпусков ценных бумаг) выпусков. При этом количество выпусков государственных ценных бумаг составило 234 или 37,14% от общего количества выпусков. Кроме того за период с 2017 по 2018 год значительно увеличился объем сделок с негосударственными ценными бумагами на первичном рынке. Это связано с реализацией программы повышения финансовой устойчивости банковского сектора Республики Казахстан, в рамках которого пять банков второго уровня путем размещения субординированных облигаций на KASE привлекли 620 млрд. тенге

По состоянию на 1 января 2019 года количество акций и облигаций, включенных в список KASE, составило 127 (20,29% от общего количества выпусков ценных бумаг) и 247 (39,46% от общего количества выпусков ценных бумаг) выпусков, соответственно. При этом

количество выпусков государственных ценных бумаг составило 231 или 36,90% от общего количества выпусков ценных бумаг.

На 1 января 2019 года по сравнению с 1 января 2017 года общее количество выпусков составило разницу в 42 единицы. Рассматривая, количество эмитентов мы также можем заметить разницу в 14 единиц.

В секторе ценные бумаги международных финансовых организаций, можно заметить рост количества выпусков на 9 единиц в текущем году. Что является несомненным плюсом в развитии рынка ценных бумаг, позволяющим нашему рынку в будущем закрепиться на международном рынке ценных бумаг.

Развитие рынка ценных бумаг свидетельствует о вступлении финансового рынка в новую стадию развития.

Для рынка ценных бумаг характерна высокая скорость совершения сделок, что находит свое отражение в быстром изменении цен на финансовом рынке. По степени активности рынок ценных бумаг может быть сравнен только с валютным рынком, но главное отличие рынка ценных бумаг от валютного рынка в факторах, влияющих на изменения состояния рынка. На валютный рынок влияют как политические изменения, так и общегосударственные факторы, а на рынок ценных бумаг влияют только экономические факторы.

Литература:

1. Закон Республики Казахстан от 2 июля 2003 года № 461-III «О рынке ценных бумаг».
2. Жукова Е.Ф. Рынок ценных бумаг: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 567 с.
3. Стародубцева Е.Б. Рынок ценных бумаг: Учебник. М.: ИД «Форум»: Инфра-М, 2006. – 176 с.
4. Официальный интернет-ресурс Национального Банка РК- www.nationalbank.kz.
5. Официальный интернет-ресурс Казахстанской фондовой биржи - www.kase.kz.

НАЛОГОВАЯ АМНИСТИЯ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Петрова Я.П.

Научный руководитель: Тюлегенова А.Т. магистр финансов, ст. преподаватель
Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова, г. Кокшетау
yana_0797@mail.ru

Субъект малого и среднего предпринимательства может осуществлять свою деятельность в форме индивидуального предпринимателя без образования юридического лица, или же в форме юридического лица.

К субъектом среднего бизнеса относятся те субъекты, у которых среднегодовой доход более 300 000 МРП, или численность работников более 100 человек.

С 1 января 2019 года проводится налоговая амнистия для субъектов малого и среднего бизнеса путем списания пени и штрафов, при условии уплаты основной суммы налога.

По предварительным данным, под амнистию подпадает **90 077** субъектов среднего и малого бизнеса (31 210 юр. лиц и 58 867 ИП), которые, по состоянию на 1 октября 2018 года, имеют налоговую задолженность в размере **340,6 млрд тенге**. При этом общая сумма пени, подлежащая списанию, составляет **122,9 млрд тенге**, штрафов – 7,3 млрд тенге, которые будут списаны при условии уплаты основного долга в размере **210,4 млрд тенге**. По

подсчетах, порядка 90 тысяч субъектов МСБ задолжали 294 миллиарда тенге (806 миллионов долларов) и не погасили долг до 1 октября 2018 года. Теперь у них есть возможность исправиться и уплатить основной долг в течение 2019 года. Спишут около 111 миллиардов тенге пени и 5,8 миллиарда тенге штрафов. Это при условии, что основной долг 178 миллиардов тенге будет уплачен.

Налоговая амнистия станет действенным механизмом поддержки предпринимателей и будет стимулом для уплаты налогов.

Чтобы попасть под амнистию, налогоплательщикам обращаться никуда не нужно, органы государственных доходов будут ежедневно мониторить состояние лицевых счетов и при уплате основного долга не позднее трех рабочих дней выносить соответствующие решения о списании. Уточнить сумму основного долга, размеры пени налогоплательщики могут, получив выписку из лицевого счета в веб-приложении «Кабинет налогоплательщика». Также можно узнать информацию о налоговой задолженности на интернет-ресурсе Комитета www.kgd.gov.kz и на портале «Электронного правительства» можно воспользоваться электронным сервисом «Сведения об отсутствии (наличии) налоговой задолженности», который позволяет получить в онлайн-режиме актуальные сведения о наличии/отсутствии налоговой задолженности по ИИН/БИН налогоплательщика. Исключения составляют налогоплательщики, которые находятся в реабилитационной процедуре или получили отсрочку по налогам. Если такие налогоплательщики хотят попасть под налоговую амнистию им необходимо направить в орган государственных доходов соответствующее заявление и досрочно погасить сумму основного долга по налогам. Кроме того, налогоплательщикам, проходящим процедуру реабилитации, необходимо внести изменения в план реабилитации, согласовать изменения с собранием кредиторов и утвердить их судом.

В истории независимого Казахстана налоговые амнистии по списанию пени и штрафов для оздоровления финансово-хозяйственной деятельности предприятий проводились трижды (в 1997-1999 годах, в 2011 и 2015 годах). Каждый раз, предоставляя, возможность бизнесу избавиться от накопленных долгов, и продолжить законную коммерческую деятельность. В рамках двух последних акций списаны суммы задолженности по пени и штрафам на общую сумму 143,7 млрд тенге. Тогда амнистия распространялась на всех налогоплательщиков, за исключением осуществляющих деятельность в отраслях традиционно высокой нормой прибыли, потенциально имеющих возможность своевременно уплачивать налоги. Данные акции принесли положительный эффект: 67% участников налоговой амнистии от 2015 года на сегодня не имеют налоговой задолженности. Это более 680 тыс. налогоплательщиков, из которых свыше 17 тыс. - юридические лица, 105 тыс. - индивидуальные предприниматели, 557 тыс. - физические лица, то есть простое население.

Количество граждан, решивших вести собственный бизнес, вне всякого сомнения, напрямую зависит от тех условий, которые создает государство для развития мелкого и среднего предпринимательства. По результатам опроса для успешного развития малого и среднего бизнеса необходимо:

- изменить правила регистрации, лицензирования, сертификации и т. д. (75,0% респондентов);
- улучшение система налогообложения предпринимателей (62,5%);
- совершенствование финансово-кредитной регуляции (56,3%);
- упрощение отчетности и бухучета (25,0%)
- обеспечение безопасности бизнеса (25,0%)
- улучшение информационного обеспечения граждан, работающих в этой сфере (25%);
- совершенствование лизингового обслуживания заявили (6,3%).

Исходя из выше изложенного, можно подвести итог: государство дает большой шанс малому и среднему бизнесу продолжить существовать на рынке, тем самым облегчить их налоговый долг. Налоговая амнистия затронет не каждого, но поможет государству вернуть налоговую задолженность. Проведение налоговых амнистий является действенным механизмом поддержки класса предпринимателей и имеют стратегическое значение. Помощь в решении налоговых проблем предпринимателям однозначно обернется массой положительных результатов. У бизнеса появится стимул для уплаты основного долга и полного освобождения от налогового бремени. Это, в свою очередь, позволит ему разблокировать счета, снять ограничения на пользование имуществом и продолжить вести законный бизнес. А бизнес - это, прежде всего создание рабочих мест, увеличение производства, а значит, повышение благосостояния казахстанцев, рост их доходов и качества жизни.

Литературы:

1. Воевутко А. Ю. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Казахстане // Финансы Казахстана.— № 5.— С. 37-40
2. Послание народу Казахстана от 5 октября 2018 года «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни»
3. Налоговый кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет»
4. Интернет-ресурсы: online.zakon.kz, adilet.zan.kz, kgd.gov.kz/ru, minfin.gov.kz

«ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ ЕСЕП» СЕКЦИЯСЫ СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИКА И УЧЕТ»

НЕОБХОДИМОСТЬ РЕКЛАМЫ КОКШЕТАУСКОЙ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Тиманова А.В.

Научный руководитель: Байгарина А.Т., ст. преподаватель, PhD

Кокшетауский государственный университет, г. Кокшетау

timanova07@mail.ru

Существуют определенные проблемы, сдерживающие развитие маркетинга в Казахстане. Одной из актуальнейших проблем современного бизнеса является правильная организация маркетинга на предприятии. В данной статье я попыталась выяснить проблемы рекламы молочной продукции в городе Кокшетау, определить причину, по которой многие товары не известны в народе и пользуются меньшим спросом.

Каждая семья пользуется молочной продукцией ежедневно, люди нуждаются в качественном продукте, но многие из них покупают молочные изделия только у некоторых производителей и боятся пробовать что то новое, а возможно и лучшее по качеству.

Проведя небольшой опрос среди знакомых, мною было выявлено, что большинство из них отдают свое предпочтение молочной продукции фирм «Садовое» и «Петропавловское», за исключением масла и мороженого, эти продукты покупают в основном у фирмы «Гормолзавод». Свой выбор они аргументируют тем, что данная продукция является наиболее качественной, у продуктов надежные упаковки, приемлемая цена и небольшой срок годности, так как в состав почти не входят добавки.

Просмотрев сайты данных фирм, обнаружилось что «Гормолзавод» выпускает не только мороженное и масло, помимо этих продуктов они изготавливают курт и молоко, но

эти продукты малоизвестны покупателям. Основной причиной этого является некачественный интернет-сайт.

Так же надо отметить, что данная продукция выпускается разными фирмами, например «Разия», «Эмиль», «Amiran». Но эти марки пользуются меньшим спросом.

Из этого можно сделать следующие выводы:

1. Люди не хотят пробовать что-то новое.
2. У данных фирм плохо развит отдел маркетинга.
3. Производители не хотят тратить деньги на рекламу.

Исследуя проблему рекламы кокшетауских молочных компаний, мое внимание было обращено на сайт компании «МилкТрейдинг» [1]. Их сайт очень яркий, все продукты подписаны, можно просмотреть их состав, цену и заказать через интернет. Так же, они отмечают постоянное качество продуктов, предлагают отсрочку в оплате, пробу товара, а так же гарантируется индивидуальный поход к каждому клиенту.

Молочная продукция г. Кокшетау качественная, но их сайты не раскрывают полную информацию о товаре. Им необходимо проработать качественные сайты и рекламу через интернет.

Например, сайт казахстанского предприятия «MilkProject» [2] не отстает от зарубежных: описана подробная информация об изготовлении продукции, процесс производства, предоставлен каталог товаров. Так же, посетив фирму, я выяснила, что на данном предприятии используют современное зарубежное оборудование.

Появляется следующий вопрос: Как обратить внимание покупателей на молочную продукцию казахстанских фирм и г. Кокшетау?

В первую очередь это реклама. Если тщательно продумать все нюансы, то можно легко завоевать внимание потребителей.

Какой же должна быть реклама?

1. Реклама должна часто демонстрироваться.
2. Должна быть постоянной. Не следует менять смысл и преемственность рекламы слишком часто.
3. Не следует забывать о принципе «Доказательство от противного». Не все люди могут оценить иронию и правильно расшифровать информацию.

Можно рекламировать свою продукцию на телевидении, но это принесет множество затрат. Взамен этому, можно заказать рекламу на баннерах - это более бюджетный вариант и более эффективный, а также через систему Интернет.

Кроме этого, необходимо чаще устраивать ярмарки, где можно бесплатно рекламировать и предоставлять на пробу свою продукцию, таким образом, люди смогут убедиться в качестве продукта, попробовав его на вкус и сравнивая с продукцией других фирм.

Литература:

1. <http://www.milktrading.ru>.
2. <http://molokovsem.kz/about.html>

ДЕЙСТВИЕ «НЕВИДИМОЙ РУКИ» НА ПРИМЕРЕ APPLE

Дубровина Д.А.

Научный руководитель: Байгарина А.Т., ст. преподаватель, PhD

Кокшетауский государственный университет, г. Кокшетау

dubrovina1223@mail.ru

Принцип невидимой руки рынка - термин, который ввел шотландский экономист и один из основоположников современной экономической теории Адам Смит для объяснения загадочных процессов на рынке. Он понял, что поведение покупателей и продавцов определяется не только их желаниями, но и какой-то третьей стороной, которую не видно. По той причине, что сторона эта не видна и явно имеет отношение к рынку, она и была названа «невидимая рука рынка». Эта третья сторона координирует решения и желания покупателей и продавцов, причем делает это незаметно для них. В процессе сделки они получают информацию не только друг от друга, но и от этой самой невидимой руки рынка. Причем не просто получают, но и учитывают ее при принятии решений. В том факте, что воздействие на решения покупателей и продавцов происходит незаметно, а также независимо от них, и состоит принцип невидимой руки рынка. Данный принцип имеет одно очень интересное следствие, которое влияет как на отдельные бизнесы, так и на экономику в целом.

Невидимая рука рынка может оказывать влияние на решения, которые принимают покупатели и продавцы. Она имеет голос в любой сделке и может отдать его как продавцу, так и покупателю [1].

Невидимая рука рынка всегда работает исключительно в своих интересах. Она благоволит тем начинаниям, которые ее развивают и рушит те начинания, которые не дают ей развиваться. Она определяет спрос со стороны потребителей и мотивирует их на потребление товаров и услуг. Спрос равен количеству людей, в которых внедрена идея данного товара [2].

На сегодняшний день идеи А. Смита остаются актуальными. Данную тенденцию можно проследить на основе функционирования нынешней экономики. Невидимая рука управляет человеком экономически, но при этом она действует и на макроуровне. Таким образом, обществу выгодно, когда действует невидимая рука, а не политика государства. Эту идею А. Смит осветил в своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» [3].

На современном рынке товаров и услуг можно отыскать все, что угодно. Самое интересное, что многим компаниям удается ежегодно завоевывать пальму первенства, не уступая другим фирмам. При этом потребителей у них не убавляется. Сразу появляется мысль, подсказывающая, что явно здесь разрабатывается некая специфическая стратегия или, может быть, производитель придерживается принципа невидимой руки.

Говоря о фирмах, занимающих главенствующее место на пьедестале, хотелось бы выделить такую маркетинговую «глыбу» как Apple (США). Кто, как не она, является «любимцем», развивающим невидимую руку рынка.

Маркетинг фирмы Apple можно представить как нечто фантастическое. Первое, на что нельзя не обратить внимание, - это простота. Продукты говорят сами за себя. В рекламе нет списка преимуществ, каких-либо спецэффектов и вещей, выходящих за грани разумного, не говоря о самом продукте Apple. Такая реклама продает около 15 миллионов товаров в год. Казалось бы, никаких кричащих заявлений. Как и почему люди не просто обращают внимание на Apple, но и выбирают его?

Еще один пример простоты – логотип Apple [4]. Продажи фирмы не базируются на рекламных новшествах или же агрессивной интернет - рекламе. Бренды, упрощающие принятие решений, увеличивают продажи на 87%. Их рекомендуют на 116% чаще. Простота принятия решений – причина номер один для покупок.

Стив Джобс построил компанию вокруг определенных ценностей. Он создал для покупателей модель мира, в котором с владельцами Apple происходят экстраординарные события. Apple подчеркивает, что их продукты улучшают жизнь. Как компания преодолевала трудности на раннем этапе – тоже часть мира Apple. История о старте Стива Джобса знакома многим. Она близка людям, поскольку молодость и большие надежды есть / были у многих. От продукта до главных ценностей — все это питает веру аудитории. Каждый покупатель рассчитывает на выполнение обещаний. Нечто подобное демонстрируют другие гиганты, например, Nike.

Apple достигла величайшего мастерства в понимании потребителя, его языка, мыслей, привычек, пристрастий. «Мы с тобой одной крови», — такое послание транслирует компания. Такой уровень понимания обеспечивает тесную связь между компанией и покупателями. Apple продает эмоции и счастье, а не товар.

Обычная компания запускает продукт и одновременно информационную кампанию, чтобы рассказать о новинке. У Apple другой подход. Они скрывают эту информацию, чтобы подогреть интерес пользователей. Тайна вокруг запуска — одна из лучших маркетинговых практик. «Случайные» утечки информации – из той же области. Фанаты бренда с нетерпением ждут новостей, объединяются в сообщества и «заражают» нетерпением других потребителей.

Мощный product placement (Мощное размещение продукции). Это огромная часть маркетинговой политики бренда. Компания давно пустила корни в Голливуде. Вы можете этого не замечать, но почти в каждом фильме найдется продукт Apple. Гениальный ход, который не стоит практически ничего. Миллионы поклонников сериалов и фильмов бредят продуктами Apple. Это ли не один из рычагов невидимой руки? Потребители, даже не являющиеся поклонниками определенных сериалов или фильмов, на уровне подсознания запоминают такие, казалось бы, мелочи, и позже, находясь перед выбором гаджета, невольно рассматривают товар, когда-то запомнившийся им.

Уникальное ценностное предложение. Apple не участвует в ценовых войнах. Вместо этого компания фокусируется на ценностях и остается одним из самых дорогих брендов в мире. Пример рекламы iPod: «Встречайте новый iPod. Тысяча песен в твоём кармане». Ни жаргона, ни технических деталей, ни продающего текста. Чистая ценность. Что бы бренд ни предложил, покупатели заплатят любую цену, потому что уверены в высочайшем качестве продукта.

Погружение в мир Apple рождает осознание важности тонкостей маркетинговой политики компании, на которые потребители реагируют подсознательно. Безусловно, стоит признать гениальность детища Стива Джобса, ведь просто так «любимцем» невидимой руки никто не становился. Компания Apple, основанная в 1976 году, ушла от своих конкурентов далеко вперед, и в ближайшем будущем не ожидается появления нового, столь успешного бренда. Любой маркетинговый ход Apple можно взять за образец, которому стоит следовать. Начиная от простоты логотипа, заканчивая установлением определенных ценностей, созданием особого мира, частью которого захочет быть каждый. Следуя таким простым, но в то же время важным составляющим рекламы, отечественные производители, несомненно, смогут выйти на новый уровень, который принесет им экономический успех. Ведь успех отдельно взятой компании – это вклад в развитие экономики страны.

Литература:

1. <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/folder/btwu4acw5y/direct/54926228>
2. <http://noomarketing.net/nevidimaya-ruka-rinka>
3. https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/smit/smit_1.pdf
4. <https://www.apple.com/>

СОЦИАЛЬНОЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Дубровина Д.А., Хамзина А.С., Алимова Ю.А.

Джакупова А.Н., магистр менеджмента, старший преподаватель

Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова, г.Кокшетау

aimgul.djakupova@mail.ru

На сегодняшний день социальное неравенство в Казахстане проявляется через ряд показателей: официальные показатели в региональном и в поселенческом разрезе, среднедушевые денежные показатели, уровень оплаты труда и безработицы, доля населения, живущего за «чертой бедности». Проблема социального неравенства получила наибольшую значимость для Казахстана, как и для других постсоветских стран, в период смены экономической политики.

В человеческом обществе неравенство выступает в качестве одного из актуальных объектов социологических исследований. Его причины кроются в нескольких основных аспектах.

Неравенство подразумевает собой разные возможности и неравный доступ к имеющимся общественным и материальным благам. К ним относят следующие:

- доход – представляет собой определенную сумму денежных средств, который получает человек за единицу времени. Зачастую, доход – это непосредственно заработная плата, которая выплачивается за произведенный человеком труд и затраченные физические или умственные силы. Помимо труда это может быть также владение собственностью, которая «работает». Таким образом, чем ниже доход человека, тем на более низком уровне он находится в иерархии социума;
- образование – комплекс знаний, умений и навыков, приобретенных человеком за время его пребывания в учебных заведениях. Уровень образования измеряется числом лет обучения. Они могут варьироваться от 9 лет (неполная средняя школа). Например, профессор может иметь за спиной более 20 лет образования, соответственно он будет стоять гораздо выше по уровню, чем человек, окончивший 9 классов;
- власть – возможности индивида к навязыванию своего мировоззрения, точки зрения более широким слоям населения, независимо от их желания. Уровень власти измеряется количеством людей, на которое она распространяется;
- престиж – это положение в обществе и его оценка, которая сложилась на основе общественного мнения.

Длительное время многие исследователи задавались вопросом о том, а может ли общество в принципе существовать, если в нем не прослеживается неравенство или иерархия. Для того чтобы ответить на этот вопрос, необходимо разобраться в причинах социального неравенства. Различные подходы по-разному интерпретируют это явление и его причины.

Проанализируем самые влиятельные и известные. Функционирование, развитие общественных отношений оказываются возможны только при условии разделения труда. В данной ситуации каждая социальная группа осуществляет решение жизненно важных для всего социума задач. Одни занимаются созданием и производством материальных благ, а деятельность других направлена на создание духовных ценностей.

Некоторые при этом оказываются наиболее важными, а некоторые наименее. Таким образом, на основе иерархий функций складывается иерархия классов и слоев, которые их выполняют.

Статусное объяснение социального неравенства основано на наблюдениях за действиями, поведением конкретных индивидов. Как мы понимаем, каждый человек, который занимает определенное место в социуме, автоматически обретает свой статус. Отсюда мнение о том, что социальное неравенство – это, в первую очередь, неравенство

статусов. Оно вытекает, как из способности индивидов выполнять определенную роль, так и из возможностей, которые позволяют человеку достичь определенное положение в обществе. Для того чтобы индивид выполнял ту или иную социальную роль, ему необходимо обладать определенными навыками, умениями и качествами.

Экономический взгляд на причины социального неравенства заключается в неравном отношении к собственности, распределении материальных благ.

Социальное неравенство является очень распространенным явлением, в связи с чем, как и многие иные проявления в обществе, оно сталкивается с рядом проблем. Проблемы неравенства возникают сразу в двух наиболее развитых областях социума: в общественной и экономической сфере.

Когда мы говорим о проблемах неравенства в общественной сфере, то здесь стоит упомянуть о следующих проявлениях нестабильности:

- неуверенность в своем будущем, а также в устойчивости того положения, на котором сейчас находится индивид;
- приостановка производства из-за недовольств со стороны различных слоев населения, что ведет к недостатку продукции для остальных;
- рост социальной напряженности, которая может привести к таким последствиям, как беспорядки, социальные конфликты;
- отсутствие реальных социальных лифтов, которые позволят перемещаться по социальной лестнице как снизу вверх, так и наоборот – сверху вниз;
- психологическое давление из-за ощущения непредсказуемости будущего, отсутствие четких прогнозов по дальнейшему развитию.

В экономической сфере проблемы социального неравенства выражены следующим образом: увеличение государственных затрат на производство определенных товаров или услуг, так же, частично несправедливое распределение доходов (получают не те, кто реально работает и использует свои физические силы, а те, кто больше вкладывает денежные средства), соответственно отсюда исходит еще одна значимая проблема – неравный доступ к ресурсам.

Проблема социального неравенства преследовало человека всегда. Общество феодального строя, проходя каждый этап развития, дошла до уровня демократий: век свободы слова, выбора и собственного мнения. Но именно демократия рождает само понятие неравенства. Если проанализировать суть демократий, то мы отчетливо поймем, что это не равенство счета в банке каждого гражданина, а власть богатого, среднего и низшего класса. Демократия дает свободу каждому гражданину иметь свой собственный счет в банке. И плавно переходим к выводу, что государство не виновато в дифференциации общества, и дает свободу и выбор.

Задача государства заключается не в полном социальном равенстве, а в том, чтобы диаграмма не показывала резкие скачки между двумя слоями населения, а показывала плавный переход от богатого слоя к бедному. Жан Жак Руссо писал: «Пусть ни один гражданин не будет богат настолько, чтобы купить другого, и никто настолько беден, чтобы продать себя».

Социальное неравенство укоренилось в человеческом обществе, и теперь его рассматривают как естественное явление. Рассмотрим положительные стороны социального неравенства. Во-первых, социальное неравенство дает стимул для дальнейшего развития, прежде всего бедным слоям общества. Во-вторых, социальное неравенство помогает упорядочить человеческое общество с точки зрения экономики. Та часть населения, которая принадлежит высшему слою, может воспроизводить ресурсы, так как у них есть самое главное – капитал. Бедный слой населения работает только для того, чтобы прокормить себя и свою семью. В-третьих, социальное неравенство уже стало настолько естественным, что его невозможно устранить. В противном случае мы пойдем против природы общества, где издавна были бедные и богатые, властвующие и подчиненные. Причиной всему этому

является власть. Власть – это часть неравенства. Но есть один из типов равенства, которым обладает каждый человек – равенство перед законодательной властью.

Но, наряду с плюсами, социальное неравенство обладает и своими минусами. В основном недостатки проявляются в двух аспектах: социальном и экономическом. Социальный аспект затрагивает все сферы жизни человека – политическую, экономическую, социальную и духовную. Соответственно, недостатки социального неравенства в рамках этого аспекта затрагивают все вышеперечисленные сферы.

Экономический аспект, в отличие от социального, затрагивает конкретно производственную сферу жизни человека. К недостаткам тут относятся следующие три ключевые модели. Во-первых, увеличение государственных затрат. Когда сами владельцы предприятий и их работники вступают в производственный конфликт, то предприятие может оказаться в состоянии стагнации (застоя, отсутствия производства товаров и услуг). Из-за этого в его работу вмешиваются государственные структуры, которые финансируют и мотивируют производство и его сотрудников для дальнейшей работы. Минус заключается в том, что постоянно государственные затраты увеличиваться не могут, иначе будут страдать другие области общественной жизни. Во-вторых, частично несправедливое распределение доходов – зачастую люди, которые занимаются тяжелым физическим трудом, имеют меньшую заработную плату и меньший доход в сравнении с теми, кто относится в административному персоналу, менеджменту и иным структура. В-третьих, неравный доступ к ресурсам. Он напрямую зависит от второго аспекта (несправедливое распределение доходов). Чем выше доход человека, тем больше ресурсов он может охватить. Если его доход недостаточен, то и ресурсами он воспользоваться не сможет.

Официальными показателями социального неравенства в Казахстане являются как международные, в числе которых индекс человеческого развития, так и государственные. Согласно данным официальной статистики, показатели социального неравенства в Казахстане в международных рейтингах позиции Казахстана являются достаточно устойчивыми и с каждым годом последовательно снижаются. Тем не менее, многие исследователи в Казахстане придерживаются точки зрения, что усредненные показатели по стране не отображают глубину и остроту региональных неравенств, что, по сути, является одним из наиболее важных ограничений в определении уровня социального неравенства в стране.

Таким образом, перед органами, контролирующими социальное неравенство, стоит несколько основных целей:

- ведение прогрессивной шкалы налогообложения;
- повышение минимального размера оплаты труда;
- изменение структуры государственных расходов.

Из вышеуказанного очевидно, что необходимо менять саму стратегию развития страны. В плане целей, в плане разработки, принятия, реализации программ развитие того самого среднего класса, который и составляет становой хребет любого современного государства.

Литература:

1. Назарбаев Н.А. Социальная модернизация Казахстана: двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда
2. Методические указания по анализу бедности и социальных последствий / Группа стратегии сокращения бедности (PRMPR) и Департамент социального развития (SDV). Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк. -Вашингтон, 2003. - 122 с. wprldbank.org/psia/ Дата обращения: 11.10.2013
3. Кошанов А. Индустриально-инновационные вызовы глобализации и новые императивы социализации общественного производства в Казахстане

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ КАЗАХСТАНА

Васьковская К.П.

Научный руководитель: Байгарина А.Т., ст. преподаватель, PhD

Кокшетауский государственный университет, г. Кокшетау

kristina1724@bk.ru

Развитие рыночной структуры в экономике начинается с малого бизнеса. Рост малого бизнеса является одним из главных направлений государственной политики Республики Казахстан, а так же структурным элементом рыночной экономики, он составляет основу развития рыночной среды. Многие развитые страны активно оказывают помощь малому бизнесу, так как от него зависит качество и структура ВВП (Валового национального продукта). Сектор малого предпринимательства должен во многом преобладать в рыночной экономике, так как из малого бизнеса в дальнейшем формируется средний и крупный бизнесы. В связи с этим, малому бизнесу принадлежит главный сектор экономики для обеспечения эффективности, надежности и гибкости внутреннего рынка страны. Важно подчеркнуть, что от внутренней экономики зависит социально-экономическое развитие всех государств. Таким образом, как показывает опыт развитых стран, среднее и малое предпринимательство осуществляет важную роль в экономике. Их развитие влияет на ускорение научно-технического прогресса, на экономический рост и на создание дополнительных рабочих мест. Исходя из этого, без малого бизнеса экономика и общество не имеют возможности не только развиваться, но и существовать.

Малый бизнес активно расширяется в Республики Казахстан, однако качество развития значительно отстает от общемировых показателей.

Важной проблемой, с которой сталкивается казахстанский малый бизнес в своем развитии, является сложность финансирования. Трудности с привлечением капитала являются не только входным, но и постоянно действующим барьером. Тем не менее, все промышленно развитые страны помогают малому бизнесу в решении проблемы доступа к источникам финансирования, используя при этом различные способы. МСБ (малый и средний бизнес) составляет 25,6% валового внутреннего продукта Республики Казахстан, а среднемировой уровень - 63%. Доля занятых в малом бизнесе составляет 36% республиканского рынка труда. В масштабах национальной экономики популярность предпринимательства в Республики Казахстан увеличивается, однако темпы активности достаточно малы - уровни предпринимательской активности в РК в два раза ниже средней мировой величины. Среди регионов наибольшее влияние малого бизнеса в формировании валового регионального продукта наблюдается в Астане (46%) и в Алматы (29%) [1].

В Казахстане МСБ находится на стадии развития.

В связи с этим считаю необходимым привести опыт поддержки предпринимательства Германии, где малый бизнес является одним из самых активно и стабильно развивающихся секторов экономики. Там насчитывается более 3,3 млн. субъектов малого бизнеса, что составляет около 90% от общего числа предприятий. На малый бизнес приходится около 70% рабочих мест, они обеспечивают обучение примерно 80% всех молодых специалистов страны, платят около 45% налогов с оборота, осуществляют 30% немецкого экспорта [2].

И на сегодняшний день в Германии имеется поддержка малого инновационного бизнеса, а именно исследовательские институты и открыты технологические центры. Гражданин Германии, решивший заняться предпринимательством, может без затруднений получить льготный государственный кредит до 50 тыс. евро на 20 лет. Предприниматель в течение первых 2-х лет может пользоваться денежными средствами безвозмездно - не нужно оплачивать ни задолженность, ни проценты по кредиту. Последующие 8 лет необходимо вносить в банк только льготные проценты за пользование кредитом - это 4-5 % годовых. А саму сумму задолженности необходимо погашать только с одиннадцатого года выдачи кредит [3]. Большим плюсом для Германии является то, что малые предприятия заключают с

вузами более 80 % договоров о повышении квалификации. Поэтому малый бизнес является основополагающим элементом немецкой экономики.

В годы своей независимости в Казахстане был создан фонд «Даму» и направлен на поддержку предпринимателей. Фонд «Даму» - также большая возможность для студентов в реализации открытия нового бизнеса. Программа заключается в размещении средств в банках второго уровня для дальнейшего кредитования представителей малого и среднего бизнеса в сфере услуг и производства. Фонд предоставляет финансовую и нефинансовую помощь малому бизнесу. Финансовая поддержка малого бизнеса заключается в льготном кредитовании через банки второго уровня, а не финансовая поддержка - в бесплатных семинарах по профильным направлениям бизнеса.

Мне представляется, что в Казахстане должно быть больше конкурсов с финансированием нового бизнеса, чтобы выпускники ВУЗов с недостающим капиталом могли осуществить свою мечту и создать свой бизнес.

Литература:

1. «Показатели развития предпринимательства в РК» <https://www.zakon.kz/4848069-osnovnye-pokazateli-razvitija.html>
2. «Развитие инфраструктуры малого бизнеса» https://studbooks.net/779495/ekonomika/razvitie_infrastruktury_malogo_biznesa
3. <https://gejzer.ru/statii/malyj-biznes-v-germanii.html>

ЦЕНА КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Багаудинова А.Е.

Научный руководитель: Бурмаганов У.Ж. преподаватель
Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова, г.Кокшетау
Onerbek.burmaganov@mail.ru

Цена является одной из важнейших экономических категорий. В ней пересекаются основные проблемы развития рыночной экономики и общества в целом. В первую очередь это относится к производству и реализации товаров, формированию их стоимости, к распределению и использованию ВВП и национального дохода.

Цена представляет собой сумму денег, которую покупатель готов заплатить за товар определенной полезности. Цена – это денежное выражение стоимости товара:

$Ц = С + П + Н$, где С-себестоимость, П- прибыль, Н- налоги, платежи, сборы.

Процесс формирования цены на товар или услугу называется ценообразованием.

Основные системы ценообразования:

- 1). Централизованное – формирование цены государственными органами на основе издержек производства;
- 2). Рыночное – основано на базе взаимодействия спроса и предложения.

На рынке столкновение интересов продавца и покупателя приводит к образованию цены, компромисса, сглаживающего противоположные интересы, выравнивая соотношение спроса и предложения.

Функциями цены являются внешние проявления свойств, характерные для каждой цены независимо от ее вида.

Цены выполняют следующие функции:

- Учетная функция;
- Стимулирующая;
- Распределительная;
- Функция спроса и предложения.

Учетная – ее так же называют функцией измерения затрат общественного труда. Она показывает, сколько было затрачено труда, сырья, материалов и т.д. на изготовление продукции, с какой эффективностью используется труд.

Стимулирующая – она может стимулировать производителя, через величину прибыли, оказывая поощрительное или наоборот, сдерживающее влияние на цены производства и потребление различных товаров. Цены могут способствовать увеличению, или препятствовать уменьшению потреблению определенных товаров.

Распределительная – посредством цен происходит распределение и перераспределение национального дохода между различными отраслями экономики, хозяйствующими субъектами и слоями населения.

Функция спроса и предложения – через цены осуществляется связь между производством и потреблением. Цена устанавливает равновесие спроса и предложения. Равновесие достигается путем изменения цен и объемов производства.

Принципы ценообразования – это основные положения, характерные для системы цен:

1. **Принцип научности обоснования цен** – при формировании цен необходимо учитывать основные экономические законы, такие как законы спроса, предложения, закон стоимости и другие экономические закономерности.
2. **Принцип целевой направленности цен** – необходимо установить четкие цели, которые можно решить при помощи цен. Такие вопросы как стимулирование роста экономики страны, обеспечение экономического баланса.
3. **Принцип непрерывности процесса ценообразования** предполагает, что в движении от сырья до готовой продукции, товары проходят ряд этапов, при каждом из которых она имеет свою цену, вносятся изменения в связи со снятием устаревших и приобретением новых товаров.
4. **Принцип единства ценообразования и контроля за соблюдением цен.** Заключается в государственном контроле за ценами естественных монополий, а также др. предприятий. Этот контроль распространяется прежде всего на продукцию и услуги тех отраслей, по которым осуществляется государственное регулирование цен.

Следуя исследованиям данной работы, мы определили важность ценообразования как экономической категории, регулирующего баланс рыночной экономики. Сглаживая интересы производителей и потребителей, ценообразование приводит в соответствие спрос и предложение, обеспечивая сбалансированность экономики страны.

Ценообразование является одним из ключевых регулирующих категорий рыночной экономики.

Литература:

1. Чибинцев В.М., Очерedyко В.П., Чибинев А.М., Ценообразование: учебное пособие - СПб.: Лексикон, 2001.-172с.
2. Цены и ценообразование – учебник /Под ред.В. Е.Есипова. -«Питер», 2000 г.
3. Маренков Н. А. Цены и ценообразование в рыночной экономике. М; УРСС, 2000г.
4. Ассель Генри. Маркетинг, принципы и стратегия, Университетский учебник.- М., Инфра-М.; 1999г.
5. Бенке И.Ю. Бизнес и цены.- Алматы, Экономика, 1995 г.
6. Липсиц И.В. Коммерческое ценообразование, Учебник - М., Бек, 1997г.
7. Шуляк П. Н. Ценообразование – Учебно-практическое пособие.-М. «Данилов и К», 1999г.

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ЭКОНОМИКА ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТЕОРИЯНЫҢ БӨЛІГІ РЕТІНДЕ.

Есенбек Айтолқын

Ғылыми жетекші: Бурмаганов Ө.Ж.

Ш.Уалиханов ат.Көкшетау мемлекеттік университеті. Көкшетау қ.

Onerbek.burmaganov@mail.ru

Адамзат тарихындағы экономикалық тарихи тәжірибе көне дәуірден бастау алғанымен, экономикалық теорияның он сегізінші ғасырда ғана пайда болғаны қызықты жағдаят деуге болады. Осы фактінің өзі, экономикалық теорияның адамзат өмірінің, Адам Смит дәлелдеп берген «көрінбейтін қолдар» болмысына бағытталғанында екенін тұжырымдауға негіз болатынын күмәнсіз деуге болады. Экономикалық теория ағымдағы тарихи уақыттың соңғы кезеңінде пайда болғанымен, ұлы ғалым Д.М.Кейнс дәлеллегеніндей, адамзат өркениетінің дамуына барынша мүмкіншілік туғызып отырғанын қазыргы уақытта әлемдік шаруашылық жүйесінің құрылып, әрі қарқынды дамуы фактісінен байқауға болатыны ақиқат. Яғни, әлемдік экономикалық даму, экономикалық теорияның мына төменде берілген мазмұндық құрылымы туындауына ықпал туғызғанын айтуға болады.

Осы заманғы экономикалық теория үш құрамды бөліктен құралады:

- Микроэкономика (microeconomics)
- Макроэкономика (macroeconomics)
- Халықаралық экономика (international economics).

Халықаралық экономика осы заманғы экономикалық теорияның ең жас және серпінді дамып келе жатқан бөлігі болып саналады. Әдепкіде халықаралық экономика микро- және макроэкономиканың ерекше құқықты бөлігі ретінде қарастырылды. Онда халықаралық экономикалық қатынастардың түрлеріне талдау жасалды, мысалы сыртқы сауда, өндіріс факторларының еларалық миграциясы, валюта бағамының тербелісі, ашық экономика моделі және т.б. Оның дербес ғылыми пән ретінде бөлінуі XX ғасырдың екінші жартысында әлемдік шаруашылықтың өзінің дамуының жаңа сапалық сатысына көтерілуімен байланысты. Әлемдік шаруашылықтың дамуының жаңа кезеңінің келуінің ерекше сипаттары келесілер:

1. Саяси құрылымы және даму деңгейіне байланыссыз әрбір елдің әлемдік қоғамдастықпен қарым-қатынас жасау принципі, экономиканың ашықтығы;
2. Халықаралық мемлекеттердің үстінен қарайтын жүйелер қалыптастыру. Олардың қызметі тұрақты және жан-жақты экономикалық дамуда қамтамасыз етуге бағытталған;
3. Халықаралық өндірістік, инвестициялық және саудалық саясатты анықтайтын көпұлттық корпорациялардың пайда болуы және кең таралуы;
4. Халықаралық сауда, еларалық жұмыс күші, капитал және технологияның дамыған саласының барлығы;
5. Сыртқы саудамен және өндіріс факторларының халықаралық орын ауыстыруымен тікелей байланыссыз, дербес халықаралық қаржы саласының қызмет етуі.

Әлемнің көптеген елдерінің тәжірибесі (мысалы-Албания мемлекеті тарихы тәжірибесі), қандай да болмасын елдің экономикасы әлемдік қауымдастықтан қаншалықты көп жабық болса, соншалықты еңбек өнімділігінің қарқыны төмен, ұлттық өндірістің құрылымы тиімсіз тауарлардың сапасы нашар болатындығын көрсетеді.

Халықаралық экономика бойынша шетелдік оқулықтар анық белгіленген құрылымға ие. Олар екі бөліктен тұрады: микро- және макроэкономикадан және әлемдік шаруашылықтық байланыстардың бүкіл кешенін қамтиды.

Халықаралық микроэкономика сыртқы сауда теориясын, әр түрлі өндіріс факторларының еларалық орын ауыстыруын және олардың нарықтық сипаттамаларын зерделейді. Макроэкономика бұл курстың шеңберінде ашық ұлттық экономиканың әр түрлі

модельдерін және халықаралық қаржылық қатынастарды зерттейді. Жоғарыда келтірілген қысқа ақпаратты қорытындылай келе, халықаралық экономика экономикалық теорияның бөлігі ретінде, ағымдағы тарихи уақыттағы өмір сүруші мемлекеттердің экономикалық жүйелерінің экономикалық дамуы үшін де, экономикалық тиімділігі көрсеткіштерінің тиімділігіне де пайдалы үрдіс болып табылатынын айтуға болады. Яғни, қай мемлекет болмасын халықаралық экономикалық қатынастарға белсенді араласу тиімді болмақтығын экономикалық теорияның халықаралық экономика бөлімі дәлелдеп отырғанын айтуға болады.

Әдебиет:

1. Международные экономические отношения : учеб.\ Н.Н.Ливенцева .- 2-е изд., пераб. и доп. – М: ТК Велби, изд-во Проспект,2006.
2. Международная микроэкономика: движения товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. –М.: Междунар. отношения.2000.
3. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирования. Учебное пособие для вузов. –М.: Междунар. отношения.2003.
4. Доғалова Г.Н. Халықаралық экономика: Оқу құралы /:-Алматы: Экономика. 2001.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РАЗНЫХ ТИПАХ РЫНКА.

Жаксылыкова А.

Научный руководитель: Бурмаганов У.Ж. преподаватель
Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова, г.Кокшетау

Onerbek.burmaganov@mail.ru

Определяя зависимость цен от типа рынка можно выделить четыре типа рынка, каждый из которых имеет место свои проблемы в области ценообразования:

Рынок чистой конкуренции состоит из множества покупателей и продавцов какого-либо схожего товара. Продавец не в состоянии запросить цену выше рыночной поскольку покупатели свободно могут приобрести необходимое количество им товара у другого продавца и не будут продавцы запрашивать цену, ниже рыночной поскольку могут продать все, что нужно по существующей рыночной цене. Продавцы на данных типах рынка не тратят много времени на разработку стратегии маркетинга.

Рынок монополистической конкуренции состоит также из множества продавцов и покупателей, совершающих сделки не по единой цене, а в широком диапазоне цен. Наличие диапазона объясняется способностью продавцов предложить покупателям разные варианты товаров. Реальные изделия могут отличаться друг от друга качеством свойствами и внешними оформлением. Различия могут заключаться также в сопутствующих товарам услугах. Покупатели видят разницу в предложениях и готовы заплатить за товары по-разному. Чтобы выделиться чем-то помимо цены продавцы стремятся разработать разные предложения для разных потребительских сегментов. Широко пользуются практикой присвоения товаром марочных названий, методами личной продажи.

Олигополистический рынок состоит из наибольшего числа продавцов весьма чувствительных к политике ценообразования. Товары могут быть схожими и несхожими. Не большее количество продавцов объясняется тем, что новым претендентам трудно проникнуть на этот рынок, т.к. каждый продавец чутко реагирует на стратегию и действие конкурентов. И если какой – либо продавец снизит цену, то покупатели смогут быстро переключиться на этого продавца. С другой стороны, если олигополист повысит

цены конкуренты могут не последовать его примеру и тогда олигополисту придется возвратиться к прежней цене, либо рисковать потерять покупателя.

Рынок чистой монополии состоит из единственного продавца, который волей запросит любую цену за свою продукцию. В силу ряда причин он запрашивает зачастую максимально возможную цену. Государственная монополия может с помощью политики цен преследовать достижение различных целей. Она может установить цену ниже стоимости, если товары имеют важное значение для покупателя, который не в состоянии приобретать его за полную стоимость, а может быть и так, что цены назначаются очень высокие для всемирного сокращения потребителя, таким образом, возможности и проблемы политики цен меняются в зависимости от типов рынка.

Резюмируя все вышесказанное можно сделать вывод о том, что установление цены на товар – процесс достаточно сложный, зависящий от многих факторов, например, от конкурентов, посредников, также и от покупателей, но наряду с этим как было вышесказано, ценообразовательный процесс во многом зависит и от типов и конъюнктуры рынка.

Литература:

1. Цены и ценообразование Салимжанов И.К., Москва, 2001 г. Финстатинформ
2. Цены и ценообразование Под.ред. Есипова В.Е., СПб, 2001г. «Питер»
3. Цены и ценообразование Баздникин А.С, Москва, «Юрайт», 2005г.

УЧЕТ ПРОЦЕССА ЗАГОТОВЛЕНИЯ

Жангужина К.Р

Научный руководитель: Бекетова А.М., ст. преподаватель

Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова,г.Кокшетау

kamila_zhanguzhina@mail.ru

Аннотация: в статье исследованы вопросы учёта материально-производственных запасов в бухгалтерском и налоговом учёте. На сегодняшний день бухгалтерский и налоговый учет материально-производственных запасов предприятия играют важную роль, так как от этого зависит эффективная деятельность. Результатами неэффективного использования материально-производственных запасов является нерациональное использование всех ресурсов предприятия, снижение эффективности финансовой и хозяйственной деятельности, что как правило приводит предприятие к неустойчивому финансовому состоянию и проблемам в учете и финансовой деятельности.

Ключевые слова: материально-производственные запасы, бухгалтерский учет, налоговый учет, учет процесса заготовки ТМЗ.

Эффективность деятельности предприятий различных сфер деятельности напрямую зависит от правильного ведения учета любых участков деятельности, в том числе и материально-производственных запасов и их эффективность применения. При обеспечении оптимальными материально-производственными запасами (далее ТМЗ) деятельности предприятия, уменьшаются как правило затраты и увеличивается эффективность и результативность деятельности, что ведет как правило к ритмичности производственной деятельности без перебоев и простоев.

Затоваривание складов товарами и ТМЗ ведет к снижению эффективности производственной и финансовой деятельности, а так же снижается ритмичность производственного процесса. Результатами неэффективного использования ТМЗ является нерациональное использование всех ресурсов, снижение эффективности финансовой

деятельности, что как правило приводит предприятие к неустойчивому финансовому состоянию и проблемам в учете и финансовой деятельности [1, с.54].

Для руководства любого предприятия основой эффективной производственной деятельности является четкое ведение учета и управление величиной ТМЗ и организации контроля за их использованием. Современный учет является комплексной системой отражения информации о деятельности предприятий любых сфер деятельности: денежное выражении, обязательства и их движение согласно требований действующих законодательно-нормативных актов РК [2, с.64].

На сегодняшний день основой ведения бухгалтерского учета предприятий всех сфер деятельности и отраслей ведется на основании Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года № 234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.07.2018 г.)В соответствии с Типовым планом счетов бухгалтерского учета, утвержденным приказом МФ РК от 23 мая 2007 года N 185, запасы учитываются на счетах 1 раздела «Краткосрочные активы», в подразделе 1300«Запасы» [3].

Любое современное предприятие в процессе производства применяет материалы и запасы разнообразных видов в различных количествах, и соответственно, любые процессы в производстве происходящие на предприятиях проводятся с помощью движения материально-производственных запасов.

Таким образом, материалы и запасы для любого предприятия любой сферы деятельности являются одним из основных элементов деятельности в производстве предприятия. Основой получения прибыли для предприятия, в конечном счете являются материалы и запасы.

Для эффективности использования и сохранности производственных запасов и материалов важной основой является их бухгалтерский учет, который дает возможность своевременно имеет достоверную информацию для целей управления и использования ТМЗ на всех этапах их движения (приобретение, поступление, хранение, отпуск в производство и др.).

Согласно СБУ 7 «Учет ТМЗ», как правило в учете отражаются по факту себестоимости, то есть все понесенные затраты предприятия, которые непосредственно напрямую связаны с движением, например, поступление ТМЗ, как правило собираются и отражаются на счете 1300 «Запасы» счет 1310 «Сырье и материалы» бухгалтерского учета в соответствии номенклатурных описаний и количественных значений. Данный вариант такого учета возможен, при использовании небольшой номенклатуры ТМЗ (либо высокой автоматизации учета как складского, так и бухгалтерского).

Для этого проводится строгий контроль затрат, который идет на пополнение ТМЗ и соответственно полученные затраты, напрямую связанные с поступлением ТМЗ, могут иметь место в учете уже после оприходования материалов .Товары являются частью ТМЗ, соответственно отражение в бухгалтерском учете порядка операций, непосредственно отражающих движение товара является аналогом порядка учета материалов и регулируется законодательно-нормативными актами РК в данном случае СБУ 7 «Учет ТМЗ» [4].

Для учета поступления и движения товаров на складе, его списания используют бухгалтерский счет 1330 «Товары». Основанием для отражения поступления ТМЦ на склад организации является товарная накладная, согласно которой поставщик отгрузил товар. Данная операция отражается в учете следующей проводкой: Дт 1330 «Товары» Кт 3310 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам».

Таким образом, мы можем сделать вывод так же о том, что ТМЗ имеют весомое значение в оборотных средствах организации и их отражение в учете движения ТМЗ дает возможность правильно рассчитать налог на добавленную стоимость, себестоимость производимой продукции и, в конечном счете, финансовый результат, а также эффективность деятельности предприятий различных сфер деятельности напрямую зависит от правильного ведения учета ТМЗ и их эффективность их применения.

Соответственно для любого предприятия основой эффективной производственной деятельности будет являться четкое ведение учета и управление оптимальным ТМЗ, а также организация контроля за их использованием.

Литература:

1. Бухгалтерский учет хозяйствующих субъектов: Учебник под редак. академика *Т. Рыскулова* 3-е изд., перераб. и доп. – А.: Издательство Экономика, 2005 – 54 с.
2. *Байдыбекова С.К.* Совершенствование учета расчетов с дебиторами и кредиторами/ *С.К.Байдыбекова /Управленческий учет.* 2015. № 6. С. 63-71.
3. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года № 234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.07.2018 г.)
4. Стандарт бухгалтерского учета № 7 Учет товарно-материальных запасов (утвержден постановлением Национальной Комиссии по бухгалтерскому учету от 13 ноября 1996 года № 3) (с изменениями от 28.01.2003 г.)

PRICE

Дубровина Д. А.
Научный руководитель: Русол И.Г.
КГУ им. Ш. Уалиханова, г. Кокшетау
dubrovina1223@mail.ru

Аннотация

В статье раскрывается смысл понятия «цена», дан анализ основных его составляющих. Автором изучена экономическая концепция понятия «цена», методы и стратегии ценообразования. Рассмотрены основные термины, связанные с понятием «цена». Акцентируется внимание на том, что цена выступает как один из факторов, определяющих спрос на продукт, приведены доказательства. Итогом работы автора являются выводы о важности цен на рынке товаров и услуг.

Вступление

In a market economy, the success of any enterprise or entrepreneur depends largely on how well they will set prices for their goods and services. But it is not so easy to do, because prices are significantly influenced by a complex of political, economic, psychological and social factors. Today, the price can be determined by the amount of costs for the production of goods, and tomorrow its level may depend on the psychology of customer behavior. Therefore, the entrepreneur in determining the price of the goods must take into account all factors affecting its level, and set the price in such a way as to make a profit.

However, at present, a significant part of our country's entrepreneurs do not have the necessary theoretical and practical knowledge of the complex mechanism of pricing for goods and services. As a result, they often make serious miscalculations in setting prices, leading in some cases to significant losses, and sometimes to bankruptcy of enterprises. To avoid this, every economist, entrepreneur must master the theory and practice of pricing. Next, we will try to understand what the price is, and consider several ways of pricing.

Overview

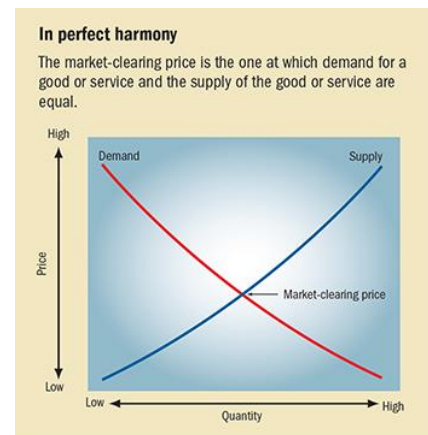
PRICE - is a very important weapon that can be used to persuade consumers to buy. Price is one of many factors that determine the demand for a product. How firms set the price of their goods and services is a complicated issue. A number of factors will affect the price a firm sets for its

product, including such things as the cost of producing the product, the rival firms' prices, the type of product and the desired market share of the company.

The price is affected:

- Cost of producing the product
- The rival firms' prices
- The type of product
- The desired market share of the company

Most of the time, when economists speak of price, they are referring to a market-clearing price - that is, the price at which the amount of a good or service supplied by all sellers in a market is equal to the amount demanded by all buyers. Generally, economists assume that demand decreases as prices rise, and supply increases with price. The point at which these two prices are the same, or intersect, is the market-clearing price (see chart). But market-clearing prices are not set in stone. Supply and demand can change.



Pricing Methods

Values and prices

Because so many factors can influence a price, many people try to work out what a good price might be before testing a market.

For example, suppose an engineer has invented a machine for picking tomatoes and she sets up a company to make them. She needs funds to build the machines, so she will try to sell stock in her company to raise the money.

If she sets a price too high, some of the shares will be left unsold and she may not raise enough money

If she sets a price too low, a lucky buyer will turn around and sell to someone for a higher price

She has to carefully match the value with the price. What factors should she consider when setting the price.

Again supply and demand come into play.

How many machines can the new factory produce in a year?

At what price will they be sold?

How many machines can the new factory produce in a year?

This will depend on the price of tomatoes, the price of wages paid to tomato pickers, and the price of borrowing the money to buy the machine. All these prices must be ascertained before the

engineer can figure out the market - clearing price for her machines - which will determine the price of the stock in her company. The stock price will also depend on how investors expect the company to do in the future. Investors might believe she will be able to make a bean-picking machine next year. If one of the prices underlying the inventions moves - because of a bad harvest, or because bean farms start paying higher wages, or because a competitor invents a bean picking machine next year - the company's stock price will move too.

There are many types of prices, representing many types of transactions. Each price represents a bargain struck between a buyer and a seller. The motivations of each party, and the prices that arise, can be as unpredictable as the weather and change as quickly.

Cost-plus pricing = 'mark-up'

Cost-plus pricing is a very simple pricing method and is perhaps the most common. A firm may calculate its average costs of producing a product and then simply add a profit 'mark-up', say 10%, on to average costs. This mark-up could be changed to allow for the effects of competition and economic conditions, e.g. where there is a lot of competition this mark-up may be lowered or when business is good the markup could be raised.

- A firm may add a profit 'mark-up' on to average costs
- where there is a lot of competition this 'mark-up' may be lowered

Marginal-cost pricing

Marginal-cost pricing differs from the above in that the firm looks not at its average costs but at marginal costs, i.e. the firm calculates the additional cost of producing the next unit or set of units of output and the firm charges a price (plus a 'mark-up') according to the marginal cost. A typical example is found in the shoe repair business. There appear to be no standard prices for repairing shoes. What tends to happen is that the cobbler examines the shoes and makes a quick estimate of how much material and time it will take to repair them. Larger shoes, those made of leather and those in greater disrepair have a higher marginal cost and therefore a higher price is charged for their repair.

- The firm calculates the additional cost of producing the next unit and the firm charges a price (plus a 'markup') according to the marginal cost.

Price discrimination

Price discrimination: several firms are able to charge different prices for a similar product. This is known as price discrimination. British Rail (BR), for example, charges different consumers such as businessmen and women, children, senior citizens and students different prices and also charges different prices according to the time of the journey, e.g. peak, off-peak, weekly and weekend. The price charged to the consumer is made up of two elements: a fixed charge or quarterly rental. The ability of a firm to price discriminates on whether it can split or segment its market.

- Several firms are able to charge different prices for a similar product
- British Rail (BR) charges different consumers such as businessmen and women, children and students different prices



Pricing Strategies

Penetration pricing

Penetration pricing is a tactic adopted by a company when it is first entering (or penetrating) a market and is trying to establish a market share. It tends to be used where there is very little or no consumer 'brand loyalty' and the demand for the goods is price elastic.

- is a tactic by a company when it is first entering a market and is trying to establish a market share



Skimming price

Skimming price is where a firm charges a high price for a product in order to 'skim' the 'top end' of the market. It is most likely to be found where the product is new and consumers have not had a chance to establish a 'price plateau'. This refers to the price that consumers expect to pay for a product. Clearly this would be above the price plateau. When products are new, a price plateau has not had the chance to be established and some consumers are willing to pay a high price to buy the new product because of its novelty value.

- firm charges a high price for a product in order to 'skim' the 'top end' of the market
- the product is new and consumers have not had a chance to establish a 'price plateau'.
- this refers to the price that consumers expect to pay for a product.

Loss leader pricing

Loss leader pricing is when firms offer prices below the cost of producing the item (hence making a loss) in order to encourage the sale of the products. Supermarkets frequently adopt this tactic to encourage people into the stores so that once inside they may buy additional items on impulse.

- firms offer prices below the cost of producing the item (making a loss) to encourage the sale of the products



Limit pricing

Limit pricing occurs when a firm, which normally has a large market share, drops the price of its product to limit or deter the entry of other new competitors. The success of this strategy depends on the size of the price drop, the potential profits to be gained by new firms, and the determination of other firms to enter the industry.

- firm, has a large market share, drops the price of its product to limit the entry of other new competitors



Predatory pricing

Predatory pricing typically occurs when a firm holds the price of its product below those of its rivals for long periods of time in the hope of driving them out of the industry and establishing a monopoly position.

- firm holds the price of its product below those of its rivals for long time in the hope of driving a monopoly position



Dumping pricing

Dumping pricing happens when a firm 'dumps' its goods into a market at below the cost of producing them in the hope that it can establish a foothold in the market. Once a market has been established the price of the product may rise to those of competitor firms.

- firm 'dumps' its goods into a market at below the cost of producing them in the hope that it can establish a foothold in the market
- price of the product may rise to those of competitor firms.

Competitive pricing

Competitive pricing is when the firm prices its product in line with those of its competitors. There is little price variation between the types of goods being sold. In this situation there may be a substantial amount of 'non-price' competition, e.g. on packaging and design of the product.

- the firm prices its product in line with those of its competitors
- there is little price variation between the types of goods being sold.
- may be a substantial amount of 'non-price' competition, e.g. on packaging and design of the product.



List price

The list price is the stated value for which something is offered for sale through a particular channel such as a showroom, a retail store, a catalog or a retail, wholesale or distributor website. The list price may also be the manufacturer's suggested retail price (MSRP) or sticker price; however, list price is context-dependent.

The MSRP is the price that the manufacturer has arrived at for a product, taking into account the cost of production and other factors. A MSRP is usually the highest price that a product attains and is generally considered to be slightly higher than what the market will bear.

In a manufacturer's catalog, list price is typically MSRP but subsequent entities in the distribution channel may or may not list the item at the same value.

The list of products offered to a retailer by a manufacturer or distributor includes the list price as a pre-promotional "regular" price. The list price is commonly 2.5 to 3 times the wholesale price that a manufacturer offers for bulk shipments of its products to distributors and traders, who in turn deal to customer-facing stores at a higher price.

The difference between retail price and a manufacturer's cost price or a wholesale price is required to cover the various costs involved with running a retail store. Such operational costs as property lease, staff wages, electricity, phone, internet and other costs would be impossible to meet otherwise. The retail price is calculated to cover those costs and produce a profit.

List price is usually the highest price a consumer will be charged at retail or online except in the case of low supply, high demand, added value or seller inflation.



Costs	Costs	Costs
<ul style="list-style-type: none"> • cost of production - all costs involved in making a product ready for distribution and sale • cost of sales - total costs involved in making a product or service, distributing it and selling it • unit cost - the cost involved in making one single example of a product 	<ul style="list-style-type: none"> • selling costs - the costs involved in distributing, promoting and selling a product • fixed costs - costs which do not depend on quantity of production, e.g. heating, lighting, rent • cost of labour - cost of all work involved in making a product or service ready for sale 	<ul style="list-style-type: none"> • variable costs - costs which change according to the quantity of production, such as raw materials, components, overtime pay, etc. • overheads - regular costs associated with the day- to day running of a company

Conclusion

We got acquainted with the topic of prices. Prices are very important in the market of goods and services. Price is one of many factors that determine the demand for a product. People will buy less of something when its price rises. They'll buy more when its price falls. Economists assume that demand decreases as prices rise, and supply increases with price. The point at which these two prices are the same, or intersect, is the market-clearing price.

Sources:

1. English for Specific Purposes: Economics and Finance I.G. Rusol; V. B. Plohenko
2. Robert Carbaugh. International Economics, 10th edition
3. Principles of Marketing - Philip Kotler, Gary Armstrong
4. Business Result: Intermediate: Student's Book
5. Essentials of Economics N. Gregory Mankiw
6. <https://en.wikipedia.org/wiki/Price>

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ PR – ДЫҢ ДАМУЫ

Қаркен А. Ж.

Ғылыми жетекші: Жапарова Д. Қ., маркетинг және коммерция магистрі, аға оқытушы
Ш. Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.

aknur.01.97@mail.ru

PR – қоғамның қарым – қатынасын бағалайтын – адамның немесе ұйымның саясаты мен іс – әрекетін қоғамның мүдделеріне сәйкес келтіретін менеджменттің функциясы.

«Public relations» ұғымының пайда болуы Америкада тәуелсіздік үшін белсенді күрес кезінде пайда болды. Бұл сөзді бірінші рет 1807 жылы АҚШ-тың үшінші президенті Томас Джефферсон қолданған. Алдымен бұл сөз тіркесі тек саяси сипатқа ие болды, насихаттау, қоғам тарапынан назар аудару мақсатында үгіттеу ретінде қолданылды.

Қазақстанда «Public relations» жақында дами бастады. XX ғасырдың 90 – шы жылдарының басында елге ірі батыс PR – агенттіктері келе бастады, қазақстандық мамандар

шетелде оқып, тәжірибе қабылдай бастады, осы мамандықтың жас буынын оқыту үшін жоғары оқу орындарында мамандық аша бастады.

Сарапшылар қазақстандық PR – ды үш түрге бөледі:

- бизнес–PR
- саяси
- әлеуметтік.

Соңғы екеуі, олардың пікірінше, аз дамыған. Саяси PR нарығын мамандар, тек сайлау алдындағы науқандар немесе өзге де саяси акциялар кезінде ғана үлкен сома айналғанда маусымдық деп санайды. Сонымен қатар, соңғы уақытта қазақстандық саясаткерлер ресейлік немесе украиндық саясаттанушылардың көмегіне жиі жүгінетіндігі туралы пікір бар. Әлеуметтік пиарға келетін болсақ, PR – агенттіктерде айтылғандай, бұл қызмет түрі көбінесе үшінші сектор мен CSR (бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі) дамуына байланысты, ал ол әлі де жеткіліксіз деңгейде.

Уақыт өте келе, PR айналымдарала бастады және қазақстандық агенттіктер мен кеңесшілердің қатысуымен отандық PR нарығы қалыптаса бастады. 2001 жылы коммерциялық емес ұйым – Қазақстан Республикасының ҚоғамменБайланыс жөніндегі Ұлттық қауымдастығы (ҚБЖҰҚ) құрылды. ҚБЖҰҚ миссиясы–Қазақстанда PR–қызметтер мен технологиялардың кәсіби, прогрессивті және сауатты нарығын қалыптастыру және дамыту.



1 Сызбанұсқа ҚБЖҰҚ құрылтайшылары

Ескертпе: Сызбанұсқаны автор [3] дереккөзі негізінде жасады.

2002 жылы «PR – шы» қазақстандық PR мамандарының клубы құрылды. «PR – шы» қазақстандық PR – кәсіпқойлар клубы 2002 жылы құрылған және Қазақстанның бизнес құрылымдарының, халықаралық ұйымдардың, ҰЕҰ, мемлекеттік құрылымдар мен PR агенттіктерінің PR – менеджерлерінің бейресми бірлестігі болып табылады. Қазіргі уақытта клуб мүшелері 30-ға жуық қоғаммен байланыс саласының мамандары болып табылады. Клубтың мақсаты-елімізде қоғаммен байланыс жөніндегі өркениетті нарықты дамыту, PR индустриясының стандарттарын, сондай-ақ Қазақстанның PR мамандарының беделі мен біліктілік деңгейін арттыру.

Клубтың негізгі міндеттері:

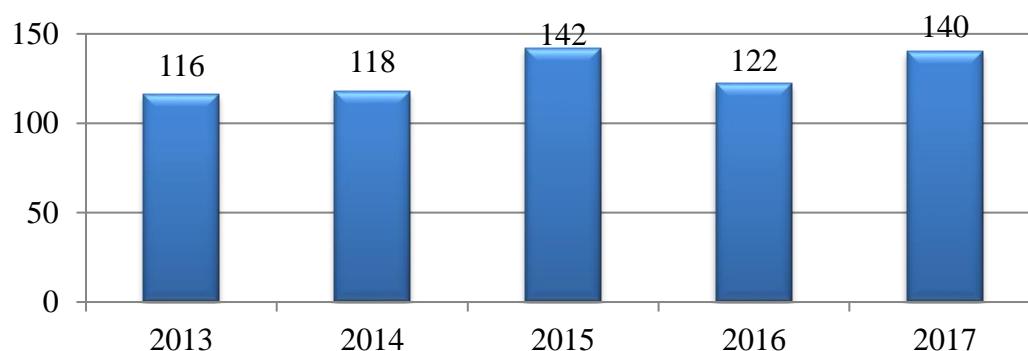
- клуб құрамына кіретін, сондай-ақ кірмейтін PR саласындағы ең кәсіби қазақстандық мамандар арасында ақпарат алмасу және жинақтау;
- клуб мақсатына жетуге бағытталған өз PR жобаларын жүзеге асыру;
- PR саласындағы жас мамандарға, оқытушылар мен студенттерге сараптамалық және кеңестік көмек;
- қазақстандық PR мамандарының қауымдастығын ұсыну;

- клуб мүшелерінің және клубтың өзінің қоғамдық және іскерлік беделін арттыру.

2008 жылғы маусымда «Қазақстан Республикасының қоғаммен байланыс саласындағы кәсіби және этикалық қағидаттар кодексі» қабылданды.

Қазіргі уақытта Қазақстанда 10 – ға жуық университет PR – мамандарды даярлауда. PR – индустрияның дамуы жалпы нарықтың жағдайын көрсетеді. Сондықтан оны одан әрі дамыту үшін нарық үшін де, тұтастай алғанда, күшті бәсекелестік ортаның болуы және өз клиенттерін жақсы білуі маңызды. Маман негативті көрсетуге және компанияның құндылықтарын коммунизациялауға дайын болуы тиіс. Қазақстандық PR – агенттіктердің саны өсуде.

2018 жылы жарнамалық қызметпен және нарықтық конъюнктураны зерттеумен айналысатын компаниялар 141 млрд.теңгеге қызмет көрсетті. Осылайша, жарнамалық қызметтердің құны бір жыл ішінде 14% - ға немесе 17,3 млрд теңгеге өсті. Алайда, салада қызметтер 2016 жылға қарағанда 9,3% - ға артық көрсетілген.

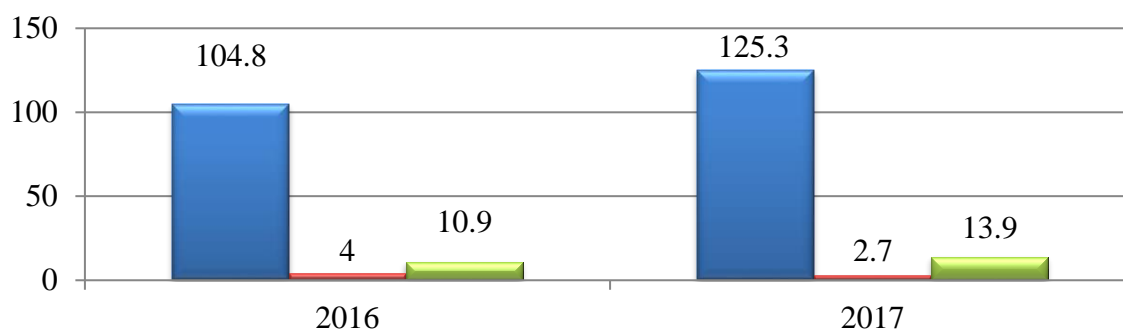


■ Көрсетілген қызметтер көлемі (млрд, тг)

1 сурет Жарнамалық қызмет және нарықтық конъюнктураны зерттеу
Ескерту: Сурет [4] дереккөзі негізінде автормен жасалған

1 кесте. Жарнама қызметі және нарықтық конъюнктураны зерттеу жөніндегі қызметтердің құрамы мен құрылымы

	2017жыл	2018жыл
	мың тг	
Барлық қызметтер бағасы...	119,7	141,9
Соның ішінде:		
– жарнама агенттіктері қызметтерінің бағасы	104,8	125,3
– БАҚ - на жарнаманы ұсыну қызметтері	4	2,7
– нарық конъюнктурасын зерттеу және қоғамдық пікірді зерделеу бойынша	10,9	13,9



■ жарнама агенттіктері қызметтерінің бағасы

■ БАҚ - на жарнаманы ұсыну қызметтері

■ нарық конъюнктурасын зерттеу және қоғамдық пікірді зерделеу бойынша

2 сурет Нарық құрылымы. Жарнамалық қызмет және конъюнктураны зерттеу (млрд тг)
Ескерту: Сурет [4] дереккөзі негізінде авторлармен жасалған.

Мақаламды қорытындылай келе қоғаммен байланыс орнатудың кәсіпорындар үшін маңызы зор екенін айтқым келеді. Яғни отандық өндірушілер маркетинг коммуникациясының әдістерін тиімді және белсенді қолданса, табысқа жететіндігі сөзсіз.

Әдебиеттер:

1. Рамазанов А. А. Современный маркетинг: учебное пособие. – Алматы: 2010. – 318.
2. Мазилкина Е. И. Маркетинговые коммуникации: Учебно – практическое пособие / Е. И. Мазилкина. – М: Дашков И. К., 2012. – 256 с.
3. [Электронный ресурс]. <http://jurfak.kz/archives/739>
4. [Электронный ресурс]. <https://kapital.kz/business/65082/rynok-reklamy-pytaetsya-vosstanovitsya.html>
5. Назарбаев Н. Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана. Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции. – 2018. – 10 января. – с.1-4.

КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІ ЖӘНЕ ДАМУ СТРАТЕГИЯСЫ

Косжанов Асет

Ғылыми жетекші: Джакупова А.Н., аға оқытушы, менеджмент магистрі
Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.
aimgul.Djakupova@mail.ru

Қазіргі уақытта еліміз биік белесті бағындыру қарсаңында елдің дамуы бағытын анықтайтын және оған қарқын беретін «Әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті елдердің қатарына ену стратегиясы» нағыз ұлттық идеяға айналған. Осыған жетудің бірден-бір жолы кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыру.

ҚР Президентінің Қазақстан халқына «Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» Жолдауында ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға көп көңіл бөлініп отыр. Жолдаудың маңызды міндеттер қатарында экономиканы шикізат бағытынан өндіріске бұру, кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру болып тұр.

Бәсекеге қабілеттілік - әр түрлі деңгейлерде қарастырылады, яғни, өнімнің, фирманың бәсекеге қабілеттілігі немесе кәсіпорынның, саланың, экономиканың және мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігі.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі отандық экономикада ғана емес әлемдік экономикада да кеңінен зерттелуді қажет ететін мәселе болып табылады. Кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігі – бәсекелестермен салыстырғанда бағалық және бағалық емес сипаттары бойынша тауарлары тұтынушыларға ұнамды, дер кезінде жоспарлап, дайындап өткізуге нақты мүмкіндігі бар кәсіпорын. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі – бәсекелік нарық жағдайында меншікті және қаржылық ресурстарды тиімді басқару мүмкіндігі. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі оның нарықтық бәсеке жағдайларына бейімделу мүмкіндігі мен серпінін сипаттайды.

Кәсіпорынның нарықтағы ұстанымын талдау кезінде оның күшті және әлсіз жақтарын ғана емес, сонымен қатар әсер ететін нақты факторларын анықтау керек. Кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігіне келесідей факторлар әсер етеді: кәсіпорын өнімдерінің сыртқы және ішкі нарықта бәсекеге қабілеттілігі; өндірілетін өнімдердің түрлері; нарықтың сиымдылығы; нарыққа кіру жеңілдігі; осы нарықта жұмыс істеп жатқан кәсіпорындардың бәсекелік ұстанымдары; саланың бәсекеге қабілеттілігі; аймақтың және елдің бәсеке қабілеттілігі.

Кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігі мәселесін толығырақ бағалау үшін оның критерийлері (өлшемдері) мен көрсеткіштеріне баға беру керек. Критерийлердің келесі түрлерін бөліп көрсетуге болады:

Бірінші критерий - кәсіпорынның өндірістік қызметінің тиімділігі. Осы критерий бойынша кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігін бағалау мынадай көрсеткіштер тобын қарастырады: өндірістік үрдістерді басқару тиімділігі; өндірістік шығындардың үнемділігі; негізгі еңбекті ұйымдастыру; өнімді өндіру; технологияның жетілгендігі.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің екінші критерийі - кәсіпорынның қаржылық жағдайы, яғни: мүлктік жағдайды бағалау; кәсіпорынның өтімділік және қабілеттілік көрсеткіштері; қаржы тұрақтылығы көрсеткіштері; іскерлік-белсенділік көрсеткіштері; кәсіпорын қызметінің қаржылық нәтиже көрсеткіштері.

Үшінші критерийіне тауар қозғалысы мен өткізуді ұйымдастырудың тиімділігі жатады. Бұл критерий келесі көрсеткіштермен сипатталады: дайын өнімнің жиналып қалу коэффициенті; сату рентабельділігі; өндірістік қуаттарды жіктеу коэффициенті; жарамдылықтың тиімділігі.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін келесі факторлардың жоғарылату жолдары қарастырылуы тиіс. Бұл факторлар өнімді зерттеуде өзіндік сипаттары бойынша 4 топқа бөліп қарастырылады:

- Бірінші топ - өнімнің сапасын арттыру шаралары немесе кәсіпорынның сапа жүйесін жетілдіру.
- Екінші топ - өнімнің бағасын қалыптастыру немесе баға саясатын реттеу.
- Үшінші топ - өнімнің тартымдылығын арттыру немесе кәсіпорын маркетингті жүйесін жеңілдіру.
- Төртінші топ - өнімнің бәсекелік қабілетін қамтамасыз ету немесе өндірісті мемлекеттік қолдау.

Өндіріске инновациялық және ғылыми-техникалық жетістіктерді енгізу, алдыңғы қатарлы озық технологияларды пайдалану тек өнімнің сапалық қасиеттерінің жақсаруына ғана емес, шикізат пен материалды үнемді пайдалануға, сонымен қатар оның баға бәсекелесу жағдайындағы өтімділігін арттыруға да серпін береді.

Көптеген дамыған елдердің тәжірибесі көрсеткендей, бүгінде инновациялық қызмет - әлемдегі көшбасшы елдердің мемлекеттік экономикалық саясатының басты маңызды бағыты болып отыр. Осы мемлекеттердің барлығыда бәсекелестік артықшылықтарға ие. Бәсекелік артықшылық - ол нарықта инновациялық дамудың ұзақмерзімдік стратегиясын іске асыратын, тұтынушының талғамын қанағаттандыруға бағытталған өндірістің болуы.

Тұрақты және үздіксіз жаңалықтардың пайда болуы мен енгізілуі әрбір кәсіпорындағы, аймақтардағы, сонымен қатар, еліміздегі бәсекелік күресте алға шығудың ең басты қозғаушы күші. Халықтың тұрмыс-тіршілігінің деңгейі көтеріліп отыруы үшін жаңа өнімдер шығарумен және қайта өңдеумен, жаңа қызметтер ұсынумен, сонымен бірге инновациялық технологиялар мен инновациялық базада өндірістік және басқарушылық қызметтерді жүзеге асыру керек. Жаңалықтардың енгізілуі, инновация, жаңа тауар өндіруде алынған ғылыми-техникалық жетістіктер, технология мен қызметтер ел экономикасының дамуына және халықтың тұрмыс жағдайының жақсаруына өз үлесін қосады. Инновация еңбек өнімділігінің артуына, жаңа өндірістік салалардың, қызметтер мен жаңа жұмыс орындарының ашылуына, қызмет көрсету сапасының жоғарылауына және әлемдік нарықта отандық тауарлардың бәсекелік қабілеттілігінің жоғарылауына үлес қосады.

Бәсеке сипаттамалары және оларды анықтайтын факторларды шартты түрде микродеңгейлі (өнімнің сапасы мен бағасын көрсететін), мезодеңгейлі (салалардың қолда бар өндірістік қорларын тиімді қолданудың көрсеткіштерін жақсартатын) және макродеңгейлі (шаруашылық жүйелердің жалпы қалпын, олардың балансын, инвестициялық климатын, салық тәртібін, тариф кедендік саясатын және т.б. көрсетеді) болып бөлінеді.

Келтірілген бәсеке сайыстың және бәсекелесу қабілетінің факторлары мен сипаттамаларының субъектілерінің құрамы осы күрделі дәреженің элементтерінің құрамын сипаттауға және олардың байланысын шығаруға мүмкіндік береді. Бұл оның талдауына қажетті тиімді тәсілдер шығаруға, қолда бар қорларды алуға қосымша мүмкіндіктер ашуға және сүт өнімі кәсіпорындары үшін әр деңгейдегі бәсекеге қабілеттілікті жоғарлатудың стратегиялық бағытын анықтауға көмек көрсетеді.

Экономикалық әдебиетте бәсекені оның әдістері бойынша бағалық (баға негізіндегі бәсеке) және бағадан тыс бәсеке (тұтынушылық құнның сапасы негізіндегі бәсеке) бөлуге болады. Қазіргі әлемде бағалық бәсеке бағадан тыс әдістердің бәсеке сайысына қарай мәнсіз болып келеді. Бұл қазіргі нарықта «бағалар қақтығысы» жоқ дегенді білдірмейді, олар бар, бірақ соншалықты анық емес. Бағадан тыс бәсеке алдыңғы қатарлы бәсекелестерге қарағанда тауардың тұтынушылық құнын арттырады. Бағадан тыс әдістердің санына фирманы басқарудың бүкіл маркетингтік әдістері жатады. Олардың негізгілері: тауардың жаңартылуы, сапа, жарнама, халықаралық стандарттарға сәйкес келу, т.с.с.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің жоғарылауы, оның жақсаруы көбінде іске асырылатын өнімнің сапасы мен өндірістің ұйымдастырушылық-техникалық деңгейіне тәуелді.

Қазіргі заманғы кәсіпорындар өздерінің бәсеке бағытын нығайту үшін әлемдік нарықтың жоғарылап келе жатқан талаптары, тұтынушылық сұраныстың дифференциялануы, инновациялық айналымдардың азаю қажеттілігі және өндіріске ғылыми-техникалық жетістіктерді енгізу мәселелерімен бетпе-бет кездесуде.

Қазақстанның әлемдегі дамыған елу елдің қатарынан лайықты орын алу үшін, ең алдымен, еліміздегі отандық кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға, олардың әлемдік нарықта да бәсекеге түсе алатындай жоғары сапалы өнімдер өндіруіне жағдай жасауға, озық технологияларды енгізуге және қызмет тиімділігін арттыруға мән беруіміз қажет. Яғни, бұл мақсатта отандық кәсіпорындардың мемлекет тарапынан белгілі бір дәрежеде қолдау көрсету бағыттарын әзірлеуді қажет етеді. Ол бағыт еліміздің аймақтары мен салалары бойынша нақты іс-шараларды қамтығаны жөн.

Қорытындылай келгенде мемлекеттің шағын және орта бизнесті дамыту барысында қаржы — несиелік және инвестициялық қолдау саясаты келесідей негізгі бағыттарда жүзеге асыру кезінде:

- Басым жобаларды конкурстық негізде және жеңіл жағдайда несиелеу;

- Екінші деңгейдегі банктердің шағын бизнес субъектілеріне ұсынатын несиеге кепілдік беру жүйесін енгізу және дамыту;
- Екінші деңгейдегі банктермен біріге отырып, жобаларды ортақ қаржыландыруды жалғастыру;
- Шағын кәсіпкерлікті қолдау процесі кезінде сақтандыру компанияларының белсенді қатысуы.

Жалпы еліміздегі қабылданған нормативті — құқықтық актілердің кешені және оларды белсенді жүзеге асыру Қазақстан Республикасының шағын кәсіпкерлігінің белгілі нәтижелерге қол жеткізуіне мүмкіндік береді.

Әдебиеттер:

1. Сәбден О. С «Шағын кәсіпкерлікті басқару: Теория және практика сұрақтары» – Астана: Елорда, 2001 жыл
2. Тоқсанова А.Н. «Кәсіпкерлік қызметтің негізі», Астана, 2009 жыл
3. Бердалиев К. Б. «Қазақстан экономикасын басқару негіздері», Алматы: Экономика, 2001 жыл
4. Сәбден О, Тоқсанова А. «Шағын кәсіпкерлікті басқару», Алматы: Білім, 2002 жыл.

КӘСІПОРЫН ҚАРЖЫСЫН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ МӘНІ МЕН ПРИНЦИПТЕРІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ЕЛДІҢ ҚАРЖЫ ЖҮЙЕСІНДЕГІ АЛАТЫН ОРНЫ

Мусаева Ж.М.

Ғылыми жетекшісі: Ашимова И.Д., э.ғ.к., доцент

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті

mtenderness7@gmail.com

Қаржының жұмыс істеу шарты болып ақшаның болуы, ал микро деңгейде қаржының пайдалануы себебі болып шаруашылық субъектілерімен мемлекеттің нөз қызметтерін қамтамасыз ететін ресурстарға деген қажеттілік табылады.

Кәсіпорын қаржысы шаруашылық субъектісінің қаржы-шаруашылық қызметінде ақшалай қаражаттардың орталықсыздандырылған қорларын қалыптастыру, бөлуді және пайдалану процесінде пайдалануға ақшалай қатынастар жүйесін көрсетеді.

Кәсіпорын қаржысы елдің қаржы жүйесінде ерекше орынды алады, оның негізін құрайды. Олардың көлемі мемлекеттік бюджет пен бюджеттен тыс қорлардың қосалға ндағы көлемнен көп. Соңғылары 90%-ға кәсіпорын қаражаттары есебінен қалыптасады. Өзінің материалдық сипатында бұл әрбір нақты кәсіпорында құрылатын және экономикалық даму мен жұмысшылардың әлеуметтік қажеттіліктері үшін пайдаланылатын, әртүрлі тағайындалудағы оқшауланған ақшалай қорлар. Олар органикалық түрде өндірістің барлық сатылары мен өндірілген өнімді өткізумен байланысты, ол өндірістің тиімділігін қамтамасыз ете отырып, олардың осы процестерге ықпал ету мүмкіншілігін құрайды [1; 54 б.].

Кәсіпорын қаржысы негізгі және айналым капиталының ауыспалы айналымын, мемлекеттік органдармен, салық инспекциясымен, банктермен, сақтандыру компанияларымен және т.б. қарым-қатынасын қамтамасыз етеді.

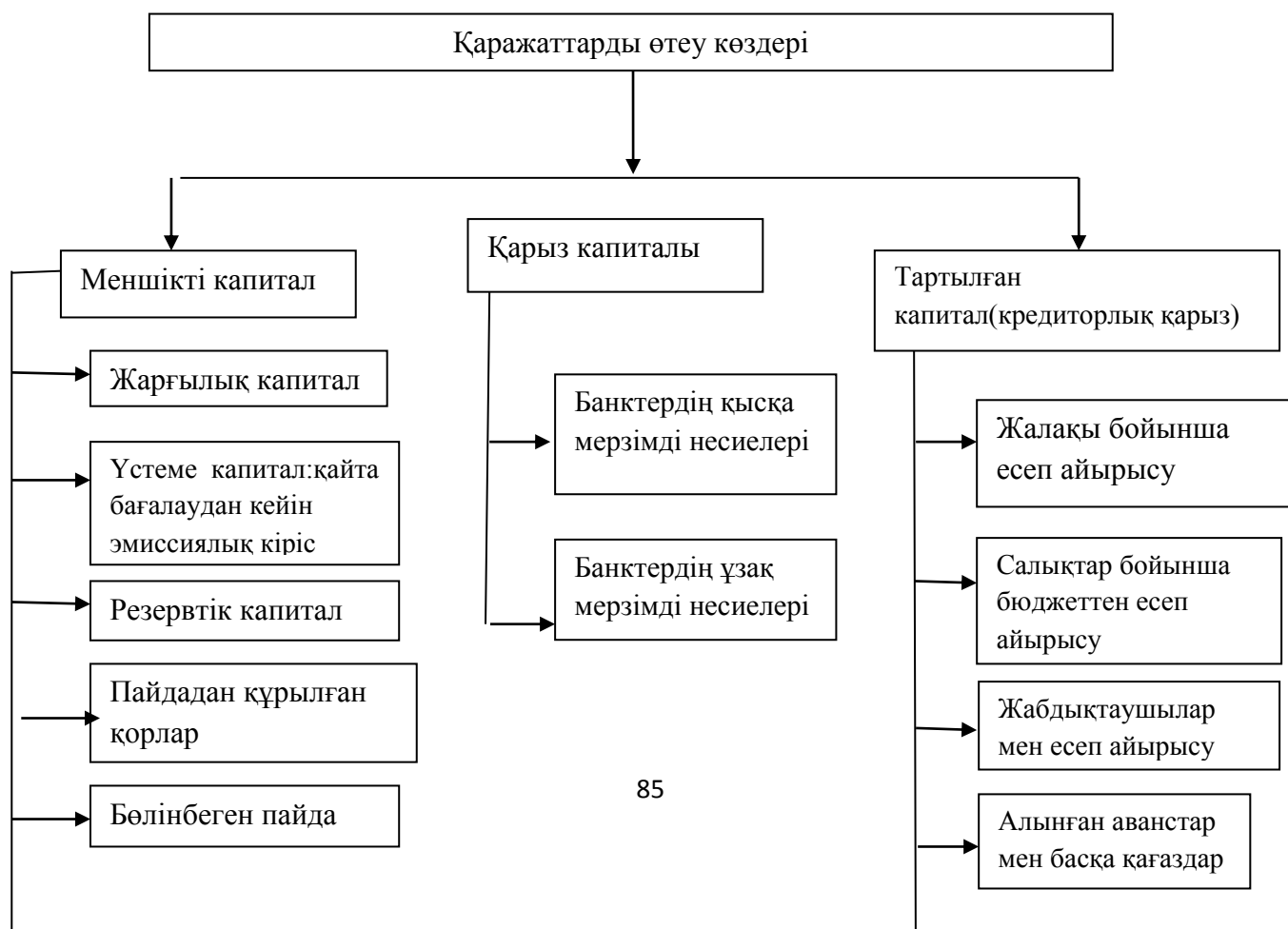
Құрамында ақшалай қорлары бар мүлікті иеленетін біріккен кәсіпорындар қаржысы ерекше орынды алады. Қазақстандық серіктестерінің үлесіне келетін қаражаттар елдің қаржы ресурстарының құрамдас бөлігі болып табылады. Онда ақшалай қатынастар бөлшектенеді, қаржы ресурстарын қалыптастыру мен бөлумен байланысты пайда болады. Бір өндірістік циклда қажетті ресурстар тартылады (авансталынады), өндірістік процеске біріктіріледі, өндірілген өнім немесе қызмет өткізіледі, түпкілікті қаржы нәтижесі алынады.

Нарықтық экономика қызмет сферасын, өндірілетін өнімді(жұмысты, көрсетілетін қызметті), техниканы,технологияны, еңбек ресурстарын, бәсекелестікті, басқаруды бөлшектеуді еркін таңдаудың демократиялық негіздерінде құралған, ол оны өмір сүруге қабілетсіз кәсіпорындардан тазалауға әкеледі. Бұл макроортаның қалыптасқан жағдайында оңтайлы болуы керек, өз ресурстарының потенциалын қалыптастыру бойынша кәсіпорынның экономикалық жауапкершілігін күшейтеді.Бұл жағдайда қаржы ресурстарын тиімді басқарудың рөлі күрт өседі[2; 36 б.].

Салықтың негізгі төлеушілері немесе салық агенттері болып заңды тұлғалар мен жеке кәсіпкерлер болып табылады, сондықтан кез-келген меншіктің нысаны мен ұйымдастыру-құқықтық нысандағы кәсіпорын қаржысы кез-келген мемлекеттің қаржы жүйесінің негізі болып табылады. Осы жағдайға байланысты экономикалық субъектілер өз қызметінің мемлекет тарапынан ұсынылатын құқықтық және экономикалық тең жағдайға есептеуге құқылы.Бұл ең алдымен барлық елдерде мемлекеттің көмегіне мұқтаж ауыл шаруашылығы саласына қатысты[3; 43 б.].

Кәсіпорын қаржысы осы қоғамдық-экономикалық формацияға тән белгілі принциптер бойынша ұйымдастырылуды талап етеді.

Әлемнің көптеген елдерінде экономикалық нарықтық типі ең демократикалық және тиімдісі ретінде қалыптасты.Олардың негізгі принциптері:дербес шаруашылық бірлік принципі, өз құрылтайшылары мен өзге кәсіпорындардан оқшаулану; шаруашылық қызметтің нәтижесінде материалдық жауапкершілік принципі, ол бір жағынан алынған пайда көлемінде, ал екінші жағынан жасалынған келісім шартқа сәйкес контрагентке келтірілген материалдық зиянды өтеу қажеттілігінен көрінеді; басқаруды бөлшектеу приципі, оның мәні кәсіпорынның бизнес жоспарды тарсырыстар қоржынына сәйкес дербес әзірленуінде, ол ешкіммен бекітілмейді, жыл сайын жекелеген параметрлердің өзгеруіне байланысты қайта қарастырылады; қаржылық резервтерді қалыптастыру қажеттілігі принципі; қаржы пәнін сақтау қажеттілігі принципі (несиені өтеу және несиені өтеу графигіне сәйкес олар бойынша пайыз төлеу) және тартылған қаражаттар(кредиттік қарыз бойынша- еңбекақы төлеу, салықтар және т.б.) бойынша барлық қаржылық міндеттемелердің уақытылы төлеуін білдіреді; өзін-өзі қаржыландыру принципі кәсіпорынның өз шығындарын өздерінің кірістерімен жабуы керек екендігін білдіреді.



Кәсіпорынның кірісі -оның экономикалық және әлеуметтік дамуының негізгі факторы болып табылады. Бұл қорытынды кәсіпкерлік қызметтің түпкі мақсатынан келіп туындайды. Қазіргі заманғы батыстық экономика ғалымдары кәсіпорындардың мақсаттарын келесідей тәртіппен тұжырымдайды: акционерлік меншікті арттыру; кірісті арттыру; басқарушылық сыйақыларды арттыру; әлеуметтік жауапкершілікті арттыру. Қаржыны басқарудың бүгінгі теориясы бизнестің еңбіріні кезектегі мақсаты-кәсіпорын акционерлерінің материалдық мүдделерін арттыру болып табылады деген тұжырымға негізделген. Яғни кәсіпорындар өздерінің қарапайым акцияларының биржалық құнын арттыру тиіс. Кәсіпорынның басқа мақсаттары да оның экономикалық саясатына өз әсерін тигізетіні сөзсіз, алайда олар алғашқымен салыстырғанда маңыздылығы төмен болып саналады.

Шығыстар дегеніміз-осы өндірістен өнім, яғни пайда алу үшін жұмсалған шығындары және де ол өндіріске қажетті құрал-жабдықтар, материал мен шикізатқа және т.б. жұмсалатын қаржылай активтер болып табылады.Кірістер мен шығыстар туралы есептілік мекеменің қаржы шаруашылық қызметінің қорытындыларын көрсетеді және келесі мақсаттар үшін қолданылады: инвесторлар мен кредиторларға қажетті ақпараттарды дайындайды; ақшалай ағымның өзгерісін болжайды[4; 45 б.].

Нақтылай келгенде шаруашылық субъектінің қаржы-шаруашылық талдауының объектісі болып кәсіпорындағы ақпараттық ағымдардың мәні мен құрылымын зеттеу табылады.Жалпы кәсіпорынның қаржы-шаруашылық жағдайы туралы сөз қозғағанда келесідей ерекшеліктерді ескеру қажет:

Біріншіден, кәсіпорынның іскерлігі мен оның іскерлік белсенділігінің жалпы жүйелі сипатта қарастырылуы қажет.

Екіншіден, шаруашылық үрдістің жүзеге асуында оған көптеген объективті және субъективті факторлар әсер етеді.

Үшіншіден, кәсіпорынның жағдайына толық баға беру үшін,оның іскерлік белсенділігінің сандық параметрлерімен қатар сапалық та параметрлерінің маңызы зор.

Төртіншіден, кәсіпорындарда талдауға қаржылық және өндірістік аямен қатар, заңдық, әлеуметтік және экологиялық аспектілер де кіреді.

Бесіншіден, бухгалтерлік есеп іскерлігінің аясымен қаржы-шаруашылық қызмет аясын теңдестірудің қажеті жоқ. Бірақ екеуі де шаруашылық субъектілердің шаруашылық іскерлігін зерттесе де біріншісі үшін қаржы көздерінің және оның қаржылану көздерінің қозғалысын ақшалай түрде үздіксіз тіркеу болса,ал екіншісі үшін басты мәселе-шаруашылық іскерліктің нәтижесін бағалау,осы кезеңде орын алған жетістіктер немесе шығындар әсер еткен факторларды анықтау,сонымен қатар болашақтағы кәсіпорынның іскерлігін болжау мен жоспарлау жатады.

Әдебиеттер:

1. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. 2010 г.- 245 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности \ под ред. В.И. Стражева. М.: Высшая школа. 2000г.[36-40 беттер]
3. Ермекбаева Б.Ж «Салық және салық салу» [36-43 беттер]
4. Корпоративтік қаржы: Оқулық./ Э.Э. Михель, Р.А. Әмірханов, Г.А. Жолмырзаева, Ж.С. Мұхаметжанова - Алматы. 2012. - 316 б.

ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ДАМУЫ: БАСЫМДЫҚТАРЫ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

Сулейменова М.Е

Ғылыми жетекшісі: Ашимова И.Д., э.ғ.к., доцент

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті

suleimenova.m99@mail.ru

Қазақстан Республикасы Президентінің Жолдауында көрсетілген қоғамды жаңғырту және еліміздің экономикасын инновациялық өркендету жөніндегі міндеттерді жүзеге асыру ой өрісі қазіргі заманға сай кең ауқымды мамандарды қалыптастырмайынша және даярламайынша мүмкін болмайды. Бүгінгі таңда экономикалық ғылым алдында экономикалық білімге деген көзқарастың өзін өзгерту, студенттердің бойында экономикалық білімге шығармашылық қызығушылық тудыратын жаңа жұмыстар жасалу керек.

2015 жылдың 1 қаңтарынан бастап еліміз Еуразиялық экономикалық одақтың мүшесі болып табылады. Халықаралық Экономикалық Ынтымақтастық және Даму Ұйымының ЭЫДҰ мәліметтері бойынша, соңғы онжылдықта Қазақстан экономикасы жан басына шаққандағы жалпы ішкі өнімнің сенімді өсуімен ұзақ уақыт бойы тұрақты өсуден өтті. Республика экономикасына шамамен 30 млрд. АҚШ доллары көлемінде тікелей шетелдік инвестиция тартылды. Инвесторлар бүгінгі күні Қазақстан тұрақтылықты қамтамасыз ететін және өзара тиімді ынтымақтастықты қамтамасыз ететін сенімді серіктес екенін біледі.

Қазақстанның қаржы жүйесі ең прогрессивті болып саналады, мұны жетекші халықаралық сарапшылар растайды. Қазақстан тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамуды қамтамасыз ету, қолайсыз сыртқы факторларға тәуелділікті төмендету үшін ТМД елдерінің арасында бірінші болып Ұлттық қор құру. Бұл ел азаматтарының әлеуметтік-экономикалық жағдайларын жақсартуға, кедейліктің деңгейін төмендетуге және нарық белсенділігінің артуына ықпал етті [1; 57 б.].

Елді дамытудың негізгі қозғалтқышы минералды-энергетикалық ресурстардың ауқымды экспорты болды. Оның арқасында, мұнай бағасының құлдырауына дейін Қазақстанның экономикасы сыртқы сауданың оң сальдосына ие болды. Мұндай елдің мұнай, газ және табиғи ресурстарға деген сұранысына тәуелділігі орташа және ұзақ мерзімді перспективада оның ғылыми, техникалық және инновациялық әлеуетін дамытуға кедергі ретінде қаралады.

Экономиканы әртараптандырудың төмен деңгейіне байланысты Қазақстандағы жұмыс күшінің елеулі массасы әлі күнге дейін ауыл шаруашылығымен айналысады. Экономикалық әртараптандыруға қол жеткізудің бір жолы - ұлттық саланы жоғары құндылығы бар тауарларды өндіруге ауыстыру. Елдің үкіметінің болжамынша бұл еңбек өнімділігін арттыруға және ұзақ мерзімді кезеңде біртұтас экономикалық даму кезеңін ұзартуға мүмкіндік береді.

Қазақстанның экономикасының ағымдағы жағдайы экономикалық даму стратегиясын қайта қарау қажеттілігін өзектіледіреді. Қазақстанның экономикалық проблемалары әлемдік экономиканың қиын кезеңдерінен туындаған, ол оның дамуының турбулентті кезеңіне енген. Президент Н.Назарбаев 2014 жылдың 11 қарашасында «Нұрлы жол - болашаққа бастар жол» Қазақстан халқына Жолдауында осы жаңа қауіп-қатерлер туралы ескертті.

Қазақстан бес ірі экономикалық аймақтан тұрады. Солтүстікте дәнді дақылдарды өндіру, темір рудасы мен көмір өндіру, машина жасау, мұнай өнімдері мен феррокорытпа өндірісі және энергетика дамыған. Шығыс Қазақстан облысында түсті металлургия, энергетика, машина жасау және орман шаруашылығы басым. Батыс Қазақстан - тек Қазақстанда ғана емес, сонымен қатар ТМД-дағы ірі мұнай-газ өндіруші аймақ. Орталық Қазақстан экономикасының негізгі салалары - қара және түсті металлургия, машина жасау, мал шаруашылығы. Оңтүстік Қазақстанда мақта, күріш, жүн, астық, жемістер, көкөністер,

жүзім өндіріледі; түсті металлургия, аспап жасау, жеңіл және тамақ өнеркәсібі, балық және орман шаруашылығы. Өнеркәсіптің орналасуы пайдалы кен орындарына, ірі қалаларға және су ресурстарына байланысты. Тау-кен өнеркәсібінің жоғары шоғырлануы Шығыс, Орталық және Оңтүстік Қазақстан қалаларына тән болып келетін экологиялық нашарлауға алып келді[2; 16 б.].

Бірнеше жыл бойы біздің экономикалық стратегия макроэкономиканы тұрақтандыруға қол жеткізді, бұл мемлекеттік бюджеттің тапшылығын азайту және тұрақты ақша-кредит саясатын жүргізу болып табылады. Экономикалық егемендіктің қалыптасуы, дағдарыс жағдайын еңсеру және қазақстандық экономиканы дағдарыс жағдайынан шығару экономикалық менеджментті жақсартумен байланысты, тиімді ұлттық экономиканы құру әлеуеті әлі толық пайдаланылмаған. Осы себепті, экономиканың әлеуетін пайдалану тиімділігін арттыру бойынша уақтылы шаралар қабылдау маңызды.

Қазақстанда қоршаған кен орнын одан әрі игеруді ескеретін болсақ, өнеркәсіпті дамытуға, оның ішінде тау-кен өнеркәсібін дамытуға әлеуеті де бар. Үдемелі индустриалды-инновациялық даму мемлекеттік бағдарламасының оптимистік көрсеткіштерін қатаң ұстансақ, өңдеуші өнеркәсіпте жұмыс істейтін адамдардың үлесін арттыру мүмкіндігі бар. Бірақ бұл біздің еліміздің технология трансферті мүмкіндіктерінен оқшаулану мәселесі шешілген жағдайда мүмкін.

Әлемдік бәсекеге қабілеттілік индексындағы Қазақстан рейтингінде 144 мемлекет арасында 50-ші орында тұрса да, тікелей шетелдік инвестициялар мен технологиялар трансферті бойынша тізімнің соңғы үштігіне кіреді. Бізде күрделі жабдықтардың көпшілігі өте заманауи емес және өте бәсекеге қабілетті емес. Елімізде озық жабдықтар шығаратын салалар жоқ. Сонымен қатар, заманауи тиімді инвестициялардың басым бөлігі машина жабдықтарын, жабдықтарды, капиталды және құзыреттілікті импорттаумен байланысты болуы керек.

Деректер көрсеткендей, Қазақстан дамудың орташа деңгейі бар ел ретінде, ең алдымен, өнеркәсіпте жұмыспен қамтудың шегіне жетті, бұл оны экономикалық өсудің негізгі қозғаушы күші ретінде қарастыруға мүмкіндік бермейді. Бүгінгі таңда қосымша құндылықтарды құруда инновациялық технологиялар, дизайн, маркетинг және компанияның бренді, білім, ғылым, дизайн, логистика, телекоммуникация және ақпараттық технологиялар маңызды роль атқарады[3; 74 б.].

Дамыған елдердің өнеркәсібінде жұмыс істейтін, білімді экономикамен тығыз байланысты қызметтердің түрлері қосылған құн мен пайда табудың орталықтарына айналды. Олар табысты дамудың негізгі шарты болып табылады.

Экономиканы реттеудің екі әдісі белгілі: біріншісі-рыноктық тетіктер –тауар- ақша қатынастары мен баға арқылы;екіншісі-әкімшілдік-өміршілдік, директивалық әдіс.Біріншісі әдіс бойынша өндірістің өсіп-дамуы төлем қабіліті бар сұранысқа байланысты.Сонымен қатар рыноктық тетіктер экономиканың дамуын ғана сипаттап қоймайды,оның құлдырауын,дағдарысқа ұшырайтынын да көрсетеді.Дағдарысты болдырмау немесе жеңілдету мақсатында,мемлекет алдын ала ұлттық экономиканың даму бағдарламасын жасайды. Шын мәнінде белгілі бір қиындықтарсыз негізгі капиталды бір саладан екінші салаға ауыстыру оңайға түспейді.Жұмыссыздық жағдайында оны оп-оңай азайтуға іскерлік белсенділігін төмендетуге болмайды. Елдегі іскерлік ахуалды одан әрі жетілдіру қажет.

Тәуелсіздік жылдарында Қазақстандағы бизнес-климатты жақсарту үшін көп нәрсе жасалды. Соған қарамастан, бизнесте негізгі проблемалар қалатын салаларды атап өткім келеді: сыбайлас жемқорлықтың өте жоғары деңгейі, елдегі сақтандыру және қаржы нарығының болмауы, қаржыландырудың және инвестицияның баламалы көздерінің болмауы және т.б.

Экономикалық даму - экономиканы, өнімді күштерді, білім беруді, ғылымды, мәдениетті, халықтың өмір сүру деңгейі мен сапасын, адами капиталдың сапалы әрі құрылымдық жағымды өзгерістерін көбейту және кеңейту. Бұл барлық адам өмірінің

сапасын жақсарту және өмір сүру деңгейін, өзін-өзі бағалау және еркіндікті арттыру мүмкіндіктері[4; 51 б.].

Қазіргі жағдайда Қазақстан экономикасын жаңғыртудың басты мақсаты ішкі нарықты бәсекеге қабілетті өніммен қамтамасыз етуге қабілетті барынша теңдестірілген өндіріс кешенін құру, өндеудің жоғары дәрежелі өнімдерінің арқасында экспорттық әлеуетті үнемі көтеру болып табылады. Осы мақсатқа жету үшін минералды-энергетикалық ресурстарды ұтымды пайдалану, барлық салаларда жоғары технологиялық құрылымдарды ұйымдастыруға жәрдемдесу, технологиялық ынтымақтастықты дамыту және жоғары технологиялық өндірістерді дамыту өте маңызды. Электр энергетикасы, ауыр машина жасау және электротехника, мұнай өндеу салалары сияқты салаларды дамыту қажет, олар өндірістік секторды ұлғайту бағытында құрылымдық теңгерімсіздікті өзгертеді.

Қазақстан Республикасының экономикасын инновациялық даму жолына көшу экономиканың барлық нақты секторларын, ең алдымен өндеуші өнеркәсіпті тездетілген технологиялық дамыту негізінде ғана мүмкін болады. Сонымен бірге, ең проблемалы бағыттарды анықтау және жағымсыз үрдістерді кері айқындау, болашақтағы технологиялық жетістіктердің салыстырмалы тар аймағын табысты дамытуды қамтамасыз ететін таңдаулы ғылыми басымдықтарды іске асыруға бағытталған таңдаулы ғылыми, техникалық және инновациялық компонентті қалыптастыру үшін қазіргі жағдайын ескеру маңызды.

Әдебиеттер:

1. В. Крымова. Экономикалық теория: Оқу құралы. – Алматы: 2009. -130 б.
2. Я.Әубәкіров. Экономикалық теорияның негіздері. Оқу құралы. – Алматы: 2005. – 245 б.
3. О.Сәбден. Экономика.Таңдамалы еңбектері. – Алматы: 2011. - 113 б.
4. С.Қ Құрманбаев,Ш.Т Антимова. Экономикалық теория: Оқу құралы. – Алматы: 2011. – 165 б.

УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

Орехова Т.Р.

Научный руководитель: Утегенов Е.К., магистр экономики, ст.преподаватель
Кокшетауский государственный университет им. Ш.Уалиханова, г. Кокшетау
erkebulan.utegenov@mail.ru

Предприятия, оказывающие различные услуги, выполняющие какие-либо работы либо осуществляющие продажу товаров, ведут расчеты с покупателями и заказчиками. Покупатель - юридическое или физическое лицо, приобретающее товары, работы или услуги за определенную плату у другого лица. Заказчик - юридическое или физическое лицо, обратившееся с заказом к другому лицу - изготовителю товаров, работ и услуг, заинтересованное в надлежащем исполнении данного заказа и обязующееся оплатить стоимость заказа. Расчеты с покупателями и заказчиками включают в себя: отражение операций на счетах бухгалтерского учета, оформление первичных документов, перечисление денежных средств и другие операции. Операции взаиморасчетов с покупателями и заказчиками отражаются в учете на основании первичных документов. К первичным документам относятся, например: счета на оплату, накладные на отпуск материальных запасов, акты выполненных работ, услуг и другие документы, подтверждающие обоснованность взаиморасчетов.

В случае получения авансов в счет будущих поставок товаров, выполнения работ или услуг от покупателей и заказчиков у предприятия возникает обязательство перед покупателем, которое отражается на счете учета 3510 «Краткосрочные авансы полученные».

После отгрузки товаров, формируется проводка по дебету счета 3510 «Краткосрочные авансы полученные» и кредиту счета 1210 «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков», т.е. будет выполнено обязательство предприятия перед покупателем. Если же период отгрузки товаров, работ, услуг не совпадает с периодом поступления оплаты от покупателей и заказчиков, то у предприятия возникает дебиторская задолженность. Дебиторская задолженность

Дебиторская задолженность - это задолженность по платежам (юридических лиц) или индивидуальных предпринимателей (физических лиц) за поставленные товары, оказанные услуги или выполненные работы перед другим лицом. Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков возникает в случае, если: покупателю был отгружен товар, но оплата покупателем не была произведена; были выполнены работы, услуги, но оплата заказчиком не была произведена.

На практике выделяют следующие виды дебиторской задолженности: краткосрочная - со сроком погашения до 12 месяцев; долгосрочная - со сроком погашения более 1 года; просроченная (сомнительная) - наступает в случае превышения срока, установленного договором с покупателями и заказчиками; безнадежная — наступает в случае превышения 3 лет с момента окончания срока исполнения. Данный вид дебиторской задолженности подлежит списанию на убытки предприятия, если было получено подтверждение безнадежности долгов от дебитора после подписания акта инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности. На предприятии может быть создан резерв для покрытия расходов по сомнительным или безнадежным обязательствам покупателей и заказчиков.

Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков отражается на следующих счетах учета: 1210 - «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков»; 2110 - «Долгосрочная задолженность покупателей и заказчиков».[2]. Списание дебиторской задолженности происходит в период оплаты покупателем за ранее реализованные товары. При этом необходимо учитывать наличие аванса от покупателя, и в каком размере был перечислен аванс.

С учетом ранее перечисленного аванса (при его наличии) происходит частичное либо полное погашение дебиторской задолженности. Акт сверки взаиморасчетов Согласно пункту 60 Правил ведения бухгалтерского учета от 31.03.2015 года № 241, проведение инвентаризации активов и обязательств осуществляется не менее 1 раза в год. Одним из видов инвентаризации является инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности, которая оформляется актом инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности (приложение 35 к приказу Министра финансов РК от 20.12.2012 г. № 562), с приложением акта сверки взаиморасчетов с дебиторами и кредиторами, в произвольной форме.

В акте сверки взаиморасчетов с дебиторами и кредиторами отражаются обороты за указанный период по операциям проведения оплаты или реализации товаров, работ, слуг. На основании согласованного и подписанного представителями сторон акта сверки взаиморасчетов подтверждается наличие либо отсутствие дебиторской задолженности покупателей и заказчиков. Акт сверки взаиморасчетов с покупателями и заказчиками является инструментом контроля за состоянием дебиторской задолженности и позволяет отслеживать расхождения в учете[1].

Для производственных и хозяйственных нужд в процессе деятельности предприятие приобретает различные товары, работы и услуги. Для приобретения товарно-материальных ценностей предприятие заключает договора с поставщиками и подрядчиками на поставку товаров или выполнение работ, услуг, необходимых предприятию, и обязуется оплатить стоимость предоставленных товаров, работ, услуг согласно условиям договора.

Поставщик — это юридическое или физическое лицо, осуществляющее поставку товаров, работ, услуг на определенных условиях и за определенную плату покупателю (другому юридическому лицу).

Подрядчик — это физическое или юридическое лицо, обязующееся по договору (подряду) выполнить работы, услуги. При заключении договора о поставке товаров, работ,

услуг подрядчик или поставщик обязуется выполнить свои обязательства при условии своевременной оплаты предприятием-заказчиком (покупателем) за предоставленные товары, работы, услуги.

Отражение операций по расчетам с поставщиками и подрядчиками При получении товаров, работ, услуг от поставщика или подрядчика в счет будущей оплаты, предприятие отражает на счетах учета дебиторскую задолженность на сумму выполненных работ, услуг или за поставленные товары. Операции по расчетам с поставщиками и подрядчиками отражаются на следующих счетах учета типового плана счетов:

3310 - «Краткосрочная задолженность поставщикам и подрядчикам»;

4110 - «Долгосрочная задолженность поставщикам и подрядчикам»; 1610 - «Краткосрочные авансы выданные»;

2910 - «Долгосрочные авансы выданные».

Основанием для оформления операций по счету 3310 «Краткосрочная задолженность поставщикам и подрядчикам» могут являться следующие документы: акт приема-сдачи выполненных работ, оказанных услуг, подписанные обеими сторонами договора и заверенные печатями организаций (при наличии печати); счет-фактура, установленной законодательством формы; счет на оплату; товарно-транспортная накладная; приходные ордера и т.д.

При покупке импортных товаров поставщик предоставляет следующие документы: товарно-транспортную накладную; счет-фактуру, утвержденную законодательством РК; грузовую транспортную декларацию (ГТД), заполненную в соответствии с утвержденными нормативно-правовыми документами и другие документы, подтверждающие операции по доставке и отгрузке товаров. Акты сверки взаиморасчетов В целях проверки точности сведений о произведенных расчетах с поставщиками и подрядчиками, предприятием составляются акты сверки взаиморасчетов за определенный период по согласованию сторон. Акты сверки взаиморасчетов прилагаются к акту о проведении инвентаризации активов и обязательств.

До начала проведения инвентаризации кредиторской задолженности формируется оборотно-сальдовая ведомость по счетам кредиторской задолженности. Инвентаризация активов и обязательств проводится ежегодно в обязательном порядке и согласно внутренних актов предприятия. Обязательство ежегодной инвентаризации регламентируется пунктом 60 Правил ведения бухгалтерского учета от 31.03.2015 г. № 241.

В ходе инвентаризации кредиторской задолженности проверяются: соответствие сумм, числящихся на счетах учета кредиторской задолженности, достоверность и обоснованность первичных документов, расхождения или несоответствия сумм на счетах учета и т.д. Результаты проведения инвентаризации позволяют устранить неточности в оформлении документов по расчетам с поставщиками и подрядчиками и скорректировать проведенные в учете операции [3].

Литература:

1. Источник: <https://pro1c.kz/articles/uchet-raschetov-s-kontragentami/uchet-raschetov-s-pokupatelyami-i-zakazchikami/>
© pro1c.kz
2. <https://1c-rating.kz/sup/articles/156121/>
3. Источник: <https://pro1c.kz/articles/uchet-raschetov-s-kontragentami/raschety-s-postavshchikami-i-podryadchikami/>
© pro1c.kz

BALANCE SHEET

Ромашова В.О.

Научный руководитель: Русол И.Г., ст. преподаватель
Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова, г. Кокшетау
vika.romashova.99@mail.ru

Аннотация: Статья посвящена изучению структуры бухгалтерского баланса, его элементов, а также попыталась объяснить разницу между ее разделами, привела некоторые примеры. Целью моей работы является знакомство студентов неэкономического направления с бухгалтерским учетом, а именно с бухгалтерским балансом.

In my article, I would like introduction to bookkeeping and consider the balance sheet and its composition. The purposes of my article: to consider the structure of the balance sheet, to study the elements of the balance sheet, explain the difference between its sections and samples of balance sheet.

Introduction

The balance sheet reports as of a given point in time the resources of a business (**assets**), its obligations (**liabilities**), and the residual ownership claims against its resources (**owners' equity**). By analyzing the relationships among these items, investors, creditors, and others can assess a firm's **liquidity**, i.e. its ability to meet short-term obligations, and **solvency**, i.e., its ability to pay all current and long-term debts as they come due. The balance sheet also shows the composition of assets and liabilities, the relative proportions of debt and equity financing, and how much of a firm's earnings have been retained in the business.

Balance sheets, especially when compared over time and with additional data, provide a great deal of useful information to those interested in analyzing the financial well-being of a company. Of special interest to both creditors and investors in analyzing the balance sheet is the company's financial flexibility.

Concepts of Balance Sheet

Balance Sheet in case of a non-trading concern is prepared in the usual way and contains particulars of all assets and liabilities of the concern/ institution on the date on which it is prepared. The excess of assets over liabilities is termed as Capital Fund or General Fund. The Capital Fund is made up of excess of income over expenditure and other income or surpluses which might have been capitalized by the institution from time to time. Sometimes two Balance Sheets may have to be prepared; 1) Balance Sheet in the beginning of the accounting year to ascertain the amount of Capital Fund in the beginning of the accounting year, and 2) Balance Sheet at the end of the accounting year to show the financial position of the institution as on that date.

Elements of the Balance Sheet

The balance sheet is one of the main financial reports prepared by company accountants. It offers one of the best overall views of your business's financial situation. The three major elements of the balance sheet are assets, liabilities and owners' equity. The statement shows assets on the left and liabilities and equity on the right and it follows the basic equation "assets equal liabilities plus owners' equity."

Elements of the Balance Sheet

Assets	Liabilities	Owner's equity
Assets are the resources that a business uses to operate its business such as cash, inventories, land and buildings, and equipment. Essentially, assets are any	Liabilities are the financial obligations or debts of the business and include claims that creditors have on the business's resources such as accounts payable, bank	Owners' equity is the residual interest in the assets of a business after liabilities are deducted. It is the net worth of a business and equals the difference between assets and

items of value owned or controlled by the business that contributes towards generating revenue.	overdrafts, provision for employees' annual leave and long service leave, tax liabilities, and loans payable. Essentially, liabilities are amounts owed by the business to external parties.	liabilities. Equity represents the amount belonging to the owner once all financial obligations have been met.
Current assets: are items of value that are expected to be consumed or converted into cash within the next 12 months. Examples include cash, inventory that is turning over regularly and accounts receivable.	Current liabilities: are expected to be paid within the next 12 months and include creditors, (accounts payable), inventory purchases, overdraft, short-term loans and credit card debts.	Equity includes the initial and ongoing capital investments made by the owners, retained earnings (or accumulated losses), and reserves. Capital is any cash or assets the owner has contributed to the business. Retained earnings are any profits that are reinvested in the business. Reserves are profits set aside for particular purposes such as asset replacement, or major building maintenance. Owner's equity is also referred to as proprietorship, member's funds, capital, or shareholders' equity.
Non-current assets: are not expected to be consumed or converted into cash within the next 12 months. Examples include assets that the business would generally keep for more than one year such as plant and equipment, cars and buildings.	Non-current liabilities: are not expected to be settled within the next 12 months and include mortgages on buildings and equipment, and long term loans.	

Balance Sheet in the business organizations

In financial accounting, a balance sheet or statement of financial position is a summary of the financial balances of a sole proprietorship, a business partnership, a corporation or other business organization, such as an LLC or an LLP. Assets, liabilities and ownership equity are listed as of a specific date, such as the end of its financial year. A balance sheet is often described as a "snapshot of a company's financial condition". Of the three basic financial statements, the balance sheet is the only statement which applies to a single point in time of a business' calendar year. A standard company balance sheet has three parts: assets, liabilities, and ownership equity. The main categories of assets are usually listed first, and typically in order of liquidity. Assets are followed by the liabilities. The difference between the assets and the liabilities is known as equity or the net assets or the net worth or capital of the company and according to the accounting equation, net worth must equal assets minus liabilities. Another way to look at the balance sheet equation is that total assets equals liabilities plus owner's equity. Looking at the equation in this way shows how assets were financed: either by borrowing money (liability) or by using the owner's money (owner's or shareholders' equity). Balance sheets are usually presented with assets in one section and liabilities and net worth in the other section with the two sections "balancing". A business operating entirely in cash can measure its profits by withdrawing the entire bank balance at the end of the period, plus any cash in hand. However, many businesses are not paid immediately; they build up inventories of goods and they acquire buildings and equipment. In other words: businesses have assets and so they cannot, even if they want to, immediately turn these into cash at the end of each period. Often, these businesses owe money to suppliers and to tax authorities, and the proprietors do not withdraw all their original capital and profits at the end of each period. In other words, businesses also have liabilities.

Example of the Balance Sheet

Balance sheet of the Joint-Stock Company “Rahat” as of December 31, 2013

Article title	At the end of the reporting period	For the previous period
Assets		
I. Short-term assets		
Cash	3 439 182,00	1 303 613,00
Short-term trade and other receivables	1 070 098,00	1 593 653,00
Current Income Tax	165 590,00	215 196,00
Stocks	7 554 499,00	7 474 718,00
Other current assets	247 264,00	181 435,00
Total current assets	12 476 633,00	10 768 615,00
II. Long-term assets		
Long-term trade and other receivables	174 637,00	164 884,00
Fixed assets	7 105 582,00	6 963 751,00
Intangible assets	68 449,00	54 224,00
Total non-current assets	7 348 668,00	7 182 859,00
Total assets	19 825 301,00	17 951 474,00
Liability and equity		
III. Short-term liabilities		
Short-term trading and other payables	516 941,00	215 841,00
Employee benefits	310 268,00	300 477,00
Other current liabilities	708 844,00	582 690,00
Total current liabilities	1 565 447,00	1 099 453,00
IV. Long term liabilities		
Deferred tax liabilities	710 496,00	812 857,00
Other long-term liabilities	183 678,00	
Total long-term liabilities	894 174,00	812 857,00
V. Owner's equity		
Authorized (share) capital	900 000,00	900 000,00
Reserves	180 000,00	180 000,00
Retained earnings (uncovered loss)	162 856 31,00	149 591 11,00
Total capital attributable to the owners of the parent organization	173 656 31,00	160 391 11,00
Share of non-controlling owners	49,00	53,00
Total Equity	17 365 680,00	16 039 164,00
Total liabilities and equity	19 825 301,00	17 951 474,00

Forms of the Balance Sheet

The form of the balance sheet presentation varies in practice. Its form may be influenced by the nature and size of the business, by the character of the business properties, by requirements set by regulatory bodies, or by display preferences in presenting key relationships. The balance sheet is prepared in one of two basic forms: (1) the *account form*, with assets being reported on the left-hand side and liabilities and owners' equity on the right-hand side, or (2) the *report form*, with assets, liabilities, and owners' equity sections appearing in vertical arrangement.

EDELWEISS CORPORATION Balance Sheet December 31, 20X3			
Assets		Liabilities	
Cash	\$ 25,000	Accounts payable	\$ 50,000
Accounts receivable	50,000	Loans payable	125,000
Inventories	35,000	Total liabilities	\$175,000
Land	125,000	Stockholders' equity	
Buildings	400,000	Capital stock	\$120,000
Equipment	250,000	Retained earnings	600,000
Other assets	10,000	Total stockholders' equity	720,000
Total assets	\$895,000	Total liabilities and equity	\$895,000

Balance Sheet	
Assets	
Cash and equivalents	10,000
Accounts receivable	5,000
Inventory	2,500
Total Current Assets	17,500
Plant and equipment	20,000
Accumulated depreciation	7,500
Total Fixed Assets	27,500
Total Assets	45,000
Liabilities	
Accounts payable	12,500
Short-term notes payable	2,500
Other current liabilities	2,500
Total Current Liabilities	17,500
Long-term debt	15,000
Total Liabilities	32,500
Common Stock	5,000
Retained Earnings	7,500
Total Shareholder's Equity	12,500
Total Liabilities and Equity	45,000

Balance Sheet Changes

At the moment an entity begins, its financial status can be recorded on a balance sheet. From that time on, events occur that change the numbers on this first balance sheet, and the accountant records these transactions in accordance with the concepts given earlier. Each balance sheet shows the financial condition of the entity as of the date it was prepared, after giving effect to all of these changes. Although in practice a balance sheet is prepared only at prescribed intervals, in learning the accounting process it is useful to consider the changes one by one. This makes it possible to study the effect of individual events without getting entangled with the mechanisms used to record these transactions.

Conclusion

The balance sheet is a snapshot, representing the state of a company's finances at a moment in time. By itself, it cannot give a sense of the trends that are playing out over a longer period. For this reason, the balance sheet should be compared with those of previous periods. It should also be compared with those of other businesses in the same industry, since different industries have unique approaches to financing.

A number of ratios can be derived from the balance sheet, helping investors get a sense of how healthy a company is. These include the debt-to-equity ratio and the acid-test ratio, along with many others. The income statement and statement of cash flows also provide valuable context for assessing a company's finances, as do any notes or addenda in an earnings report that might refer back to the balance sheet.

Sources:

1. English for the students of Accounting, Mehdi Nabipour Afrouzi
Lecturer at university
2. <https://www.myaccountingcourse.com/financial-statements/balance-sheet>
3. https://en.wikipedia.org/wiki/Balance_sheet
4. <http://accounting-financial-tax.com/2008/10/classification-and-elements-of-balance-sheet/>
5. <https://smallbusiness.chron.com/elements-balance-sheet-55903.html>

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РК

Талғат Қ.

Научный руководитель: Бельгибаева А.С., к.э.н., доцент
Кокшетауский государственный университет им.ш.Уалиханова
talgatova1998@mail.ru

В настоящее время одной из наиболее важных проблем для экономики Республики Казахстан является поддержка и развитие малого и среднего бизнеса. Решение такого рода проблемы потребует создания благоприятных и экономических условий для эффективного развития малого бизнеса.

Так же малые и средние предприятия представляют основную часть предприятий в государстве. Данные предприятия обычно составляют более 90% и считаются основным источником занятости, которые предоставляют значительные внутренние и экспортные доходы. Таким образом, развитие малого и среднего бизнеса является главным инструментом борьбы с бедностью.

Развитие малого бизнеса в сельскохозяйственной сфере может происходить в различных направлениях и различными способами. Одним из примеров малого бизнеса в сельском хозяйстве является создание крестьянских хозяйств, которые могут быть направлены на производство маслично-зерновых, бобовых культур или животноводства. Создание фермы по разведению птицы не требует больших затрат, но может принести неплохой доход. Так же небольшая молочная ферма может приносить владельцу доход, если хозяйство находится вблизи от города.

Малый бизнес является обеспечением стабильного развития экономики и решения социальных вопросов в нашей стране.

В Казахстане есть множество различных фондов по поддержке малого и среднего предпринимательства: Фонд развития предпринимательства «Даму»; «Дорожная карта бизнеса 2020»

Стратегия фонда «Даму»:

- обеспечение доступности финансирования всем субъектам малого и среднего бизнеса, обладающим потенциалом развития;
- увеличение уровня доступности и своевременности предоставления кредитных ресурсов для субъектов индивидуального предпринимательства;
- обеспечение эффективного распределения кредитных ресурсов путем максимального охвата субъектов частного предпринимательства в региональном и отраслевом разрезе;
- содействие диверсификации экономики и увеличение конкурентоспособности в области малого и среднего бизнеса;
- расширение инструментов помощи субъектов малого и среднего бизнеса, которые обладают большими потенциальными возможностями для расширения внутреннего производства, внедрения инноваций и увеличения конкурентоспособности собственного продукта;
- повышение компетенций субъектов частного предпринимательства и привлечения населения в бизнес[1].

Цели и задачи программы «Дорожная карта бизнеса 2020»:

- Обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства, а также поддержание действующих и создание новых постоянных рабочих мест;
- Повышение доступности к финансированию предпринимателей сельских населенных пунктов, небольших населенных пунктов и моногородов;
- Увеличение производственных мощностей предпринимателей сельских населенных пунктов, небольших населенных пунктов и моногородов;

- Расширение бизнес инициативы предпринимателей в сельских населенных пунктах, малых городах и моногородах;
- Рост размеров произведенной продукции обрабатывающей промышленности;
- Создание новейших конкурентоспособных производств;
- Увеличение занятости населения в малом и среднем предпринимательстве;
- Информационно-аналитическое обеспечение предпринимательства;
- Повышение компетенций предпринимателей/субъектов индустриально-инновационной работы;
- Повышение производительности предпринимателей;
- Увеличение деловых связей[2].

Со стороны государства рационально осуществлять следующие виды финансовой помощи для малого и среднего бизнеса:

- 1) субсидии, выделяемые из местного бюджета региона по целевому назначению;
- 2) налоговые скидки и льготы для облегчения малого и среднего бизнеса на всех этапах их развития (Таблица 1).

Таблица 1 - Источники и объемы финансирования

	2016г.	2017г.	2018г.
Средства из Республиканского бюджета, тыс.тг.	56 742921	19 069748	8 969748
Средства из местного бюджета, тыс. тг.	30 000 000	30 000 000	30 000 000

Несмотря на то, что за предыдущие годы было принято большое число проектов поддержки и развития малого бизнеса, в частности аграрного предпринимательства, Казахстан проигрывает многим странам с развитой экономикой по количественным и качественным показателям его развития. Причина этого: сложность получения банковского кредита и его высокие процентные ставки, неразвитость структуры реализации, высокая аренда.

За 2017 год субъекты малого и среднего предпринимательства произвели продукции и оказали услуг на 24,2% больше[3]. При этом уровень деловой активности в малом секторе гораздо выше, чем рост в целом в экономике Казахстана. За 2017 года все экономические агенты в РК произвели продукции и услуг в физическом выражении на 4,3%.

В первую очередь, банки стараются проверить, насколько эффективный бизнес. Еще одна проблема, который может столкнуться предприниматель это длительность ответа на его кредитование. Так как банки не хотят соглашаться выдавать кредиты из за большого риска их банкротства. Большинство они сотрудничают с успешно работающими предприятиями. Не смотря на проблемы с кредитованием роль малого бизнеса в экономике Казахстана увеличивается.

Литература:

1. <http://old.damu.kz/>
2. <https://damu.kz/programmi/dorozhnaya-karta-biznesa-2020/>
3. <http://www.zakon.kz/4848069-osnovnye-pokazateli-razvitiya.html>

БИЗНЕС ЖОСПАРДЫҢ КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТЕГІ ПАЙДАСЫ

Алтенова У.Т.

Ғылыми жетекші: Жапарова Д.Қ., маркетинг және коммерция магистрі, аға оқытушы
Көкшетау қ. Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті
altenova_1999@mail.ru

Нарықтық экономика жағдайында кәсіпкерлік – шаруашылық қызметінің маңызды түрі. Кәсіпкер – өнеркәсіп, сауда, т. б. фирмалардың иесі, тиімді істерді ұйымдастыра білетін іскер адам. Ақылмен қорыта алатын, тәуекелге бара алатын адамдар басқара алады және қойған мақсатына жете алады. Бұларды кәсіпкер деп, ал іс - әрекетін кәсіпкерлік деп атайды. Кәсіпкерлік – экономикалық іс - әрекет, мақсаты – пайда табу, табысқа ие болу. Кәсіпкерлік өз ынтасымен тәуекелге бел буа алатын, жеке табыс пен пайда табуға ұмтылған азаматтардың қызметтері болып табылады. Кәсіпкерлік кез келген адам айналысуға болатын әрекет түрі. Бірақ құқы бар барлық адам кәсіпкер болуы тиіс емес. Табысты кәсіпкер болу үшін білім, іскерлік, қабілеттілік, күш - жігер, жауапкершілік, табиғи дарын болуы керек.

Бизнес-жоспар — кәсіпорынның алдына қойған экономикалық мақсаты мен оны жүзеге асыру жолдары, міндеттері мен әдіс-тәсілдері баяндалған құжат. Бизнес жасау үшін нарықтық орта жан-жақты зерттеледі. Нарықтық ортаның ағымдағы жағдайы, болуы мүмкін өзгерістер мен кедергілер, жобаны іске асырудан түсетін табыс мөлшері, т.б. нақты көрсетіледі.

Өз ісін бастағысы келгендердің көбі, оны бастауға қорқақтайды, себебі қарапайым – бизнесті іске қосу үшін жасау керек жұмыстың тізімі өзінің ауқымымен еңсені басады. Осы басылымда бизнес-жоспарды жасауға байланысты барлық негізгі аспектілер қарастырылады. Кәсіпті бастауға аса дайындықпен келсеңіз, көптеген нәрселер қарапайым және анық болып көрінеді. [2; б.24]

Бизнес- жоспар: неге және не үшін. Жақсы бизнес- жоспар жақсы бастамаға ғана емес, келешектегі істің тұрақты жағдайына да кепілдік береді. Бизнес- жоспар жазу өз бизнесіңізді ұйымдастыру бойынша басқа да белсенді әрекеттер жасамай тұрып, бірінші істеу керек нәрсе. Көбі осы қадамды елемейді. Әрине, бизнес-жоспарсыз да бастауға болады. Несие алатын болсаңыз, сізден міндетті түрде бизнес-жоспар сұрайды. Жақсы серіктестік асаңыз, ол да, сіздің ойыңызды қағаз бетінде көруден бас тартпайды. Кез келген саналы инвестор өз қаражатын салайын деп жоспарлаған кәсіпорынның бар өзгешеліктерін білгісі келеді. Егер бірнеше бағыттардың ішінен біреуін таңдау қажеттілігі туса, сіз өзіңіздің негізгі салынған бизнес-жоспардың болмауы салдарынан қымбат ақытыңызды терең ойға батумен жоғалтасыз.

Бизнес-жоспарды жасау кезінде келесі құрылымды ұстану керек:

Жобаның титулдық парағы. Титулдық парақ инновациялық жоба мен осы жобаны іске асыратын заңды тұлға жайлы жалпы ақпаратты қамтуы керек

Кіріспе бөлім (жоба түйіндемесі). Жоба түйіндемесінде оның барлық басты аспектілерін қамтитын түйіндер мен кеңестерді қысқаша баяндау керек, түйіндеменің құрылымы бизнес-жоспардың құрылымына сәйкес келуі керек.

Нарық пен сала жағдайын талдау. Бұл бөлімнің мақсаты – жоба ұсынатын тауарға (қызметке) қажеттілікті ашып, негіздеп көрсету. Нарықты, саланың ерекшелігін бағалаудың тандалған түрі жан-жақты сипатталып, негізделуі тиіс.

Жобаның мәні. Бұл бөлімалдыңғы «Нарық пен сала жағдайын анықтау» бөлімінің жалғасы болып табылады. Бұл жерде жоба өндірісі бағытталған тауардың (қызметтің) жан-жақты сипаттамасын беру керек. [3; б.99]

Маркетинг жоспары. Бұл бөлім алдыңғы екі бөлімнің жалғасы болып табылады. Бөлімнің мақсаты – бәсекелестік күрестің қолайлы әдісін таңдауды, өнімді нарыққа жылжытудың тәсілін қамтамасыз ету. Бұл бөлім алдыңғы екі бөлімнің жалғасы болып табылады. Бөлімнің мақсаты – бәсекелестік күрестің қолайлы әдісін таңдауды, өнімді нарыққа жылжытудың тәсілін қамтамасыз ету.

Өндіріс жоспары. Бұл бөлімнің басты мақсаты – барлық өндірістік процестің жақсылап ойластырылғаны, заңды тұлғаны дамытудың негізделген жоспары барлығы, қойылған мақсаттарға жету стратегиясының барлығы туралы сендірерлік дәлелдер келтіру. Инвестициялық климат пен тәуекелдер. Бұл бөлімде инвестициялық климаттың жеке басты факторларына баға беріп, олардың даму үрдістерін жақсарту немесе нашарлау жағдайында қарастыру қажет.

Ұйымдық жоспар (басқару және кадрлар). Бұл бөлімде келесі аспектілер қарастырылуы керек:

Жаңадан жасалған заңды тұлғаның меншік нысаны (серіктестіктер бойынша жасалу және серіктестік шарттары көрсетіледі, АҚ бойынша басты (жарғы капиталының 5 % жоғарысына ие) акционерлер мен олардың үлесі көрсетіледі); егер бұлашық АҚ болса, онда қанша акция шығарылды және қанша шығарылатынын көрсету керек;

Директорлар кеңесінің мүшелері, олардың телефондары, кәсіби мамандықтары, қызмет туралы тізімі, осы саладағы жұмыс тәжірибесі көрсетілген қысқаша биографиялық анықтамалар;

Басшылық құрам мүшелерінің арасында міндеттерді бөлісу, кім қаржылық құжаттарға қол қою құқығына ие.

Қаржылық жоспар. Инвестициялық жобаны жүзеге асырудың қаржылық нәтижесі (пайда бойынша жоспары) өндірілген өнімді сатудан түскен түсімдердің бөлінуін, тоқсандар мен жылдар бойғы таза пайданың көлемін көрсетеді.

Бизнес-жоспар жасау процесінде кездесетін белгілі тұзақтардан сақ болу керек. Кәсіпкерлерді қате жасауға итермелейтін бес тұзаққа тоқталып кетсем:

- Бірінші тұзақ: нақты мақсат болмауы. Мақсаттың шынайы өмірден алшақ болуы, жұмысты орындауға қажет уақытты шектеп белгілемей, басымдылықтарды белгілемей және әрекет жасамау. Бұл тұзаққа түспеудің бір жолы – кейбір әрекеттерді не маңызды қадамдарды белгіленген уақыт кестесі бойынша орындау;
- Екінші тұзақ: тосқауылдарды дұрыс болжамау. Көбіне кәсіпкерлер өз идеясына риза болып, соған еріп, көз алдындағыны көрмей қалады. Мәселелердің пайда болу мүмкіндігін мойындамайды. Мұндай тұзаққа түспеудің ең жақсы жолы: мүмкін болар кедергілер мен олардан өтудің балама жолдары тізімін алдын ала қарастыру.
- Үшінші тұзақ: жауапкершілікті сезінбеу және ықылассыздық. Көптеген кәсіпкерлер өз кәсібі үшін жауапкершілікті сезінбейді. Хобби немесе жарты күн уақытын арнайтын жай іс деп қараса да, кәсіпкерлер кәсіп бастағанда өте мұқият болуы керек. Мұндайдан аулақ болудың оңай жолы: жылдам әрекет етіп, барлық кәсіби кездесулерден қалмау.

- Төртінші тұзақ: тәжірибе жеткіліксіздігі. Жаңа іс бастаушылардың көпшілігі білімі жетпейтін саланы таңдайды, ақырында, әрине, бизнесті құрдымға жібереді. Мұндайға жол бермеу үшін кәсіпкерлер кәсібі үшін тәжірибесі мен алған білімі туралы ақпарат беруі керек.
- Бесінші тұзақ : нарықтағы сегментін анықтау. Кісіптің негізгі идеясын қандай клиент сатып алатыны белгісіз болуы немесе өнім не қызметтің қажет екені яки ұсынылған өнім не қызметті тұтынушылар күтіп отырғаны туралы дәлел болмауы, кәсіпкер өз қызметін немесе өнімін жақсы деп ойлағаны үшін клиент сатып алады деп қате түсіну. Бұдан құтылудың жолы – көзделген нарық бөлігін анықтау және мақсатты клиенттер тобы өнімді немесе қызметті неліктен және қалай сатып алатынын көрсету.

Бизнес-жоспардың пайдасы. Бизнес-жоспар әзірлеу процесі кәсіпкердің кәсібін барлық жағынан талдауға және пайда болуы мүмкін мәселелерге қатысты тиімді стратегия құруына әкеледі. Сәтсіздікке ұшырайтын жобаларды алдын ала көруге көмектеседі. Бизнес-жоспарды кәсіпкер өзі дайындағаны маңызды. Кеңесшілер көмектессе, кісіпкер жетекші болып қалғаны жөн. Сырттан кеңес іздеп, мамандарды тартқан дұрыс, бірақ кәсіпкерлер бизнес-жоспарының әр бөлігін жақсы түсінуі керек, себебі қаржыландыратын инвестордың алдына өздері барады.

Бизнес-жоспардың кәсіпкер мен инвесторға тағы бір пайдасы – оны оқып, кәсіпті бағалауға болатыны. Кәсіпкер оның мынадай тиімді тұстарын көрсетеді:

Уақыт, күш, зерттеу және қадағалауды біріктіретін ресми бизнес-жоспар кәсіпкерді кәсіпке сыни және объектив түрде қарауға итермелейді.

Бәсеке, экономикалық және қаржы сараптамасы бизнес-жоспарды біріктіріп беруі арқылы кәсіпкер кәсіпті сәттілігіне қатысты болжамдарына қатал қарауды талап етеді.

Жоспар кәсіп үшін сыни тәуекелдер мен қиын жағдайлардағы жоспарымен табысқа жетуін анықтайды.

Барлық операцияларды жан-жақты зерделегеннен кейін бизнес-жоспар қажет ақпаратты қамтыған және қаржылық бағалаудан өткен қаржыландыру көздеріне нақты құжат береді.

Кәсіпорын не кәсіпкер жайлы ешқандай деректері жоқ қаржыландыру көздері үшін бизнес-жоспар – кәсіпкердің жоспарлау және басқару мүмкіндігін тиімді бағалауға беретін құжат [1; б.303].

Қорыта келе мақаламды Джозеф Р. Мансуко сөзімен аяқтағым келеді: Бизнес - жоспарыңыз болмаса, ақшаңызды көбейту мүмкін емес екені баршанызға белгілі. Бизнес - жоспар – өнер туындысы, ол компанияңызды таныстырады. Әр жоспар қар түйіршігі сияқты, әртүрлі болуы керек. Әр жоспар – өнердің бір бөлшегі сияқты, осы кәсіпкердің ерекшеліктерін көрсететін айнасы.

Әдебиеттер

1. Дональд Ф. Куратко – Кәсіпкерлік теория, процесс, практика – Астана, 2018. - 478б.
2. Елшібаев Р.Қ. – Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру – Алматы, 2009. – 213б.
3. Дуламбаева Р.Т. – Кәсіпорын экономикасы – Алматы, 2011. – 156б.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ИХ ЭКВИВАЛЕНТОВ

Фриц А.В.

Научный руководитель: Бельгибаева А.С., к.э.н., доцент
Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова, г. Кокшетау
fric.nastyia@mail.ru

Предприятия в ходе осуществления своей деятельности вступают в экономические связи с разными организациями, предприятиями и лицами. Хозяйственные связи - важное условие деятельности предприятий, так как они обеспечивают бесперебойность снабжения, своевременность отгрузки и реализации продукции, а также непрерывность процесса производства. Закрепляются и оформляются хозяйственные связи с помощью договоров, а расчеты осуществляются в денежной форме.

Денежные средства являются наиболее ликвидной частью оборотных активов организации и задачи их учета и аудита, являются важными и основными в ведении бухгалтерского учета на предприятии. Учету и аудиту на предприятии подлежат как денежные средства, так и их эквиваленты. Рассмотрим, само понятие денежные средства и их эквиваленты (рисунок 1).



Рисунок 1. Виды денежных средств и их эквивалентов

Денежные средства – это средства, которые быстро преобразуются в другие материальные ценности и служат показателем их ликвидности. Именно денежные средства характеризуют первоначальную и конечную стадии кругооборота хозяйственных средств. Эффективность предпринимательской деятельности организации определяется скоростью их движения.

В таблице 1 сгруппированы задачи бухгалтерского учета денежных средств и их эквивалентов.

Таблица 1 - Задачи бухгалтерского учета денежных средств и их эквивалентов

№ п/п	Задачи бухгалтерского учета денежных средств и их эквивалентов
1	Своевременный, точный и полный учет денежных средств и операций по их движению.
2	Контроль над наличием и движением денежных средств, денежных документов, их сохранностью и целевым использованием.
3	Обеспечение контроля над соблюдением кассовой и расчетно-платежной дисциплины.
4	Выявление возможностей более рационального использования денежных средств.

Учет денежных средств и их эквивалентов по МСФО ведется в соответствии со стандартом МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств»[1]. Для учета денежных средств в кассе используют счет 1010 «Денежные средства в кассе», поступление денежных средств отражается по дебету, а списание по кредиту.

Поступление в кассу и выдачу денежных средств из кассы оформляют приходными и расходными кассовыми ордерами. Суммы операций заносятся в ордера не только цифрами, но и прописью. Приходные ордера подписывает главный бухгалтер или лицо, им уполномоченное, а расходные - руководитель организации и главный бухгалтер или лица, ими уполномоченные. Прием и выдача денег по кассовым ордерам могут производиться только в день их составления.

Приходные и расходные кассовые ордера до передачи в кассу регистрируются бухгалтерией в журнале регистрации приходных и расходных кассовых документов.

Аналогичным образом формируется счет 1030 «Денежные средства на расчетном счете», он отражает движение денежных средств в безналичной форме по расчетному счету. С расчетного счета банк оплачивает обязательства, расходы и поручения организации, проводимые в порядке безналичных расчетов, а также выдает средства на оплату труда и текущие хозяйственные нужды. Бухгалтерский учет денежных средств и их эквивалентов является очень важным процессом для организации. Чтобы обеспечить сохранность денежной наличности с кассиром заключается договор о полной материальной ответственности.

Чтобы обеспечить контроль над использованием денежных средств формируются специальные экономические службы. Для контроля в сфере учета и соблюдения законодательства проводят аудиторские проверки (рисунок 2).

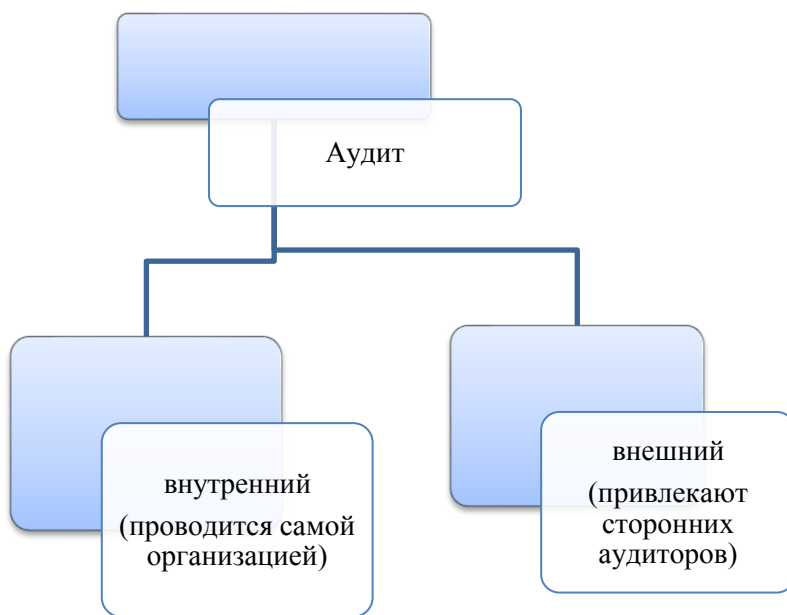


Рисунок 2. Виды аудита

Чтобы обеспечить контроль над использованием денежных средств в области бухгалтерского учета, а также за соблюдением законодательства организациями, применяются аудиторские проверки.

Аудит денежных средств — это проверка факта наличия денежных средств, находящихся в распоряжении предприятия и правильности отображения их движения в документах. Проверка правильности учета денег и эквивалентов является очень важной для предприятия, так как денежные средства — это универсальный инструмент хозяйственной деятельности.

Операции, которые связаны с движением денежных средств (проверка кассовых, банковских и валютных операций) должны проверяться сплошным методом.

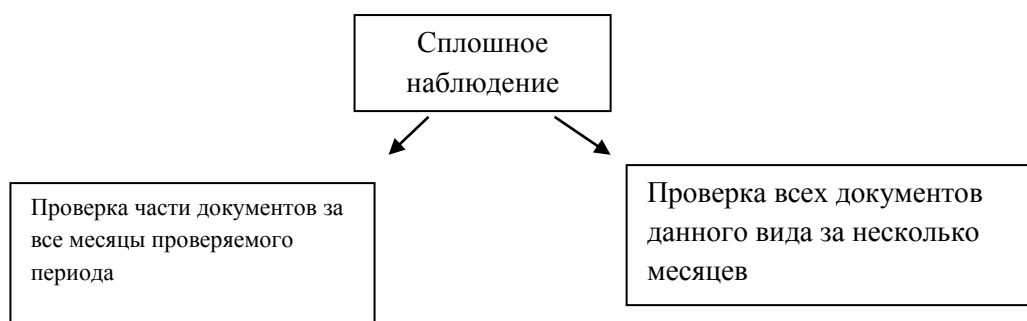


Рисунок 3. Классификация сплошного наблюдения

При проведении планирования процедур по проверке, аудитор определяет для себя объекты, которым необходимо оказать особое внимание. Также, аудитор устанавливает последовательность этапов, в которые будет проводиться аудит, выбирает конкретные источники, из которых он получит те или иные данные, уточняет аудиторские риски. Для того, чтобы как-то упорядочить свои действия, аудитор разрабатывает специальную программу проведения аудиторской проверки. Правильно составленная программа помогает аудитору последовательно исследовать разные участки операции с привлечением денежных средств. Помимо этого, она помогает избежать повторы или пропуски, а также содействует в сборе доказательств, которые необходимы и всё верно задокументировать.

Для организации аудита кассовых операций необходимо, чтобы в ходе проверки аудитор проверяя не только требования действующих нормативных документов, но и Положения о кассовом хозяйстве Национального банка Республики Казахстан, где четко определены порядок совершения и оформления кассовых операций.

Практическая полезность аудита денежных средств и их эквивалентов заключается в следующем:

- 1) получение независимой оценки степени достоверности информации, используемой при анализе и планировании в организации;
- 2) выявление резервов повышения рентабельности, источников потерь денежных средств;
- 3) получение оценки рисков на предмет претензий налоговых органов;
- 4) получение независимого мониторинга адекватности и эффективности системы внутреннего контроля;

Аудит отчета денежных средств и их эквивалентов содержит информацию о потоках денежных средств от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Чтобы приступить к работе аудитор, прежде всего, изучает состояние внутреннего контроля на предприятии и дает предварительную оценку соблюдения на предприятии кассовой дисциплины. Данные изучения дают возможность выявлять наиболее уязвимые с точки зрения злоупотреблений места, планирует состав основных проверочных процедур, определяет специфические черты ведения учета на предприятии, описание которых отсутствуют в имеющихся у него наборе стандартных процедур.

В целях выявления излишнего списания денег по кассе путем повторного использования одних и тех же документов применяются процедуры проверки полноты первичных приходных и расходных документов, приложенных к отчету кассира. Возможны и другие случаи неправильного списания денег, по которым аудитор должен иметь необходимые подтверждения.

Литература:

1. МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств»

ОТАНДЫҚ КӘСІПКЕРДІҢ ТӘУЕКЕЛГЕ ДАЯР БОЛУЫ

Шындаулет А.Т.

Ғылыми жетекші: Жапарова Д.Қ., маркетинг және коммерция магистрі, аға оқытушы

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.

anargul.shyndauletova@bk.ru

Кәсіпкерлік туралы естігендеріңіздің көбі қате. Бұл –сиқыр емес, құпия да емес және адамның шыққан тегіне ешқандай қатысы жоқ. Бұл-ғылым және кез келген ғылым сияқты оны игеруге болады.(Питер Ф.Дракер)

Кәсіпкерлік әдеттегі іскерлік тәртіпке жасалмаған нәрселерді жасайды; негізінде,бұл – көшбасшылықтың алуан қырын қамтитын құбылыс.

Кәсіпкерлік- авторитарлық емес қоғамдардың бәріндегі өмірдің экономикалық емес салалары мен экономикалық мақсаттарға жету немесе экономикалық ұмтылыстарды қанағаттандыру үшін құрылған пайла көздеуші институттар арасындағы көпір.

Кәсіпкерлікке тән мінез-құлық туралы айтылып жүрген ортақ тұжырым мыналарды қамтиды:

-инициативаны қабылдау;

-ресурстар мен жағдайларды нақты пайда әкелетіндей ету үшін әлеуметтік-экономикалық механизмдерді ұйымдастыру немесе қайта ұйымдастыру;

- сәтсіздік ескеру.

Кәсіпкерлік процестің негізгі элементі -тәуекел тұжырымдамасы.Алайда кәсіпкер қабылдайтын тәуекелді көпшілік сәл өзгеше түсінеді. Сырт көзге кәсіпкер «құмар ойын ойнаушы» сияқты болып көрінгенімен,шындап келгенде, ол есептелген тәуекелге ғана баратын адам.Көптеген кәсіпкерлер жоспарлау мен дайындық кезінде көп жұмыс атқаралы, сол арқылы тәуекел қаупін азайтады және өз көзқарастарының жүзеге асуын қадағалайды.

Кәсіпкерлік күңгірт тұсы да бар. Оның деструктивті көзі табысты кәсіпкерлердің энергетикалық қозғаушы күштерінен туындауы мүмкін. Кәсіпкерлік тұлғаға деген осы екіжақты көз-қарасты зерттегенде Манфред Р.Кетс де Врис кәсіпкерлерді шырмап алып,олардың мінез-құлқына үстемдік ететін кейбір жағымсыз факторлар бар екенін мойндады. Әр фактордың позитивті жағы бола тұра, кәсіпкерлер үшін олардың әлеуеті деструктивті жағын түсінуі өте маңызды.

Кәсіпкердің тәуекелге даяр болуы. Жаңа бизнес бастау немесе жұмыс істеп тұрған бизнесті сатып алу тәуекелге әкеледі. Табысты неғұрлым жоғары болған сайын, кәсіпкер бетпе-бет келетін тәуекелдер де жоғары болады. Сондықтан кәсіпкерлер оларға өте мұқият қарайды.

Кәсіпкерлердің тәуекелге бел буу әрекетін сипаттау үшін зерттеушілер кәсіпкерлік стильдің типологиясын жасады. [3; б.328]

Жаңа венчур ашқан кездегі қаржылық тәуекелге қатысты осы классификациядар көрсетілген.Бұл модельде қаржы тәуекелі пайда табу мотивімен салыптырып өлшенеді.Бұдан басқа бірнеше әрекет те ескерілген. Пайда табу әрекеті пайданы мейлінше молайтуға деген ұмтылысты байланысты, сондай –ақ кәсіпкерлікке байланысты тәуелсіздік немесе кәсіпкерлік кәсіпорынның жұмысы сияқты, басқа да іс- әрекет түрлерін іздеуге қатысты.

Бұл теория кәсіпкерлердің әрекеті тәуекел мен қаржылай табыс арасындағы қарым-қатынасқа байланысты өзгеріп отыратынын дәлелдейді.Бұл типология экономикалық теория шеңберінде рационал тұлғаға тән стильден ауытқып кеткен стильдер немесеи кәсіпкерлік ұмтылысты зерттеу қажеттігін көрсетеді.Әртүрлі кәсіпкерлік стильдер бар болса, онда жаңа венчур құратын әр алам қаржылық тәуекелін мейлінше азайтуға және қаржылық табысты барынша молайтуға әрекет жасамайды.Осылайша,ұйымды қалыптастыру модельдері

ұйымдағы адамдар арасындағы айырмашалықтар үшін түзетілуі тиіс». Барлық кәсіпкер- тек қана ақшалай табысқа ұмтылатынлар емес, қаржылық тәуекел дәрежесі тек пайда табу мүмкіндігімен ғана түсіндірілмейді. Кәсіпкерлік тәуекел - қарапайым экономикалық тәуекел және табыс түсініктемесіннен әлдеқайда көп нәрсені талап ететін күрделі мәселе. [2; б.19]

Айта кетерлік жайт, бизнесті табысты әрі жаңашылдықпен бастаған адамдар барлық формада және кез келген түрде кездеседі. Бірақ оларда басқалардағы жоқ бірқатар қасиеттер бар. Шын мәнісінде, олар өздері сенген нәрселер үшін тәуекелге баруға дайын. Олардың кәсіби өмірінде көп кездесетін екіұдайлық, айқындық, пен анықтық, жепіспеушілігін жеңе алатын қабілеттері бар. Көпшілігі жасаған нәрселерінде өзіндік із қалдыруға ұмтылады.

Кәсіпкерлер әртүрлі тәуекелдермен бетпе-бет келеді. Оларды төрт негізгі салаға топтастыруға болады: қаржылық тәуекел, карьералық тәуекел, отбасылық және әлеуметтік тәуекел, психикалық тәуекел.

Көп жағдайда кәсіпкер жаңа венчур құруға жинаған ақшасының немесе басқа ресурстарының айтарлықтай көп бөлігін қатерге тігеді, елеулі қаржылық тәуекелді туғызады. Кәсіпорын сәтсіздікке ұшыраса, бұл қаражаттың немесе ресурстардың барлығынан айырылу ықтималдығы өте жоғары. Кәсіпкер өзінің жеке мүлкінің құнынан асып түсетін компания міндеттемелеріне жеке басымен жауаты болуы мүмкін. Кәсіпкер осылайша банкрот ұшырайды. Көп адам өзінің жинақ ақшасын, үйін, мүлкін, және жалақысын саплып, жаңа бизнес бастау үшін тәуекелге бара бермейді.

Кәсіпкерлерді жиі мазалайтын мынадай сұрақтар бар: венчур сәтсіздікке ұшыраса, жаңа жұмыс таба аламын ба? Әлде бұрынғы жұмысыма қайтып оралуым мүмкін бе? Карьералық тәуекел жалақысы жоғары және жақсы әлеуметтік пакеті бар, тұрақты жұмысы бар менеджерлердің көңілінде алаңдаушылық тудырады.

Жаңа венчур бастау кәсіпкердің бар күш-жігерін және уақытын жұмсауды талап етеді. Бұл, өз кезегінде, отбасылық және әлеуметтік тәуекелді туғызып, кәсіпкердің басқа міндеттемелері зардап шегуі мүмкін. Некеде тұрған кәсіпкерлердің отбасы мүшелері, әсіресе балалары уақытша болса да, оның ілтипатына мұқтаж болып, толық емес отбасына эмоциялық күйзеліс қатеріне ұшырайды. Сонымен қатар ескі достарымен байланыс үзіліп, достық қарым-қатынас бұзылуы мүмкін.

Психикалық тәуекел – кәсіпкердің денсаулығы. Ақшасының орнын толтыруға, жаңа үй салуға болар, ерлі-зайыптылар, балалар мен достар да жаңа жағдайға бейімделіп кете алады. Алайда қаржылық дағдарысқа ұшыраған кей кәсіпкердің психикалық тұрғыдан қайта қалпына келуі қиын. Психологиялық әсердің зардабы ауыр болады. [1; б.62]

Әлемдегі аса ірі компаниялар тәуекелді басқарудың барлық әдістерін кеңінен қолданып келеді. Ал, елімізде отандық кәсіпкерлер қазіргі таңда тәуекелді басқарудың кейбір әдістерін ғана ескеруде, сондықтан мақсатқа жетулері қиынға түсуде.

Әдебиет:

1. Дональд Ф. Куратко – Кәсіпкерлік теория, процесс, практика – Астана, 2018. - 478б.
2. Елшібаев Р.Қ. – Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру – Алматы, 2009. – 213б.
3. Үмбетәлиев А.Д. – Кәсіпорын экономикасы және кәсіпкерлік – Алматы, 2009. – 458б.

МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Лянге Д.Е

Научный руководитель: Жоламан У.Ш, ст.преподаватель, магистр экономики
Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова, г.Кокшетау
diana.9928@mail.ru

Ежегодно в различных проектах молодые люди выделяются своими способностями, гибкостью и инновационным мышлением. Соответственно, можно сделать вывод, что молодежь может эффективно улучшить предпринимательство в нашей стране. Молодые начинающие бизнесмены явный показатель экономического развития страны. Правильное построение и целесообразная поддержка молодежного предпринимательства в нашем государстве позволит развивать предпринимательство таким образом, что это приведет к экономическому росту и социальной стабильности. Самозанятость способствует укреплению статуса жизни и развитию у молодежи таких качеств, как социальная ответственность, умение принимать важные решения и стремление к самостоятельности. Кроме того, это способствует созданию новых рабочих мест, повышению благосостояния населения и принятию ответственности за свое будущее.

Молодежное предпринимательство - одно из самых выгодных направлений развития в Казахстане. Поэтому сегодня существует множество различных программ поддержки молодежного предпринимательства. Среди них помощь молодым предпринимателям "Дорожная карта бизнеса-2020", в рамках которой был разработан проект "бизнес-консультант". Данный проект является инструментом оказания нефинансовой поддержки стартапам. Фонд венчурного развития "Даму" предлагает такие программы, как "Даму-Комек", "Центр поддержки предпринимательства" и "схема сделки финансового лизинга для малого и среднего предпринимательства". Наряду с вышеуказанными программами, Банк Развития Казахстана, Национальное агентство технического развития, поддержка создания технопарков и бизнес-инкубаторов, АО "КазАгроФинанс", Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства, Национальное экспортно - Инвестиционное агентство "Казнексинвест", казахстанское индустриальное развитие. Кроме того, комитетом по молодежной политике во главе с президентом Казахстана недавно был создан и представлен фонд молодежных инициатив, деятельность которого включает поддержку молодежного предпринимательства.

Молодые люди - самая активная часть общества, они быстро реагируют на любые изменения в жизни и эффективно используют свои сильные стороны. Поэтому можно сказать, что молодые люди обладают большим потенциалом и способностью заниматься бизнесом, чем другие возрастные группы. Молодежное предпринимательство - очень сложный сектор, требующий особого внимания со стороны государственных органов. Сегодня молодежное предпринимательство является одним из приоритетных направлений развития малого бизнеса в Казахстане. В рамках различных программ на национальном и региональном уровнях обсуждался вопрос о создании благоприятных условий для привлечения молодежи к участию в предпринимательской деятельности. В то же время, молодые предприятия играют важную роль в решении социально-экономических проблем, таких как создание новых рабочих мест и сокращение уровня безработицы, подготовка квалифицированных кадров. Молодежное предпринимательство является неотъемлемой частью малого бизнеса.

Среди причин непопулярности предпринимательства эксперты отмечают отсутствие не только благоприятных и стабильных экономических условий для ведения бизнеса, но и отсутствие необходимых знаний и компетенции в области предпринимательства. Кроме того, в Казахстане еще не сформирована культура предпринимательства.

Рис. 1.

Распределение причин незаинтересованности молодых людей в предпринимательской деятельности



[1]

Рассмотрим каждый вариант с позиции причинно следственных связей. Отсутствие знаний в конкретной области ограничивает возможности тысяч выпускников различных бизнес-школ, колледжей и экономических вузов. Но зачастую и их наличие не позволяет им открыть даже небольшой киоск. В то же время многомиллионные компании создавали люди без бизнес-образования. Это показывает, что в бизнесе важны не только знания как таковые, но понимание процессов, а также опыт. Но можно ли получить опыт, слушая лекции в университете? Или стоит обратиться за помощью к мотивационным книгам, которые обещают успех в бизнесе своим читателям? Ни тот, ни другой способ не обнадеживает. Необходимость наличия опыта приводит к тому, что рынок труда сейчас переполнен безработными выпускниками той же бизнес-школы. И все они заняты узкой задачей своей ежемесячной зарплаты.

Сегодня легко найти выгодные источники финансирования: развитие малого бизнеса во многих странах поддерживается на национальном уровне. Целевые проекты в различных регионах Казахстана предусматривают финансирование создания малого и среднего бизнеса. Грант предоставляется на основании заявления начинающего предпринимателя и решения комиссии для рассмотрения. Для этого нужно обратиться в органы местного самоуправления, разобраться во всех процедурах поддержки предпринимателей, представить подробные бизнес-предложения, необходимые документы, а также убедить комиссию, что выбранная ниша поможет решить проблемы населения.[2]

Таблица 1.

Количество субъектов МСП на 1 февраля 2019 года¹⁾

						единиц
	Всего	В том числе				К
		юридическ ие лица малого предприни мательства	юридическ ие лица среднего предприни мательства	индивиду альные предприни матели	крестьян ские или фермерс кие хозяйств а	соответствую щему периоду предыдущего года, в процентах
Зарегистрированные субъекты МСП						
РК	1 605 500	370 545	2 935	1 023 807	208 213	103,7
Акмолинская	56 738	10 255	112	41 255	5 116	101,1
Актюбинская	66 829	14 900	101	45 884	5 944	105,0

Алматинская	146 010	16 831	170	80 670	48 339	102,2
Атырауская	58 035	10 445	113	44 892	2 585	104,5
Западно- Казахстанская	50 206	8 323	92	35 296	6 495	103,9
Жамбылская	81 063	9 095	55	54 570	17 343	104,9
Карагандинск ая	103 917	24 889	194	69 764	9 070	102,7
Костанайская	64 896	10 721	149	48 011	6 015	99,0
Кызылординс кая	51 490	7 430	61	37 194	6 805	102,2
Мангистауска я	60 885	12 938	91	45 685	2 171	107,4
Павлодарская	53 764	12 773	108	37 436	3 447	102,7
Северо- Казахстанская	36 613	7 479	133	24 907	4 094	100,1
Туркестанская	144 589	10 446	53	64 223	69 867	104,9
Восточно- Казахстанская	112 303	16 150	170	79 344	16 639	100,7
г.Астана	163 117	64 556	297	98 021	243	108,9
г.Алматы	278 358	113 886	912	162 700	860	104,5
г.Шымкент	76 687	19 428	124	53 955	3 180	100,9

Действующие субъекты МСП

Республика	1 274					
Казахстан	818	234 784	2 611	836 243	201 180	110,1
Акмолинская	44 960	7 133	110	32 943	4 774	107,0
Актюбинская	55 944	10 038	100	40 006	5 800	109,3
	119					
Алматинская	252	10 460	162	62 950	45 680	108,0
Атырауская	48 243	7 141	111	38 481	2 510	111,0
Западно- Казахстанская	40 893	5 897	92	28 618	6 286	109,3
Жамбылская	64 810	6 007	54	42 081	16 668	109,6
Карагандинская	85 912	17 227	182	59 764	8 739	107,8
Костанайская	51 914	7 393	149	38 665	5 707	107,7
Кызылординска я	42 948	5 210	61	31 110	6 567	113,5
Мангистауская	52 345	8 438	90	41 680	2 137	110,2
Павлодарская	44 341	9 286	108	31 654	3 293	106,4
Северо- Казахстанская	29 433	5 033	133	20 505	3 762	106,9
	134					
Туркестанская	726	7 375	50	57 668	69 633	108,8
Восточно- Казахстанская	89 699	11 006	170	62 884	15 639	110,7
	124					
г.Астана	882	41 237	257	83 181	207	125,5
	181					
г.Алматы	220	63 488	664	116 445	623	105,2
г.Шымкент	63 296	12 415	118	47 608	3 155	115,3

[3]

Литература:

1. Светульников С.Г. Методы исследований/-Спб.:ДНК,2004.-349с.
2. Налоговая служба[электронный ресурс] <http://www.nalog.ru>
3. stat.gov.kz

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РК

Талгатова К.

Научный руководитель: Жоламан У.Ш,ст.преподаватель
Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова
talgatova1998@mail.ru

В настоящее время одной из наиболее важных проблем для экономики Республики Казахстан является поддержка и развитие малого и среднего бизнеса. Решение такой задачи требует создания благоприятных и экономических условий для эффективного развития малого бизнеса.

Малые и средние предприятия играют основную роль в стране. Эти предприятия обычно составляют более 90% и являются главным источником занятости, которые дают значительные внутренние и экспортные доходы. Таким образом, развитие малого и среднего бизнеса является основным инструментом борьбы с бедностью.

Развитие малого бизнеса в сельскохозяйственной сфере может происходить в различных направлениях и различными способами. Одним из примеров малого бизнеса в сельском хозяйстве является создание крестьянских хозяйств, которые могут быть направлены на производство маслиночно-зерновых, бобовых культур или животноводства. Создание фермы по разведению птицы не требует больших затрат, но может принести неплохой доход. Также небольшая молочная ферма может приносить владельцу доход, если хозяйство находится вблизи от города.

Малый бизнес обеспечивает стабильное развитие экономики и решение социальных вопросов в нашей стране. Сегодня экономику кредита можно считать действительной: условия риска развивают новое мышление, деятельность и обязательство современного предпринимателя.

В Казахстане многие банки увеличивают количество таких программ как:

Фонд развития предпринимательства «Даму»

Политика фонда «Даму»

- обеспечение доступности финансирования всем субъектам малого и среднего бизнеса, обладающим потенциалом развития;
- увеличение степени доступности и оперативности предоставления кредитных ресурсов для субъектов частного предпринимательства;
- обеспечение эффективного распределения кредитных ресурсов путем максимального охвата субъектов частного предпринимательства в региональном и отраслевом разрезах;
- содействие диверсификации экономики и повышение конкурентоспособности в сфере малого и среднего бизнеса;
- расширение инструментов поддержки субъектов малого и среднего бизнеса, которые имеют высокие потенциальные возможности для расширения внутреннего

производства, внедрения инноваций и повышения конкурентоспособности своей продукции;

- повышение компетенций субъектов частного предпринимательства и вовлечение населения в предпринимательство [1].

«Дорожная карта бизнеса 2020»

Цели и задачи:

1. Обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства, а также поддержание действующих и создание новых постоянных рабочих мест;
2. Повышение доступности к финансированию предпринимателей сельских населенных пунктов, малых городов и моногородов.
3. Увеличение производственных мощностей предпринимателей сельских населенных пунктов, малых городов и моногородов.
4. Расширение бизнес инициативы предпринимателей в сельских населенных пунктах, малых городах и моногородах.
5. Увеличение объемов произведенной продукции обрабатывающей промышленности.
6. Создание новых конкурентоспособных производств.
7. Увеличение занятости населения в малом и среднем предпринимательстве.
8. Информационно-аналитическое обеспечение предпринимательства.
9. Повышение компетенций предпринимателей/субъектов индустриально-инновационной деятельности.
10. Повышение производительности предпринимателей/субъектов индустриально-инновационной деятельности.
11. Расширение деловых связей [2].

Источники и объемы финансирования:

	2016год	2017год	2018год
Средства из республиканского бюджета	56 742921тыс. тенге	19 069748тыс.тенге	8 969748тыс. тенге
Средства из местного бюджета	30 000 000тыс. тенге	30 000 000тыс. тенге	30 000 000тыс. тенге

Несмотря на то, что за предыдущие годы было принято множество программ поддержки и развития малого бизнеса, в частности сельского предпринимательства, Казахстан проигрывает многим странам с развитой экономикой по количественным и качественным показателям его развития. Причина этого: трудность получения банковского кредита и его высокие процентные ставки, отсталость структуры реализации, высокая аренда.

Прежде всего, банки стремятся проверить, насколько эффективный бизнес. Еще одна проблема, который может столкнуться предприниматель – это длительность ответа на его кредитование. Так как банки не хотят соглашаться выдавать кредиты из-за большого риска их банкротства. Большинство из них сотрудничают с успешно работающими предприятиями.

Несмотря на проблемы с кредитованием роль малого бизнеса в экономике Казахстана увеличивается.

За 2017 год субъекты малого и среднего предпринимательства произвели продукции и оказали услуг на 24,2% больше. При этом уровень деловой активности в малом секторе гораздо выше, чем рост в целом в экономике Казахстана. За 2017 года все экономические агенты в РК произвели продукции и услуг в физическом выражении на 4,3%. [3]

	2016 год	2017 год
Выпуск продукции малого и среднего предпринимательства	95,8%	100,1%
Индекс физического объема ВВП	124,2%	104,3%

Литературы:

1. <http://old.damu.kz/>
2. <https://damu.kz/programmi/dorozhnaya-karta-biznesa-2020/>
3. <http://www.zakon.kz/4848069-osnovnye-pokazateli-razvitija.html>
4. Послание Президента РК Н. Назарбаева народу Казахстана от 01.2014 г. – «Казахстанский путь-2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее».
5. Воевутко А. Ю. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Казахстане // Финансы Казахстана.– 2011.

**С.САДУАҚАСОВ АТЫНДАҒЫ АГРАРЛЫ -ЭКОНОМИКАЛЫҚ ИНСТИТУТЫ
АГРАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ИМ. С.САДУАҚАСОВА**

**«Ауылшаруашылық ғылымдар» секциясы
Секция «Сельское хозяйство»**

Абляев И.А. Защита древесины от внешних воздействий	3
Алексеева И. Технология производства косметических средств на основе животных жиров	5
Кармалинский Д. Эффективность применения тканевых препаратов для повышения продуктивности животноводства	9
Досымханов М. Орман жолдарын қорғау жүйелерін құру	12
Каирденова М. Өрт қауіпсіздігін алдын-алу іс шаралар	14
Мамбетмуратова З.К. Soil fertility	17

**ПОЛИТЕХНИКАЛЫҚ ФАКУЛЬТЕТІ
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

**«Техникалық ғылымдар» және «Тау-кен ісі» секциялары
Секции «Технические науки» и «Горное дело»**

Билялова А.А., Далкеш К.М., Тюлюшева Ж.К. Проектирование 3d-модели радиального резцового инструмента в сапр компас-3d	20
Дель В.С. Составление терминологического англо-русско-казахского словаря для бакалавров технических специальностей	23
Маликеева М.Е. 3D-моделирование станочного приспособления в сапр компас-3D	26
Нұрмұқан Ш.Ш., Нурмаганбетов А.С., Токарева В.В., Сайфина Л.Ж. Проектирование 3D-модели муфты бурового станка в сапр компас-3D	30
Шапарь Д.В. Применение отходов промышленности в производстве бетонов и железобетонов	33

**«ҚАРЖЫ ЖӘНЕ МЕНЕДЖМЕНТ» СЕКЦИЯСЫ
СЕКЦИЯ «ФИНАНСЫ И МЕНЕДЖМЕНТ»**

Нигметова З.С. Финансовый анализ качества жизни граждан Республики Казахстан	35
Увалиев Н. Сденежные переводы в Казахстан из-за рубежа	38
Adilhanova D Implementation of IFRS in Kazakhstan	41
Амрина А. Перспективы развития рынка ценных бумаг в РК	43
Джакупов Р.А. Актуальность менеджмента в сфере образования в Казахстане	46
Досанова А.Ж. Қазақстан Республикасындағы әлеуметтік қамсыздандыруды қаржыландырудың артықшылықтары мен кемшіліктері	48
Мейрамбаева А.Г. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау және оның мәселесін жақсарту	52
Нигметова З.С. Особенности рынка ценных бумаг в Казахстане	55
Петрова Я.П. Налоговая амнистия для субъектов малого и среднего бизнеса	57

**«ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ ЕСЕП» СЕКЦИЯСЫ
СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИКА И УЧЕТ»**

Тиманова А.В. Необходимость рекламы Кокшетауской молочной продукции	59
Дубровина Д.А. Действие «Невидимой руки» на примере Apple	61
Дубровина Д.А., Хамзина А.С., Алимова Ю.А. Социальное- экономическое неравенство: проблемы и пути решения	63
Васьковская К.П. Роль малого бизнеса в экономике Казахстана	66
Багаудинова А.Е. Цена как экономическая категория	67
Есенбек Айтолқын Халықаралық экономика экономикалық теорияның бөлігі ретінде.	69
Жаксылыкова А. Ценообразование на разных типах рынка.	70
Жангужина К.Р Учет процесса заготовления	71
Дубровина Д. А. Price	73
Қаркен А. Ж. Қазақстандағы PR – дың дамуы	78
Косжанов А. Кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігі және даму стратегиясы	81
Мусаева Ж.М. Кәсіпорын қаржысын ұйымдастырудың мәні мен принциптері және олардың елдің қаржы жүйесіндегі алатын орны	84
Сулейменова М.Е Қазақстан экономикасының дамуы: басымдықтары мен перспективалары	87
Орехова Т.Р. Учет расчетов с покупателями и заказчиками	89
Ромашова В.О. BALANCE SHEET	92
Талғат Қ. Проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса в РК	96
Алтеннова У.Т. Бизнес жоспардың кәсіпкерлік қызметтегі пайдасы	98
Фриц А.В. Бухгалтерский учет и аудит денежных средств и их эквивалентов	101
Шындаулет А.Т. Отандық кәсіпкердің тәуекелге даяр болуы	104
Лянге Д.Е. Молодёжное предпринимательство	106
Талгатова К. Развитие малого и среднего бизнеса в РК	109

**«ХІ студенттердің ғылым аптылығы» арналған
ғылыми-практикалық конференцияның
МАТЕРИАЛДАРЫ**

**МАТЕРИАЛЫ
научно-практической конференции, проводимой в рамках
«ХІ недели науки студентов»**

Том I

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университетінің редакциялық баспа
бөлімі

Баспаға қол қойылған күні 20.05.2019 ж. Көлімі 6,7 о.б.парақ

Таралымы 35 дана. Қағаз көшірмелік.

Ризография.

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университетінің баспаханасында
басылған.

Отпечатано в типографии Кокшетауского государственного университета
им. Ш. Уалиханова

Мекен жайымыз: Қазақстан, Ақмола обл., Көкшетау қ., Темірбеков көшесі 28,
Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті

e-mail: mail@kgu.kz, kgu@mail.kz