

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

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

**МАТЕРИАЛЫ
научно-практической конференции, проводимой в рамках
«Х Недели науки студентов».**

I том

**Көкшетау
2018**

УДК 378.4
М 34

М34 Материалы студенческой научно-практической конференции, проводимой в рамках «X Недели науки студентов» – Кокшетау, 2018. - 191 с.

ISBN 978-601-261-359-2

Осы басылымға IX 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 «VIII Недели науки студентов». Материалы отражают проблемы различных отраслей науки и предназначены для широкого круга студентов.

УДК 378.4

Редколлегия:

Председатель: Абжаппаров А.А. – ректор Кокшетауского государственного университета им. Ш. Уалиханова, д.т.н., профессор

Заместители председателя: Жаркинбеков Т.Н. Искаков А.Ж. – первый проректор Кокшетауского государственного университета им. Ш. Уалиханова,

Члены редакционной коллегии: Шапауов А.К. к.филол.н., профессор; Нурмаганбетов Ж.О. д.т.н., профессор, Абсалямов Х.К. к.т.н., Амренова Р.С. к.ф.н., Бексеитова А.Т. к.и.н, и.о.профессора, Хамитова А.С. к.х.н., и.о. профессора

ISBN 978-601-261-359-2

©Кокшетауский государственный
университет им.Ш.Уалиханова, 2018

ТЕХНИКА ЖӘНЕ ТЕХНОЛОГИЯ ФАКУЛЬТЕТІ
ФАКУЛЬТЕТ ТЕХНИКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

«ТЕХНИКАЛЫҚ ҒЫЛЫМДАР» Секциясы
Секция «ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ИССЛЕДОВАНИЕ ФИЗИКО-ХИМИЧЕСКИХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СВОЙСТВ
ЗЕРНА ПШЕНИЦЫ

Абилхаликова Б.С.

Научный руководитель: Лоскутова Г.А., к.т.н., доцент; Дубинец И.М., магистр с/х наук
Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова, г.Кокшетау
abilkhalikova@mail.ru

Пшеница-самая распространенная злаковая культура, поэтому ее выращивают во всем мире. В 2016 году, мировое производство пшеницы составило 723,8 млн. тонн, что делает ее самой популярной после кукурузы (1,016 млн. тонн). Пшеницу выращивают на обширных площадях, отдавая ей почетное место среди других культур. Показатель мирового объема пшеницы на рынке, намного выше, чем других зерновых культур, потому что она является неотъемлемой частью в продовольственном обеспечении.

Пшеницу считают одним из главных источников растительного белка в пищевой цепи человечества. Содержание белка в пшенице намного больше, чем в других сельскохозяйственных культурах, таких как рис, кукуруза и прочих. При возделывании этой культуры, не всегда удается получить максимальные урожаи, так как пшеница достаточно требовательна к почвам, и климатическим условиям. Пшеница достаточно капризна, относится к культурам, возделываемым перед ней. Обусловлено это ее слабой корневой системой, а также к фитосанитарному состоянию почвы. Кроме того, урожай будет не достигнут, если почва некачественно подготовлена. Пшеница отплатит высокой урожайностью, если ее предшественниками станут многолетние и одногодичные травы, сидераты, такие как, гречиха, рапс, зернобобовые. Эти растения помогают почве, насытятся азотом, борются с сорняками, способствуют накоплению легкоусвояемых питательных элементов в грунте, а также снижают уровень распространения гнилостных заболеваний, при правильной уборке.

Пшеница достаточно хорошо будет себя чувствовать после возделывания на пахоте овса, так как эта культура, не подвергается заражению корневой гнилью, а напротив, способствует накоплению питательных веществ в почве, так как после себя оставляет достаточное количество органических веществ. Соблюдая севооборот и руководствуясь агротехнологическими правилами возделывания пшеницы, можно добиться оптимальных результатов урожайности. Стандартными сроками сева пшеницы в севообороте являются двухгодичные перерывы, повторный посев можно производить лишь через два года, когда почва очистится от болезнетворных микроорганизмов, которым подвержена культура. Пшеницу не рекомендуется высевать после ячменя, так как схожесть предрасположенностей к болезням, может вызвать вспышки такой болезни, как корневая гниль. [1]

К физическим свойствам зерна и семян относятся: форма зерна, стекловидность, плотность, пленчатость и лужистость, объемная масса, механические повреждения зерна, трещиноватость, механические свойства, выполненность и щуплость, выравненность,

аэродинамические свойства- эти показатели имеют важное значение для обработки в потоке при приемке, хранении и дальнейшей переработки зерна. Согласно требованиям нормативных документов определяется натура, то есть масса установленного объема зерна. Зерно с высокими значениями натуры характеризуют как хорошо развитое, содержащее больше эндосперма и меньше оболочек. Нормой показателя пшеницы считается диапазон в пределах 740—790 г/л. При переработке для сортового помола (мука) влажность пшеницы, поставляемой на промышленные предприятия, должна быть не более 13,5 %, на обойный помол идет пшеница с влажностью не выше 15 %, а при переработке в крупу — не выше 14,5 %. В изученных пробах пшеницы влажность зерна колеблется в пределах нормы [2].

Зольность зерна имеет большое значение для контроля отделения оболочек от эндосперма и оценки качества муки. Зольность зерна в %, на абсолютно сухое вещество максимальная 2,03, средняя 1,95, минимальная 1,81. Базисной зольностью зерна пшеницы считается 1,97 %. При сортовых помолах пшеницы за каждый 0,01 % зольности зерна выше базисной нормы выход муки уменьшается на 0,18 %, при обойных помолах пшеницы на 0,20 %.

В таблице 1 представлены сравнительные показатели качества сортов пшеницы, выращиваемых в Северных регионах Казахстана: «Казахстан 75», «Шортандинская 2012», «Целина 50». Зольность косвенно отражает действительное соотношение мучнистого ядра и оболочечных частиц зерна и соответственно выход муки. По этой причине расчеты выходов готовой продукции по зольности зерна носят условный характер и не всегда бывают достаточно точными.

Таблица 1- Сравнение показателей качества сортов пшеницы в Северном регионе Казахстана

№	Пшеница, сорт	Натура, г/л	Влажность, %	Зольность, %	Клейковина, %	Стекловидность, %	Число падения, с
1	«Казахстан 75»	798	12,6	1,70	40,4	87,6	426,
2	«Шортандинская 2012»	807	12,2	1,92	31,6	59	3146/156
3	«Целина 50»	802	12,1	1,89	29,6	80	273

Одним из важных показателей зерна пшеницы является количество и качество клейковины (определяют только у пшеницы). Содержание сырой клейковины в зерне пшеницы колеблется в широких пределах от 10 до 35 %. Высококлейковинными считаются пшеницы, содержащие более 26% сырой клейковины. Анализ лабораторных исследований показал, что качество сырой клейковины исследуемых образцов пшеницы сорта пшеницы «Казахстан 75», «Шортандинская 2012», «Целина 50» имеет относительно высокие показатели от 29,6 до 40,4% и позволяет отнести их к высшему классу. Муку полученных из этих сортов как улучшитель при выпечке хлеба можно добавлять к муке с низкими показателями клейковины. Хлеб из такой муки получается пористый, рыхлый с большим объемным выходом, отвечающий требованиям стандарта [3]. При характеристике сортов пшеницы, на соответствие стандартным требованиям, следует учитывать стекловидность зерна, внутреннюю структуру эндосперма, расположение тканей, крахмальных гранул и белковых веществ, и насколько прочно они связаны между собой. Стекловидность зерна указывает на

высокое содержание белка в нем, а мучнистость, наоборот, на низкий процент белка и преобладание крахмала. Стекловидность мягкой пшеницы для сортовых помолов муки должна быть не ниже 50%, для муки при производстве макарон не ниже 80%, что и подтвердилось данными таблицы 1.

Число падения характеризует состояние углеводно-амилазного комплекса (активность альфа-амилазы), и косвенно позволяет судить о степени пророслости зерна. Число падения для поставляемой пшеницы согласно нормам, установленным СТ РК 1046, 2008 должно быть не ниже 200 с. Чем ниже этот показатель, тем хуже хлебопекарные достоинства муки и качество хлеба (маленький объем, плохая пористость мякиша), а также это может быть характеристикой степени пророслости зерна, потому что при прорастании часть крахмала переходит в сахар, при этом усиливается амилалитическая активность зерна и ухудшаются хлебопекарные свойства. В таблице 2 предоставлены основные показатели определяющие физико-химические свойства зерна пшеницы.

Таблица 2- Физико-химические свойства зерна

Показатели, определяющие размеры, форму и массовую долю эндосперма		Показатели, определяющие характерные особенности эндосперма	Прочие показатели
Теоретические:	Технологические:	Физические:	Коэффициент:
-геометрические размеры; -объем единичного зерна; -поверхность единичного зерна; -коэффициенты формы; -сферичность	-крупность; -выполненность; -выравненность	-стекловидность; -плотность; -абсолютная масса; -удельный объем; -натура	-внешнего трения; -внутреннего трения; -скорость витания; -скважистость

Показатели физико-химических свойств зерна позволяют решать большое количество прикладных задач, имеющих практическое значение. Так, по показателям, определяющим размеры зерна, можно косвенно судить о содержании в зерне эндосперма, что важно для прогнозирования выхода готовой продукции. Геометрические размеры зерна также позволяют моделировать процессы сепарирования, подбирать режимные параметры измельчающих, шелушильных машин. По показателям, определяющим характерные особенности эндосперма, например по стекловидности, можно выбирать параметры гидротермической обработки, прогнозировать выход промежуточных продуктов начального этапа технологии муки, а также ориентировочно определять количество систем технологического процесса. По показателям, определяющим сыпучесть, можно моделировать поведение зерна при его перемещении по ситам, самотекам, емкостям [4].

Литература:

1. <https://xn--80ajgpcpbhkds4a4g.xn--p1ai/articles/vyrashhivanie-pshenitsy/> [1]
2. Шакиева А.Е. Физические свойства зерна пшеницы Материалы международной научно-теоретической конференции «Сейфуллинские чтения-10: «Новые перспективы подготовки конкурентоспособных кадров и роль науки в формировании индустриально-инновационной политики страны», посвященной 120-летию со дня рождения С. Сейфуллина. – 2014. – Т.1., ч.1. – С.293-294[2]

З..Платонов А.С, Пунков С. П, Элеваторы и склады. Учебник. Изд. М., Агропромиздат 1987. 318 с. [3]

4.Юкиш А.Е, Ильина О.А.; Техника и технология хранения зерна. Изд-во М. Дели принт. 2009г-718с.[4]

МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕДУКТОРА ЛЕНТОЧНОГО КОНВЕЙЕРА В САПР КОМПАС-3D

Дель В.С.

Научный руководитель: Дубинец И.М., магистр с-х.н, старший преподаватель,
Лоскутова Г.А., к.т.н., доцент

Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова

del.1997@inbox.ru

Ленточный конвейер - это устройство, предназначенное для непрерывной транспортировки сырья. На сегодняшний день - это один из наиболее перспективных видов транспорта, который практически незаменим при больших грузопотоках. Ленточные конвейеры используются в металлургии, строительстве, машиностроении, в пищевой и других отраслях промышленности [1; с.5].

Основным конструктивным элементом привода ленточного транспортера, от которого зависит производительность и надежность его работы, является редуктор. Назначение редуктора – понижение частоты вращения и соответственно повышение вращающего момента ведомого вала по сравнению с валом ведущим. Редуктор состоит из корпуса (литого чугунного или сварного стального), в котором помещают элементы передачи – зубчатые колеса, валы, подшипники и т.д. [2; с.12].

Проектирование двухступенчатого редуктора ленточного конвейера выполнено в рамках курсовой работы по дисциплине «Основы конструирования и детали машин». При этом сделаны типовые расчеты по определению размеров и прочности отдельных деталей и узлов машин, оформлен сборочный чертеж, детализовки и спецификация в соответствии с требованиями ГОСТ.

При изучении дисциплины «Основы САПР» в качестве (СРС) самостоятельной работы студентов проведено пространственное моделирование редуктора ленточного конвейера. Работа выполнялась в САПР (системе автоматизированного проектирования) КОМПАС-3D по этапам:

- 1) построение 3D-моделей ведущего и ведомого валов, вала-шестерни, зубчатых колес, корпуса;
- 2) моделирование сборки редуктора;
- 3) вырез одной четверти;
- 4) разнесение компонентов сборки;
- 5) подведение итогов.

Применение современных САПР, одной из которых является КОМПАС-3D, в десятки раз повышает производительность труда конструктора. В частности, на первом этапе при построении 3D-моделей оригинальных деталей применен Менеджер библиотек Shaft 2D, который позволяет автоматизировать расчеты основных конструктивных элементов, построение чертежа детали и генерацию 3D-модели.

При проектировании вала-шестерни в КОМПАС Shaft 2D задавались параметры цилиндрических ступеней: длина, диаметр, фаски, галтели, канавки, шпоночные пазы и т.д. Для создания шестерни использовалась встроенная программа «Геометрический расчет», в диалоговое окно которой заданы исходные данные шестерни: количество зубьев, угол наклона, модуль зацепления, направление линии зуба, угол профиля зуба, ширина зубчатого

венца и диаметры вершин. Система автоматически выполнила расчеты, результаты которых можно просмотреть, сохранить в файле или вывести на печать в виде отчета.

Для моделирования простых деталей, которые преимущественно являются телами вращения, наиболее часто используемыми операциями являются Вращение, Выдавливание, Вырезать выдавливанием, По сечениям, Кинематическая операция и др. Например, для моделирования крышки подшипника создан эскиз - окружность, после чего применена операция Выдавливание. С обратной стороны крышки часть конструкции вырезана выдавливанием, затем созданы фаски, отверстия под болты или винты и т.д.

Для создания геометрически сложной модели Корпуса (см. рис. 1) построен Эскиз, из которого, в дальнейшем, сформирована 3D-модель. Применена команда Выдавливание, в которой задано направление, расстояние, на которое необходимо выдавить объект, наличие или отсутствие тонкой стенки и т.д. Места для установки валов, шестерен, крышек подшипников сформированы операцией Вырезать выдавливанием. Она применяется после создания эскиза на указанной грани. Аналогично созданы отверстия для крепления болтов, винтов и соединения с плитой и верхней частью крышки редуктора. Места установки торцевой части крышки подшипников созданы командой Вращение, при выполнении которой указана ось, относительно которой будет происходить вращение, ширина, радиус и др. Так как деталь симметричная, то построена ее половина. Это ускоряет процесс моделирования. Для создания второй половины применена команда Зеркальный массив, выбраны объекты операции указанием на тело объекта или в дереве построения, задана плоскость симметрии.

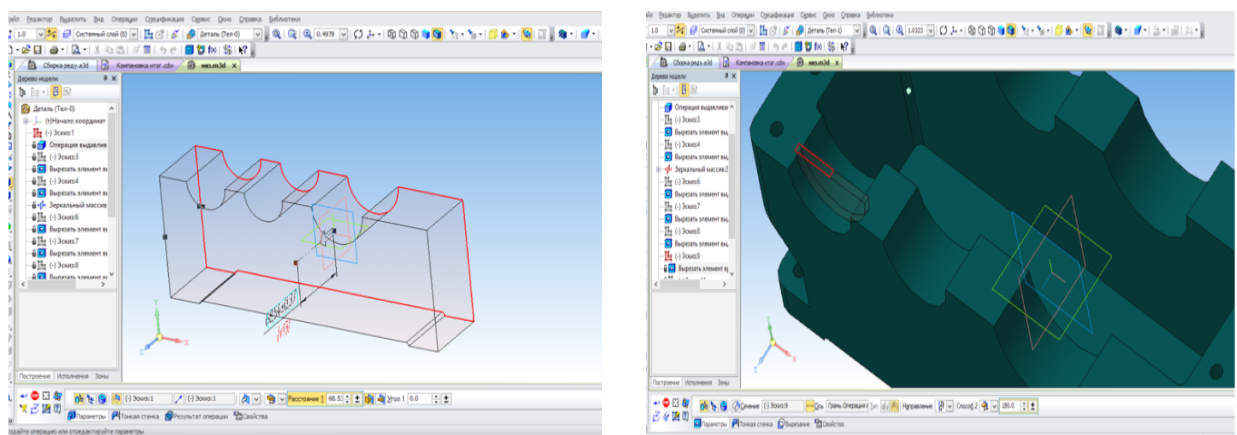
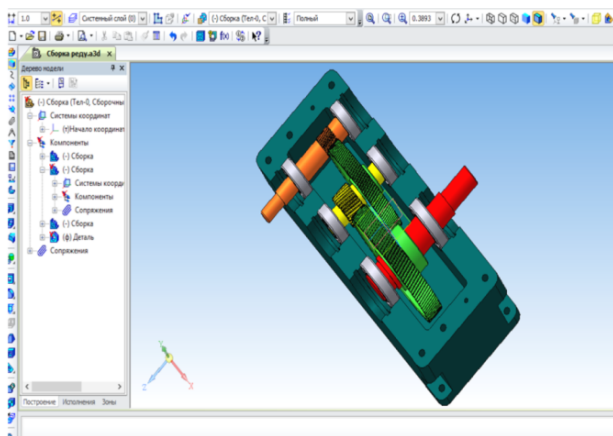


Рис. 1 – Построение модели Корпус

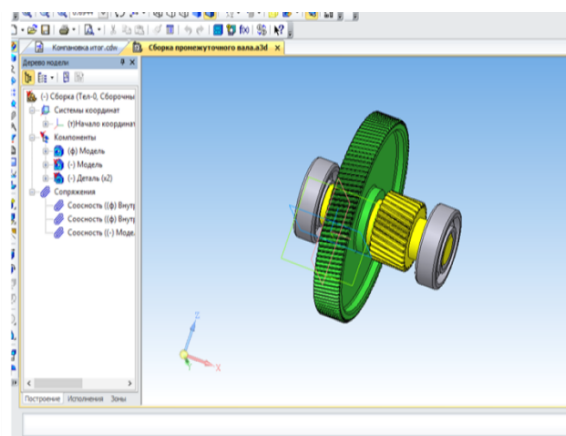
На втором этапе моделирования редуктора выполнена пространственная сборка.

Сборка в САПР КОМПАС-3D – это трехмерная модель, объединяющая основные детали и стандартные изделия, входящие в узел. Выполняется в отдельном файле Сборка.а3d (см. рис. 2, а). В данном проекте выполнены три подсборки (см. рис. 2, б):

- 1) вал и шестерня ведущие – подшипники;
- 2) вал промежуточный – колесо ведущее – шестерня ведомая, подшипники;
- 3) вал и колесо ведомое – подшипники.



а)



б)

Рис. 2

Построение 3D-модели сборки редуктора начинается с установки в начало координат первой под сборки, к которой по очереди добавлены две оставшиеся. На завершающем этапе из Менеджера библиотек в сборку устанавливаются стандартные изделия: крышки подшипников, болты, винты. При выполнении сборки важным является соблюдение сопряжения деталей с помощью команд: Соосность, Совпадение объектов, Параллельность, Перпендикулярность, Касание и др.

На третьем этапе выполнен вырез одной четверти. Для этого создан соответствующий эскиз и применена операция «Сечение по эскизу» с заданием направления отсечения, области применения, цвета для грани выреза на панели Свойств.

Для наглядной демонстрации устройства технических объектов, создания инструкций по сборке, эксплуатации или ремонту сборочную единицу можно выполнить в разобранном виде с разнесенными компонентами. САПР КОМПАС-3D имеет для этого соответствующие возможности. Разнесение компонентов редуктора выполнено на четвертом этапе (см. рис. 3). Задание параметров разнесения произведено в меню Сервис - Разнести компоненты - Параметры. Процесс разнесения выполняется по шагам, в которых указаны компоненты сборки, которые будут разноситься, направление разнесения и расстояние, на которое деталь перемещается.

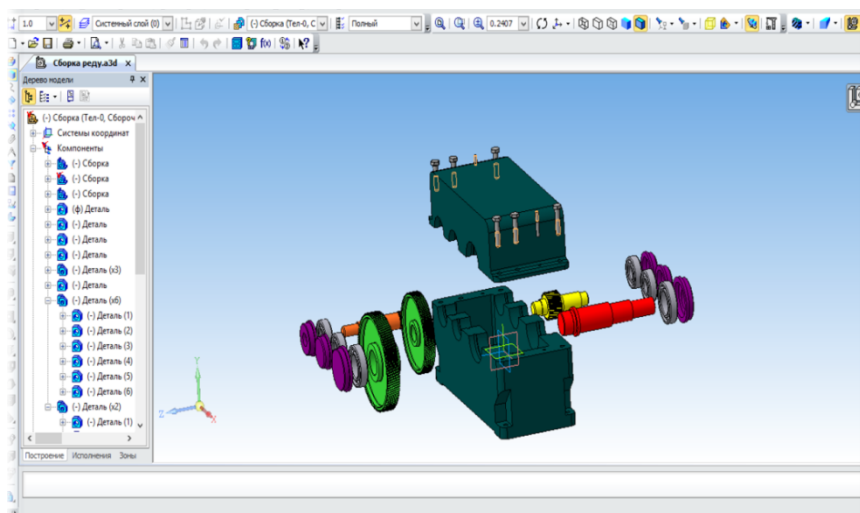


Рис. 3 – Разнесение компонентов сборки редуктора

В заключение можно сделать следующие выводы:

1) использование специализированных компьютерных программ, в частности САПР КОМПАС-3D, автоматизирует процесс создания чертежей, увеличивает производительность

труда конструкторов, сокращает сроки проектирования, повышает качество конструкторско-технологической документации, необходимой для производства изделий на предприятиях;

2) самостоятельная работа по дисциплине «Основы САПР» способствует формированию у студентов практических умений и навыков автоматизированного проектирования технических объектов, пространственного воображения, творческих способностей и критического мышления;

3) в дальнейшей работе по моделированию редуктора планируется выполнить параметризацию сборки, анимацию и рендеринг.

Литература

1. Кожушко Г.Г. Расчет и проектирование ленточных конвейеров: учебно-методическое пособие. -Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2016. - 232 с.

2. Глухов В.С., Терещенко З.А. Расчет привода к ленточному транспортеру. –Армавир, 2009. – 59 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОХЛАЖДЕНИЯ ДВИГАТЕЛЕЙ ВНУТРЕННЕГО СГОРАНИЯ

Дель В.С., Даиров К.Е.

Научные руководители: Поддубный А.А., к.т.н., Поддубная Д.М., ст. преподаватель
Кокшетауский государственный университет имени Ш.Уалиханова, г. Кокшетау

del.1997@inbox.ru

Системы охлаждения современных и перспективных форсированных поршневых и комбинированных двигателей должны обеспечивать оптимальное и стабильное тепловое состояние деталей и узлов. Оптимальным следует считать такой температурный уровень, при котором материалы деталей сохраняют свои прочностные свойства, моторные масла сохраняют высокую смазывающую и несущую способность, а потери теплоты через систему охлаждения минимальны.

Известно, что на работе двигателя отрицательно сказывается как недостаточное, так и излишнее охлаждение. Перегрев двигателя вызывает ухудшение наполнения цилиндров воздушным зарядом, неполное сгорание топлива и его повышенный расход, нарушение условий жидкостного трения, возникновение повышенных износов трущихся поверхностей в узлах трения, повышенный расход масла на угар, снижение прочностных свойств материалов и появление термоусталостных разрушений. Переохлаждение двигателя приводит к чрезмерному повышению вязкости масла и, в следствие этого, к возрастанию механических потерь, снижению эффективного КПД двигателя, а также к ухудшению смесеобразования и воспламенения, переносу процесса сгорания на линию расширения и повышенным расходам топлива [1:с.574; 2:с.10].

В данной работе мы рассмотрим возможность совершенствования системы охлаждения двигателей за счёт применения новых способов охлаждения, и конструктивных изменений данных систем.

Удельное количество теплоты, отводимое от двигателя системой охлаждения, составляет на номинальных режимах работы от 12 до 35 %, а с переходом на долевые нагрузки эти потери еще более возрастают [1:с.575]. Очевидно, что для повышения эффективности двигателей тепловые потери, в том числе, и через систему охлаждения необходимо сокращать. В перспективных системах охлаждения сокращение тепловых потерь осуществляется за счет повышения температуры охлаждающей жидкости.

Установлено экспериментальными исследованиями Орлина А.С., что при увеличении температуры охлаждающей жидкости на каждые 10⁰С доля отводимой теплоты снижается на 3-4% [1:с.574]. Применяя высокотемпературное охлаждение также можно добиться

увеличения механического к.п.д. двигателя из-за уменьшения потерь на трение. В результате данного процесса повышается доля теплоты, отводимой с выпускными газами, что позволяет повысить работоспособность отработавших газов в турбинах комбинированного двигателя, уменьшить массогабаритные размеры теплообменных элементов, снизить потребляемую мощность насосов для циркуляции охлаждающей жидкости [1:с.574].

Системы ВТО можно разделить их на две группы [2:с.9, 134]. Первая – с парообразованием внутри полостей охлаждения. В условиях кипения коэффициент теплоотдачи существенно возрастает. В связи с этим оптимальной температурой систем ВТО данного типа следует считать такую, при которой наступает развитое поверхностное кипение. Вторая группа – системы без парообразования внутри полостей охлаждения, т.е. системы охлаждения с последующим парообразованием. Системы охлаждения с последующим парообразованием предусматривает охлаждение ДВС охлаждающей жидкостью с температурой выше 100 °С за счет повышения давления, создаваемого циркуляционным насосом или дополнительными элементами системы.

Рассмотрим ряд работ, позволяющих совершенствовать системы высокотемпературного охлаждения.

В работе Богданова В.Т. [3,с.3-20] предложен способ ВТО ДВС с повышенными параметрами теплоносителя и вариант цикла с подачей дополнительного рабочего тела. Указанные технические предложения наибольший эффект дают при совместном использовании. В результате достигнуто совершенствование существующей технологии и разработаны перспективные системы утилизации теплоты ДВС с помощью ВТО, предназначенных для наземной мобильной техники различного назначения.

Известен способ [4,с.1-5], который позволяет повысить давление охлаждающей жидкости при высокотемпературном охлаждении ДВС, при помощи выхлопных газов двигателя. Повышение давления позволяет повысить критическую температуру охлаждающей жидкости. Данное устройство значительно упрощает обслуживание системы охлаждения. При этом существенно упрощается система охлаждения двигателя.

В работе [5, с.1-3] система высокотемпературного охлаждения двигателя, которая позволяет улучшить эффективность системы охлаждения двигателя за счёт повышения температуры охлаждающей жидкости. На конце выхлопного трубопровода 5 размещён теплоизолирующий дефлектор 6, внутри которого установлен расширительный бачок 8 с внутренним оребрением 9, подогреваемый выхлопными газами, что позволяет повысить температуру охлаждающей жидкости в системе.

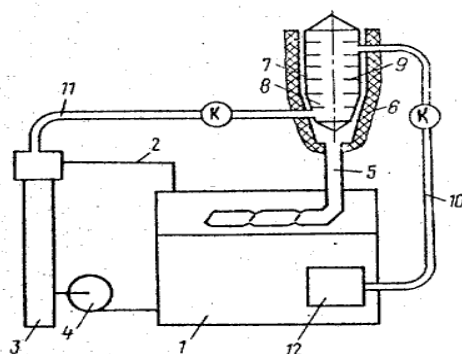


Рис.1 Схема системы высокотемпературного охлаждения жидкости

Наряду с высокотемпературным охлаждением ДВС существуют и другие эффективные способы способные повысить эффективность работы систем охлаждения.

В изобретении [6: с.1-4] предлагается способ внутреннего охлаждения двигателя, в котором в камеру сгорания устанавливается форсунка впрыска воды и датчик температуры, сигнал от которого преобразуется в управляющие команды для работы форсунки, также

необходимы, емкость с водой и насос высокого давления для подачи воды в форсунки. Способ внутреннего охлаждения работает следующим образом. При запуске двигателя и достижении установленной температуры в КС осуществляется впрыск воды форсункой в камеру сгорания в конце каждого цикла сгорания топливной смеси. Распылённая вода быстро испарится и охладит КС. Основное охлаждение происходит при испарении воды, распылённой в камере сгорания. Кроме этого, дополнительный объём пара, совершит полезную механическую работу, увеличив мощность или экономичность мотора.

В способе охлаждения ДВС, предлагаемом в работе [7:с.1-4], в систему охлаждения двигателя встроена абсорбционная холодильная машина, включающий отвод тепловой энергии, нагрев хладагента абсорбционной холодильной машины выхлопными газами в генераторе и испарение хладагента в испарителе, отличающийся тем, что абсорбционная холодильная машина выполнена бензонасосной и использует энергетическую разность тепловых потоков выхлопных газов и окружающей среды, а испаритель расположен в охлаждающей рубашке цилиндра, либо в потоке жидкости или газа, либо после радиатора.

В изобретении [8: с.1-2] предлагается новая охлаждающая композиция для двигателя внутреннего сгорания. Охлаждающая композиция для двигателя внутреннего сгорания согласно настоящему изобретению имеет кинематическую вязкость, составляющую от 8,5 до 3000 мм²/с при 25°С и от 0,3 до 1,3 мм²/с при 100°С. Способ эксплуатации двигателя внутреннего сгорания согласно настоящему изобретению осуществляется с использованием такой композиции. Изобретение обеспечивает уменьшение потерь при охлаждении при низких температурах и одновременно поддержание эффективности охлаждения при высоких температурах. Охлаждающая композиция содержит материал для улучшения характеристик вязкости. В качестве материала для улучшения характеристик вязкости, можно использовать материал с фазовым переходом, причем предпочтительным оказывается фазовый переход, который происходит при температуре от 60°С до 100°С. Пример такого материала с фазовым переходом представляет собой соль карбоновой кислоты, причем температура плавления составляет от 40°С до 80°С в форме свободной карбоновой кислоты.

В изобретении [9:с.1-2] рассматривается способ охлаждения двигателя, при котором охлаждающую жидкость прокачивают через радиатор отопления салона автомобиля и охлаждают воздушным потоком, формируемым электровентилятором отопителя, в нем воздушный поток формируют в направлении из салона автомобиля. Изобретение обеспечивает улучшение охлаждения двигателя в условиях климата без снижения комфорта в салоне автомобиля.

В работе [10: с.1-2], предлагаемая система охлаждения двигателя внутреннего сгорания содержит рубашку охлаждения двигателя, радиатор, гидроаэромеханический резонатор и насос, внутри радиатора или (и) рубашки охлаждения двигателя параллельно стенкам, к которым подключены рециркуляционные патрубки резонатора, установлены упругие эластичные мембраны. Посредством колебания мембран происходит интенсификация теплопереноса за счет увеличения коэффициента конвективной теплоотдачи путем разрушения пограничного слоя хладагента на поверхности теплообмена.

Литература

1. Володин А.И., Зюбанов В.З., Кузьмич В.Д. и др. Локомотивные энергетические установки. М.: ИПК «Желдориздат», 2002-718с.
2. Ливенцев Ф.Л. Высокотемпературное охлаждение поршневых двигателей внутреннего сгорания. Л.: Машиностроение, 1964. 192 с.
3. Богданов В.Н. Повышение эффективности систем утилизации теплоты двигателей внутреннего сгорания: автореферат диссертации на соискание учёной степени кандидата технических наук. М.: 2013г.-20 с.

4. Аливердиев А.А., Фаерштейн Р.И. Способ высокотемпературного охлаждения двигателя внутреннего сгорания и устройство для его осуществления. Авторское свидетельство СССР SU 1204757 AF01P33/22. 1986.
5. А.В. Тринёв, А.П. Марченко и др. Система высокотемпературного охлаждения двигателя внутреннего сгорания. Авторское свидетельство СССР SU 1638331F01P3/20, опубл. 30.03.91.
6. Крутских Б. В. Способ внутреннего охлаждения двигателя внутреннего сгорания. Патент РК № 28510. МПК: F01P3.00, опубл. 15.02.2014.
7. Дмитриев В.Т., Боярских Г.А. Способ охлаждения двигателя внутреннего сгорания. Патент РФ № 2200237, МПК F01P300, опубл. 10.03.2003.
8. Усов С.М. и др. Охлаждающая композиция для двигателя внутреннего сгорания и способ эксплуатации двигателя внутреннего сгорания. Патент РФ № 2579786, МПК F01P300, опубл. 10.04.2016.
9. Никитин В.Н., Казёнов А.А. и др. Способ охлаждения двигателя автомобиля. Патент РФ № 2229028, МПК F01P300, опубл. 27.12.2003.
10. Кононов Н.Г., Иванов В.И. Система охлаждения двигателя внутреннего сгорания. Патент РФ № 2030603, МПК F01P300, опубл. 10.03.1995.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ГИДРОВИНТОВОГО ДОМКРАТА В САПР КОМПАС-3D

Макенова Г.А., Амантай А.Б.

Научный руководитель: Дубинец И.М., магистр с-х.н, старший преподаватель,

Лоскутова Г.А., к.т.н., доцент

Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова

amantayaiganym@mail.ru

Домкрат – это механизм для подъема тяжелых штучных грузов при выполнении ремонтных, монтажных, погрузочно-разгрузочных работ. По конструкции домкраты бывают реечные, винтовые, гидравлические, клиновые и пневматические. Моделируемый домкрат является гидровинтовым и предназначен для подъема ферм мостовых кранов при замене их скатов [1; с.123].

В настоящее время существует большое разнообразие систем автоматизированного проектирования (САПР), которые классифицируются в зависимости от сложности решаемых задач. Проект выполнен в САПР КОМПАС-3D, широко применяемой инженерами-конструкторами-технологами предприятий различных отраслей промышленности в странах СНГ, благодаря большой функциональности и соответствию стандартам [2; с.123]. Работать в этой системе учатся студенты вузов Казахстана, Киргизии, Украины, России, Белоруссии [3; с.123].

САПР КОМПАС-3D включает следующие компоненты: система трехмерного твердотельного моделирования, система автоматизированного проектирования КОМПАС-График, модуль формирования спецификаций, Менеджер библиотек, включающий дополнительные подпрограммы и библиотеки стандартных элементов. Ключевой особенностью КОМПАС-3D является использование параметрических технологий.

Процесс моделирования гидровинтового домкрата в САПР КОМПАС-3D был выполнен в следующей последовательности (см. рис. 1).

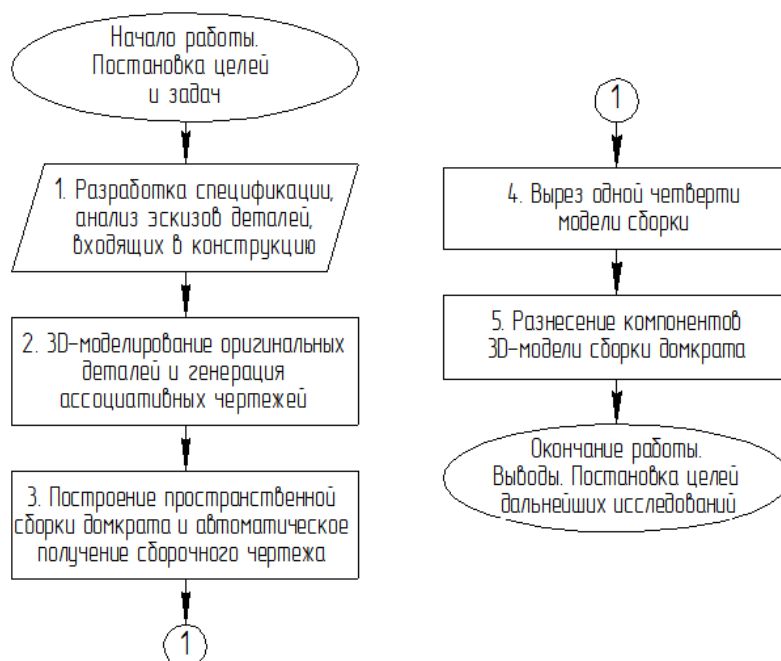


Рис. 1 - Этапы процесса моделирования гидровинтового домкрата в САПР КОМПАС-3D

На первом этапе изучено устройство (см. рис. 2) и работа домкрата, проработаны эскизы деталей, входящих в его конструкцию [1; с.123-135], составлена спецификация.

Моделируемое устройство состоит из 18 оригинальных деталей и 6 стандартных изделий. При создании пространственной модели каждой детали анализируют ее и составляют алгоритм действий по применению 3D-операций. Существует большое разнообразие вариантов, важным является выбор рационального с точки зрения простоты проектирования и минимизации временных затрат.

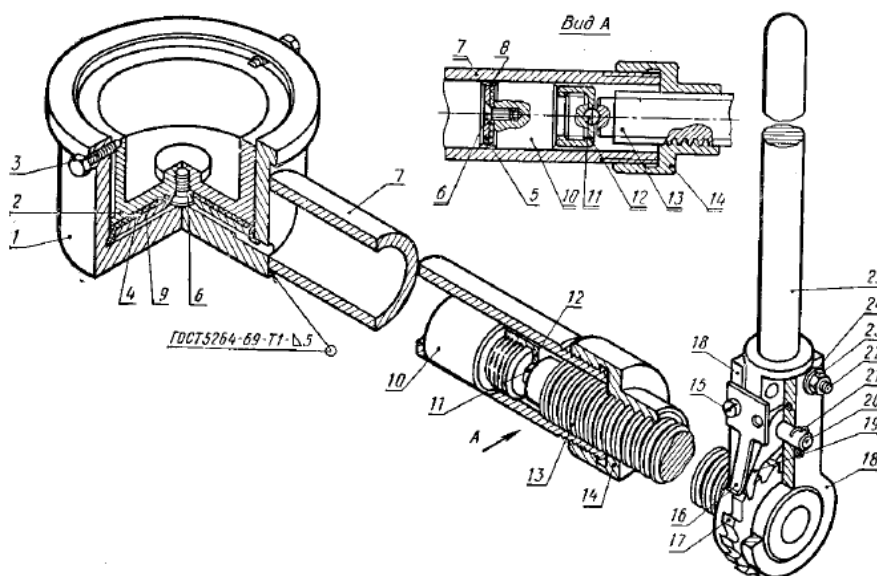
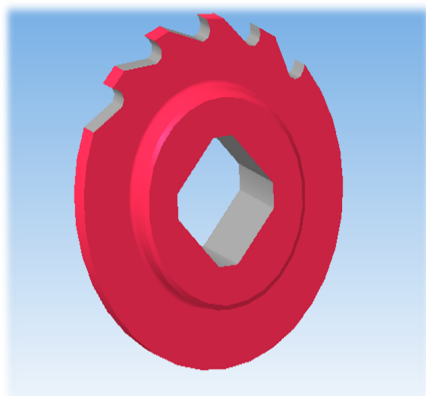


Рис. 2 – Конструкция домкрата гидровинтового

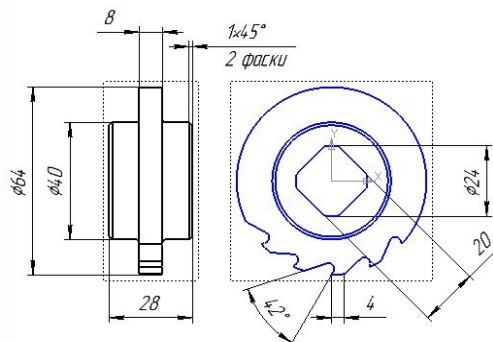
Выполнение второго этапа 3D-моделирования оригинальных деталей рассмотрим на примере храпового колеса. Создание 3D-модели начинается с выбора плоскости и непосредственно построения эскиза заготовки колеса с фасками и скруглениями, после чего

применена 3D-операция Вращение. Далее начерчен эскиз одного зуба, выполнено его копирование операцией «Массив по сетке» и вырезание выдавливанием (см. рис. 3, а).

В САПР КОМПАС-3D имеется возможность автоматической генерации чертежа детали по ее 3D-модели. Для этого выполняют команду Виды – Стандартные виды, выбирают ориентацию главного вида, схему видов и масштаб чертежа (см. рис. 3, б).



а)



б)

Рис. 3

а) 3D-модель храпового колеса; б) чертеж, полученный по 3D-модели

На третьем этапе, после того, как подготовлены все 3D-модели, входящие в конструкцию домкрата, приступаем к сборке. Перед выполнением основной сборки выполнено три под сборки:

- 1) поршень – манжета – шайба – винт;
- 2) манжета – шайба – плунжер – винт – шарик – гайка;
- 3) колесо – щеки – палец – собачка – шплинт – пружина – ручка – болты – гайки.

Сборку 3D-модели гидровинтового домкрата (см. рис. 4) начали с установки первой под сборки в начало координат (0;0;0). Затем к ней добавили оставшиеся под сборки и стандартные элементы из Менеджера библиотек.

Для визуализации внутренней конструкции домкрата выполнен вырез одной четверти и сделано разнесение компонентов сборки (см. рис. 5).

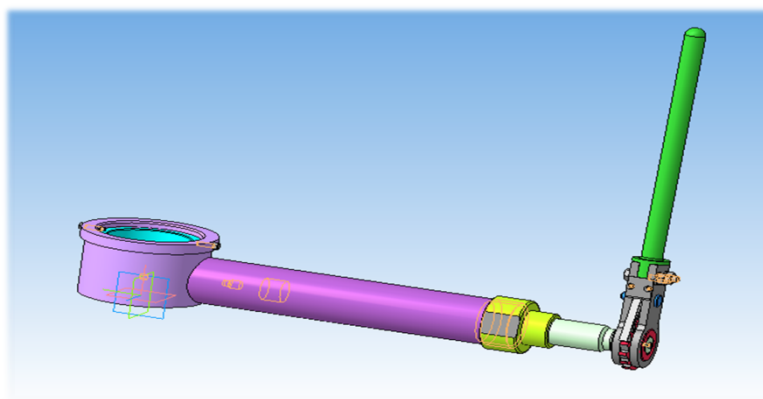


Рис. 4 - 3D-модель сборки гидровинтового домкрата

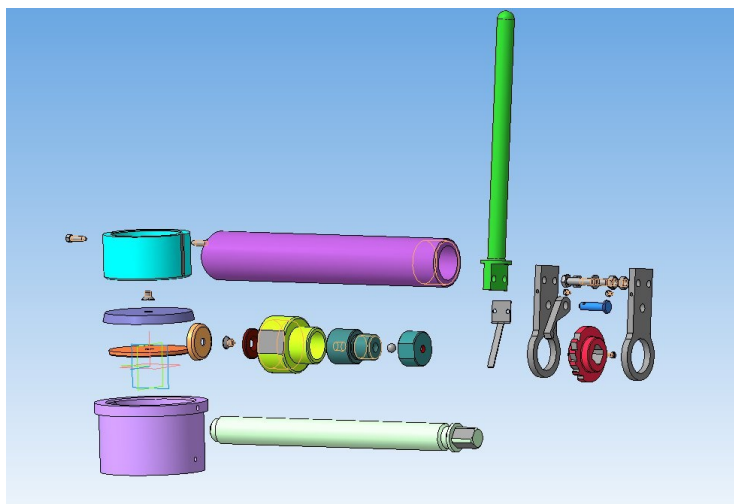


Рис. 5 - Разнесение компонентов сборки гидровинтового домкрата

В ходе работы над проектом приобретены практические навыки работы в САПР КОМПАС-3D, которые будут использованы при выполнении курсовых проектов, дипломной работы, НИРС и в дальнейшей профессиональной деятельности. Благодаря данному проекту получен опыт применения современной системы компьютерного 3D-моделирования, которая дает возможность увеличить скорость, точность и качество проектной работы.

Литература

1. Альбом заданий для выполнения сборочных чертежей. – М.: Высшая школа. 2008. – 336 с.
2. Коржев М. Изящные инструменты технолога – интегрированное решение от АСКОН. - М.: КомпьютерПресс. Ж, САПР и графика, №5, 2007. - с. 58.
3. Компания АСКОН подводит основные итоги работы в 2006 году. - М.: КомпьютерПресс. Ж, САПР и графика, №4, 2007. - с. 72.

ПРОИЗВОДСТВО И ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЬНА МАСЛИЧНОГО В СЕВЕРНОМ КАЗАХСТАНЕ

Орымбаева А.К.

Научный руководитель: Лоскутова Г.А., к.т.н., доцент; Дубинец И.М., магистр с/х наук
Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова, г.Кокшетау

aisulushka_97@list.ru

До недавнего времени продовольственная безопасность Казахстана в основном обеспечивалась «зерновой составляющей». В настоящее время благодаря грамотной политике государства и динамичному развитию экономики Казахстана назрела необходимость обеспечения страны и другими продовольственными товарами. При рациональном использовании внутренних ресурсов у Казахстана есть все предпосылки к тому, чтобы занять видные позиции и в других областях мировой экономики, выращивании масличных культур, а, следовательно, и в масложировом производстве.

Низкое качество урожая пшеницы последних лет больно ударило по карману сельхозпроизводителей. «Черный год» как метко охарактеризовал один из аграриев Северного Казахстана катком прошелся по мелким крестьянским хозяйствам,

возделывающим только одну культуру. Своеобразной палочкой-выручалочкой, по словам ряда руководителей, в 2016 году стал лен. [3]

Культурный лён относится к виду *Linum usitatissimum* L. (от латинизированного греческого *Linon* – нить; латинского *usitatissimum* – превосходная степень от *usitatis* – употребительный) семейства льновых *Linaceae* Dum, отличается большим разнообразием форм.

По морфологическим, биологическим и хозяйственным признакам различают пять разновидностей льна: долгунцы, межеумки, кудряши, крупносемянные и стелющиеся. Для получения масла высеваются в основном кудряши и межеумки.

Плод – коробочка, разделённая пятью перегородками на пять гнезд. Каждое гнездо в свою очередь разделено на две половины неполной полулунной перегородкой. Каждая половина несёт одно семя. При полном оплодотворении и нормальном развитии в коробочке формируется 10 семян. Стебель растений льна прямостоячий (редко стелющийся), цилиндрический, голый с восковым налетом. Цвет от светло до тёмно-зелёного. Высота растений в зависимости от сорта и погодных условий колеблется от 20 до 125 см. Листья очередные, ланцетные, заострённые, сидячие, цельнокрайние, зелёные или сизые, расположены на стебле по спирали.

В льняном семени различают три главные части: оболочку, эндосперм и зародыш. Оболочка льняного семени состоит из шести слоев клеток, которые делятся на две группы:

- наружный, разбухающий при соприкосновении с водой слой, состоящий из кутикулы и эпидермиса, которые вместе составляют кожицу, и одного слоя клеток воздухоносной паренхимы.

- внутренний слой, состоящий из ряда столбчатых твердых каменистых клеток, ряда паренхимных клеток и ряда тонкостенных клеток, содержащих пигмент, который придает окраску семени.

Эндосперм представляет собой слой ткани, содержащий запас питательных веществ - белков и жира. Зародыш расположен внутри семени и состоит из корешка, хорошо развитых семядолей и почечки. При прорастании семян в почве семядоли выносятся наружу в виде пары овальных листочков. Вскоре между семядолями начинает развиваться почечка, образующая первые настоящие листья льна, а при дальнейшем развитии - центральный стебель. Для получения льняного масла используется семя, находящиеся в коробочке.

В состав льняного масла входят следующие жирные кислоты: альфа-линоленовая кислота (Омега-3) - 60%, линолевая кислота (Омега-6) - 20%, олеиновая кислота (Омега-9) – 10%, другие насыщенные жирные кислоты – 10%.

В зависимости от вида обработки льняное масло может быть следующих видов:

- нерафинированное льняное масло – освобожденное от механических примесей путем отстаивания, фильтрования или центрифугирования. Такое масло сохраняет все свойства (цвет, вкус, запах), при длительном хранении оно портится и дает осадок (фус);

- гидратированное льняное масло – обрабатывается водой для удаления фосфатидов, которые дают осадок в масле. Это масло сохраняет свойства нерафинированного масла и не дает отстоя;

- рафинированное льняное масло– подвергается механической и химической обработке (рафинированию) щелочью, которая нейтрализует свободные жирные кислоты. Это масло не имеет осадка, стойко при хранении; окраска, вкус и запах – слабые;

- рафинированное отбеленное дезодорированное – кроме рафинации подвергается еще отбелке и дезодорации. Отбелка приводит к обесцвечиванию масла путем обработки отбельными землями (глиной) с последующей фильтрацией через активированный уголь.

Рафинированное льняное масло получают двумя способами: прессованием и экстрагированием; нерафинированное льняное масло получают одним способом – только прессованием.

Рафинированное масло должно быть чистым, прозрачным, без осадка, иметь зеленовато-желтую окраску, вкус и запах слабовыраженные. Нерафинированное масло

делится на два сорта: первый, второй. Вкус и запах чистые, без горечи, допускается отстой (по весу): в 1/с – не более 0,05 %, во 2/с – 0,1%. Содержание влаги и летучих веществ в обоих сортах – не более 0,3%.

Существует три способа получения льняного масла: холодное прессование, горячее прессование и экстрагирование. Холодное прессование позволяет извлекать масло в максимально щадящем для сырья режиме, без необходимости предварительного нагрева до 120°C и обработки химическими растворителями. Под пресс кладут измельченное и очищенное сырье. При этом не происходит локального перегрева и подгорания сырья на жаровнях, в результате получается масло высокого качества с выходом – около 30%. В маслах холодного прессования сохранен максимум полезных компонентов. Внешним признаком масла холодного прессования служит наличие мутного осадка (особенно при низкой температуре). Товарные качества такого масла понижены.

При горячем прессовании сырье помещается в пресс-экструдер, предназначенный для одновременного измельчения и нагрева сырья до 120°C с непрерывным сжатием массы и разделением на растительное масло и жмых. Полезных веществ и витаминов в таком масле остается меньше.

Экстрагирование представляет собой двухступенчатый процесс. Сначала из измельченного сырья извлекают масло при помощи специальных растворителей, потом из него удаляют растворители, прогоняя через дистиллятор. В них выше содержание свободных жирных кислот. После экстрагирования льняное масло проходит систему очистки. В зависимости от способов получения существует три вида масел: сырое масло, нерафинированное масло и рафинированное масло.

Сырое масло – это продукт, в создании которого человек принимал наименьшее участие. Такое масло подвергают исключительно фильтрации для удаления механических примесей. Все биологически ценные компоненты сохраняются, отличаются вкусовыми качествами, свойственными натуральному.

Нерафинированное масло – подвергнуто частичной механической очистке: отстаиванию, фильтрации, центрифугированию, гидратации (обработка горячей водой) и нейтрализации. В процессе гидратации удаляется часть полезных компонентов, оставшиеся придают маслу мутность или даже выпадают в виде осадка.

Рафинированное масло – подвергают комплексной обработке: отстаиванию, фильтрации и центрифугированию, гидратации, нейтрализации или щелочной очистке, адсорбционной рафинации – масло обрабатывают адсорбентами, поглощающим красящие вещества и оно осветляется. Рафинированное масло может пройти еще одну степень очистки: дезодорирование или вымораживание. Дезодорированные масла – обработанные горячим сухим паром в вакууме. На вид они прозрачные, без осадка, без выраженного вкуса и запаха [3]. В таблице 1 представлены технологические операции и режимы подготовки и очистки семян льна к переработке на масло.

Таблица 1 – технологические операции и режимы очистки семян льна

Технологические операции	Оборудование и режимы
Очистка:	
обработка	На веялке, основана на различии парусных свойств семян, половы, веточек, сора и семян сорняков;
сортировка	по размерам семян льна и сорняков на ситах и триерах
сортировка	по гладкости поверхности

Затем семена дробят на кругах мельничного типа или рифлеными вальцами. Масло получают прессованием, а в целях более полного извлечения - экстракцией. Обычно прессование на маслозаводах ведут на непрерывно действующих шнековых прессах. На малых хозяйствах прессование осуществляют либо на упрощенных шнековых прессах, либо на гидравлических прессах периодического действия, на крупных – на гидравлических прессах.

Остатки после выделения масла называют «шротом» или «жмыхом». После перегонки и рекуперации масла экстрагирующий материал возвращается в аппарат. Выделенное тем или другим способом масло фильтруют на непрерывных фильтр-прессах.

Чтобы избавиться от запаха, масло после этих операций подвергают обезвоздушиванию воздействием пульсирующего разряжения в 3-4 мм рт. ст. в течение 6 час. Пищевое льняное масло, как правило, не рафинируют. [2]

Масло льна находит широкое применение в полиграфической, кожевенно-обувной, текстильной, электротехнической, пищевой, медицинской, парфюмерной и многих других отраслях промышленности. Льняное масло обладает уникальными диетическими и лечебно-профилактическими свойствами за счет высокого суммарного содержания полиненасыщенных жирных кислот - альфа-линоленовой и линолевой - незаменимых в рационе человека.

Лечебные свойства льняного масла позволяют использовать его для лечения и профилактики многих болезней: сердечно-сосудистых, сахарного диабета, ожирения, при желудочно-кишечных заболеваниях, болезнях печени и эндокринной системы. Всего 1-2 столовых ложки льняного масла обеспечивают суточную потребность человека в ненасыщенных жирных кислотах. Льняное семя – один из богатейших источников лигнанов - веществ, обладающих мощным антиоксидантным, антиаллергенными, антиконцерогенными, антибактериальными и антимикробными свойствами.

Отходы маслобойного производства льна (жмыхи и шроты) являются ценным высокобелковым концентрированным кормом для животных, по содержанию незаменимых аминокислот и питательности не уступающим жмыхам подсолнечника и рапса. Один килограмм льняного жмыха содержит 1,14 кормовой единицы и 285 г переваримого протеина. Наличие в льняном жмыхе и шроте пектиновых веществ, разбухающих в воде и дающих густую слизь, делает их ценным диетическим кормом, благотворно влияющим на пищеварение и пригодным для кормления всех видов животных. [1]

Литература

1. Лучкина Т.Н., Лучкин Н.С., Картамышева Е.В., Горбаченко Ф.И. ЛЕН МАСЛИЧНЫЙ – ДИНАМИЧНО РАСТУЩАЯ КУЛЬТУРА В РОССИИ
2. В.В. Живеткин, Л.Н. Гинзбург –Масличный лен и его комплексное развитие, Москва, 2000г – 92с
3. <http://naceks.kz/kz/informirovan-vooruzhen/813-maslinichye-kultury-kostanaiskoi-oblasti-vozdelывanie-lna-maslinichnogo.html>

ХАРАКТЕРИСТИКА МУКИ ИЗ ПРОРОСШЕГО ЗЕРНА И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ХЛЕБОПЕЧЕНИИ

Каиржанова А.А

Научный руководитель - Лоскутова Г.А., к.т.н., доцент, Дубинец И.М., магистр с/х наук
Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова, г.Кокшетау

Asem_794@mail.ru

В северных районах Казахстана созревание и уборка урожая зерна пшеницы часто происходят в условиях повышенной влажности воздуха и при дождливой погоде. При таких неблагоприятных условиях высокое содержание влаги в зерне может привести к прорастанию его в колосе, на корню или в валках, а также при неправильном хранении уже обмолоченного зерна повышенной влажности, на зерновых токах. В этой связи в отдельные годы на хлебоприемные элеваторы поступают партии пшеницы с содержанием проросших зерен от 10% до 40% и выше.

Как известно, при прорастании пшеницы возрастает активность амилолитических и протеолитических ферментов, особенно α -амилазы, что вызывает гидролиз высокомолекулярных веществ, в результате чего в проросшем зерне происходят значительные изменения физических и биохимических свойств. Вследствие этого снижается технологическое качество формируемых партий пшеницы

Основные биохимические изменения в прорастающем зерне - повышение активности ферментов, прежде всего амилолитических, и особенно, α -амилазы. При этом наиболее высокая активность α -амилазы в зародышевой части зерна (в щитке зародыша), низкая - в центральной части эндосперма.

Повышение активности амилаз при прорастании зерна исследователи объясняют следующими причинами. В непроросшем зерне часть амилаз находится в связанном состоянии («скрытом» в массе белка) и поэтому не проявляют активности. Дезагрегация белка зерна протеиназами, активность которых при прорастании повышается, высвобождает амилазы, переводя их в свободное и активное состояние.

Однако, значительное повышение активности (в сотни и тысячи раз) свободной α -амилазы и общего ее количества при прорастании зерна объясняется не только высвобождением фермента, но и увеличением количества сульфгидрильных групп, а также новообразованием ее при синтезе белка в алейроновом слое зерна.

Атакуемость крахмала зерна и муки в результате прорастания зерна повышается. Повышение активности амилаз (в основном α -амилазы) и атакующести крахмала при прорастании зерна приводит к повышению сахаро- и газообразующей способности муки.

При прорастании зерна увеличивается содержание продуктов гидролиза крахмала - декстринов и сахаров, уменьшается содержание крахмала. Температура клейстеризации сдвигается в сторону снижения.

При прорастании зерна возрастает активность ферментов, катализирующих гидролиз и дезагрегацию высокомолекулярных пентозанов и слизей, вызывающих ухудшение реологических свойств теста, его разжижение

Отмечается повышение активности фермента полифенолоксидазы, в результате чего из муки нормальной по цвету хлеб получается с темным мякишем (мука имеет повышенную способность к потемнению).

Увеличивается при прорастании зерна и активность липазы. Поэтому в таком зерне кислотность жира повышается, а содержание жира в зародыше снижается.

При прорастании зерна происходят биохимические изменения белково-протеиназного комплекса: резко возрастает активность протеолитических ферментов, происходит дезагрегация клейковинного комплекса и частичный протеолиз белков. При этом

увеличиваются содержание водорастворимых белковых фракций и небелковых веществ в зерне.

Содержание клейковинных белков (проламины) в муке из проросшего зерна заметно снижается, а количество глобулинов значительно возрастает.

Клейковинные белки в результате протеолиза дезагрегируются и далее частично расщепляются по пептидным связям, атакуемость их протеиназой повышается. Аминокислотный состав белков клейковины не изменяется.

В результате вышеизложенных процессов прорастание зерна пшеницы приводит к снижению количества отмываемой клейковины, изменению ее свойств - ослаблению (увеличиваются растяжимость и расплываемость клейковины, снижается сопротивление деформации). Это является основной причиной ухудшения свойств теста - его разжижения в процессе замеса и брожения.

Качество клейковины и, следовательно, сила муки при прорастании зерна изменяются у сильной и слабой пшеницы по-разному: слабой - в большей степени, сильной - в меньшей. Различие в изменении реологических свойств клейковины в зерне сильной и слабой пшеницы при прорастании соответственно определяет хлебопекарные свойства муки. Гидролиз белковых веществ при прорастании зерна с крепкой исходной клейковиной может оказывать положительное влияние на хлебопекарные свойства муки и качество хлеба, тогда как изменение слабой клейковины уже на первой стадии прорастания приводит к ухудшению свойств теста и качества хлеба.

Таким образом, при прорастании зерна во много раз повышается активность амилалитических, протеолитических и других гидролитических и дезагрегирующих ферментов. Повышается и атакуемость компонентов муки, на которые эти ферменты действуют. В результате этого в проросшем зерне значительно увеличивается общее содержание водорастворимых веществ как углеводной, так и белковой природы.

Качество хлеба из пшеничной муки из проросшего зерна или с примесью проросшего зерна неудовлетворительное: мякиш липкий, пониженной эластичности, темный по цвету, сладковатый («солодельный») по вкусу, окраска корки красновато-бурая, подовые изделия имеют повышенную расплываемость.

Для проросшего зерна ржи характерны те же биохимические изменения углеводно-амилазного и белково-протеиназного комплекса, что и пшеницы. При этом зерно ржи больше подвержено прорастанию. В проросшем зерне ржи увеличивается активность α -амилазы (в 3-5 раз), протеолитическая (в 2,0-2,5 раза), сахарообразующая способность (в 1,5-2,3 раза), повышается ферментативная атакуемость крахмала зерна, возрастает общее количество водорастворимых веществ, декстринов.

Для улучшения качества хлеба из пшеничной муки из проросшего зерна применяется комплекс мероприятий, как на хлебозаводе, так и на мелькомбинате.

На мельницах одним из основных мероприятий является составление помольных смесей зерна с конечной низкой активностью α -амилазы. Кроме этого используют гидротермическую обработку (увлажнение водой и паром до влажности 23-25%, прогрев до 75-78 °С) и последующую сушку.

Практически используемым способом улучшения хлебопекарных свойств проросшего зерна является его сушка на стадии послеуборочной обработки при строго установленных режимах конвективного теплоподвода.

Перспективны СВЧ-обработка проросшего зерна, применение комбинированного способа сушки (конвективного с микроволновым воздействием). Такая обработка проросшего зерна не только улучшает хлебопекарные свойства, но и резко снижает его влажность

Практическое значение имеет способ улучшения качества муки из проросшего зерна, основанный на удалении из муки в процессе помола потоков, обладающих наиболее высокой активностью α -амилазы.

Для хлебозаводов при переработке муки, выработанной с примесью проросшего зерна применяются следующие технологические приемы:

- применение опары, теста предыдущего приготовления, заквасок, жидких дрожжей, кислотосодержащих добавок-улучшителей (Полимол, Цитрасол, Биоэкс и др.) для повышения кислотности полуфабрикатов и инактивации ферментов, особенно α -амилазы;

- понижение температуры теста до 26-28°C и сокращение длительности брожения, либо применение интенсивной («холодной») технологии пшеничного хлеба с использованием средств, повышающих кислотность теста;

- применение увеличенного количества поваренной соли (на 0,3-0,5% по сравнению с рецептурой) с поэтапным дозированием (опара, тесто) для снижения активности α -амилазы и протеолитических ферментов, а также атакваемости крахмала и повышения температуры его клейстеризации;

- повышение температуры в процессе выпечки (при высокой кислотности теста) в течение короткого промежутка времени. Показано, что крахмал сильно проросшего зерна еще сохраняет способность клейстеризоваться и формировать нормальный мякиш, если активность α -амилазы в процессе выпечки была снижена за счет повышения кислотности или других факторов.

Результативными являются исследования по применению улучшителей для повышения качества хлеба из муки с примесью проросшего зерна:

- аскорбиновой кислоты (снижает дезагрегацию крахмала);
- поверхностно-активных веществ (повышает температуру клейстеризации крахмала);
- улучшителей окислительного действия в сочетании с молочной кислотой. Их использование снижает активность α -амилазы (в результате окисления -SH-групп в ее структуре) и интенсивность протеолиза в тесте;

- комплексных хлебопекарных улучшителей, содержащих окислители (аскорбиновую кислоту, ферментативно-активную соевую муку, пероксид кальция и др.), ПАВ, фосфорнокислые соли и другие компоненты целевого назначения.

Литература

1. Н. П. Козьмина.; А.И. Попцова. Зерно и продукты его переработки /1992г;
2. Ауэрман Л.Я. Технология хлебопекарного производства.- М.:Легкая и пищевая промышленность,1984.- 145с
3. <https://cyberpedia.su/14x1046.html>
4. Бах А.Н., Опарин А.И., Венер Р.А. Изменения ферментов в зреющих,покоящихся и прорастающих зернах пшеницы// Бах А.Н –М.:1950 – 615с.
5. Машков Б.М., Тевосян В.Т., Справочник по качеству зерна и продуктов переработки –М: Колос,1917 – 352с.

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНЫХ РЕЖИМОВ СУШКИ И СУШИЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ПШЕНИЦЫ

Мартыщенко А.В.

Научный руководитель - Лоскутова Г.А., к.т.н., доцент, Дубинец И.М., магистр с/х наук
Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова, г.Кокшетау
aleksandra_angel96@mail.ru

Ежегодно хозяйствами Буландынского района производится сдача зерна на ТОО «Макинский элеватор». На хлебоприемное предприятие сдаются такие культуры, как: пшеница яровая (твердая и мягкая), пшеница озимая. Поставки зерна на ТОО «Макинский элеватор» за последние 7 лет производились в следующих количествах (рисунок 1).

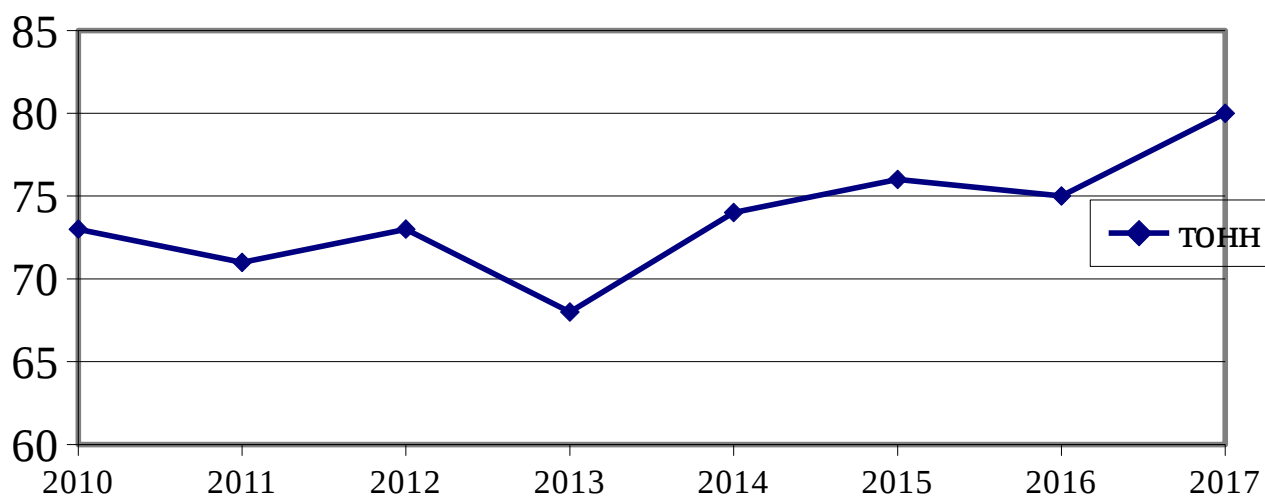


Рисунок 1 - График поставок зерна на ТОО «Макинский элеватор» за 2010-2017 гг.

Проанализировав график рисунка 1 поставок зерна наблюдаем следующее: в 2013 году засушливые погодные условия сказались на урожай зерновых. В этот год по Буландынскому району урожай зерновых составлял невысокие показатели. В годы 2010, 2011, 2012, 2014, 2015, 2016, 2017 - погодные условия были более благоприятными для выращивания зерновых, поэтому объемы поставок зерна на элеватор были значительно выше.

Полная сохранность хлебных ресурсов во многом зависит от состояния зерна. На предприятие поступают партии зерна разнообразных культур с показателями качества, удовлетворяющим требованиям государственных стандартов на заготавливаемое зерно или с отклонениями от них в пределах или выше ограничительных кондиций. Размещение партий в хранилищах, методы послеуборочной обработки, режимы и способы их хранения, целевое использование зависят от качества поступивших партий зерна (сортовых особенностей, условий развития растения и формирования зерна, условий уборки урожая).

Таким образом, потери количества и качества зерна могут быть значительными при небрежном обращении с зерном вследствие усиления физиологических и микробиологических процессов. Снижение качества зерна до поступления в государственную систему хранения обуславливает появление некондиционного зерна, требующего срочной обработки (очистки, сушки, обеззараживания). В случаях разрешения на приемку зерна эти партии размещают отдельно от кондиционного зерна, обеспечивают незамедлительную обработку, тщательный контроль и уход при хранении. Стойкость зерна при хранении, его качество и возможность использования по назначению в значительной степени зависят от технических условий, в которых зерно находилось до момента его сдачи на хлебоприемное предприятие. Принимая зерно от хлебосдатчиков, работники предприятия

должны уметь точно определить качество зерна, выявить особенность каждой партии, наметить и осуществить наиболее эффективные методы послеуборочной обработки и режимы хранения. Необходимо отметить, что правильная организация работы по приемке зерна от хлебосдатчиков определяет успешное решение многих задач, стоящих перед хлебоприемными предприятиями [1]. Короткие сроки заготовок, поступление на предприятия одновременно большого количества зерна с разной влажностью от сырого до влажного, часто приводят к тому, что в результате ограниченной производительности зерносушильной мощности принцип поточной обработки зерна от приема до его размещения на хранение нарушается, и часть сырого и влажного зерна приходится временно размещать в зернохранилище до сушки.

Места для временного хранения такого зерна должны быть оборудованы специальными установками активного вентилирования, для сохранения качества сырого и влажного зерна, ожидающего сушки. Под активным вентилированием понимается обработка зерновой массы продуванием через нее при помощи специальных установок организованного потока атмосферного (иногда подогретого) воздуха [2]. В некоторых случаях активное вентилирование зерна производят для ускорения процесса послеуборочного дозревания, выравнивания температуры и влажности зерновой массы, устранения запаха в зерне. Широко используют стационарные установки СВУ-1, СВУ-1М, СВУ-2, УСВУ-62, напольно-переносные установки конструкции ВНИИЗ, ГИПЗП-48, ГИПЗП-55, телескопические вентиляционные установки ТВУ-2, ПВУ-1А [3]. Помещения, оборудованные такими установками, имеют специальную силовую электропроводку для подключения вентиляторов, которые присоединяют к патрубкам, выведенным через стену наружу.

На ТОО «Макинский элеватор» широко используют аэрогравитационные транспортеры (аэрожелоба), предназначенные для механизированной выгрузки зерна из складов и для его активного вентилирования характеризуется простотой конструкции, возможность полной механизации выгрузки зерна без применения передвижных механизмов, сочетание в одном устройстве средства для транспортирования и вентилирования зерновой массы. Для полной механизации выгрузки промежутки между аэрожелобами часто делают в виде треугольных раскателей с углом наклона 30 градусов. Для ускорения продвижения зерна плоскости должны быть ровными и гладкими. Для уменьшения числа вентиляторов аэрожелоба подключают к общим коллекторам, которые устанавливают внутри и снаружи склада. Аэрожелоба можно применять и для активного вентилирования. Установка работает следующим образом. Открывают все фиксирующие задвижки в подводящих патрубках в обеих секциях аэрожелобов. После этого вентиляторами нагревают воздух под воздухом распределительную решетку аэрожелобов, через впускные щели он входит в вентилируемую насыпь зерна. При этом фиксирующие задвижки на выходе должны быть закрыты.

Рациональные режимы сушки зерна должны обеспечивать высокое качество зерна после сушки и наиболее высокие технико-экономические показатели работы сушильных установок. Важное значение имеет подготовка зерна к сушке, заключающаяся в очистке его от примесей. Удаление примесей способствует более равномерной сушке зерновой массы, а также предотвращает загорание быстро высушиваемой половины. В этом плане большие преимущества имеют рециркуляционные установки [4].

Различные требования предъявляемые к продовольственному и семенному зерну, обуславливают и различные параметры режима сушки. В настоящее время сушка характеризуется двумя параметрами: максимально допустимой температурой нагрева зерна и температурой сушильного агента. В таблице 1 приведены рекомендуемые инструкцией параметры режима сушки продовольственного и фуражного зерна в установках шахтного типа, в таблице 2 показатели дифференцированных режимов сушки пшеницы с клейковиной различного качества.

Таблица 1 - Режим сушки продовольственного и фуражного зерна в шахтных сушилках

Культура	Начальная влажность зерна, %	Предел температуры нагрева зерна и сушильной камеры	Предельная температура газовой смеси		
			Работающих при одноступенчатом режиме	Работающих при двухступенчатом режиме	
				1 ступень	2 ступень
Пшеница	До 20	50	140	120	150
	Свыше 20	50	120	110	140
	Независимо от начальн. влажности	60	160	130	160

Таблица 2 – Режим сушки пшеницы

Характеристика клейковины	Удельная растяж.	Начальная влажность	Режимы сушки		
			Наименование	t газовой смеси	maxt
Крепкая	До 0,4	До 20	1ступенчатый	120	45
			2ступенчатый	110-130	
		Выше 20	1ступенчатый	100	45
			2ступенчатый	90-100	
Нормальная	Выше 0,4 до 1	До 20	1ступенчатый	140	45
			2ступенчатый	130-150	
		Выше 20	1ступенчатый	120	45
			2ступенчатый	110-130	
Слабая	Выше 1,0	До 20	1ступенчатый	150	45
			2ступенчатый	140-160	
		Выше 20	1ступенчатый	130	45
			2ступенчатый	120-140	

Установленные на ТОО« Макинский элеватор» режимы реализуют в широко внедряемых установках рециркуляционного типа, в которых на основе учета свойств зерна как объекта сушки используются кратковременный нагрев зерна, контактный массообмен, промежуточное охлаждение продукта [5]. Создание высокопроизводительных установок (50-100 т/ч) и применение новых способов сушки необходимо сочетать с автоматизацией контроля и регулирования процесса при обеспечении приемки и сушки зерна. Для продления сроков работы и лучшего использования зерносушильного оборудования целесообразно применять различные методы предварительного сохранения сырого зерна – активное вентилирование, аэрожелоба, перемещение зерна в потоке, охлаждение зерна.

Литература:

1. Пронин А.Ф., Кудрявцев Н.Е., Киселев А.Н. Организация и технология возделывания и уборки сельскохозяйственных культур. 1968г.
2. Казаков Е.Д., Карпенко Г.П. Биохимия зерна и хлебопродуктов. - СПб: ГИОРД, 2005.512с.
3. Юкиш А.Е., Хувес Э.С. Справочник работника элеваторной промышленности. - М.: Колос, 1983. 304с.
4. Гафнер Л.А., Бутковский В.А., Родюкова А.М. Основы технологии приема, хранения и переработки зерна. - М.: Колос, 1979. 400с.
5. Гинзбург А.С. Технология сушки пищевых продуктов. - М.: Пищевая промышленность, 1976. 247с.

**Секция «ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА»
«АҚПАРАТТЫҚ ЖҮЙЕЛЕР ЖӘНЕ ЕСЕПТЕУ ТЕХНИКАСЫ» секциясы**

ІТ САЛАСЫНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАР

Анешев Е.А.

Ғылыми жетекші: Мурадилова Г.С., академ.доценті, Халықаралық Ақпараттандыру
Академиясының корреспондент-мүшесі

III. Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.
aneshev_1996@bk.ru

Қазіргі кезде қандай ІТ-жаңалықтарына назар аудару керек деген сұрақ жиі туындап отырады. Жыл сайын Future Today Institute экономика саласын қозғайтын ІТ-жаңалықтар туралы есеп қорытындысын жариялайды. 2017 жылы болжамда айтылған жаңалық саны өткен жылға қарағанда екі есе дерлік өсті. Технологиялар қарқынды дамып келеді және де бастаған бизнес қазіргі уақытқа сай дамытуды қаласаныз, ІТ - жаңалықтарына көңіл бөлу керек.

ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЕКТ. АҚШ – ғы Стэнфорд университетінің ғалымдары 2030 жылға дейін барлық АҚШ қалалары халықтың қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін жасанды интелект технологиясын пайдаланатын болады. Олардың пікірінше, жасанды интелект қылмысты болдырмауға және түрлі сот талқылауларында көмекші ретінде қатысуға мүмкіндік алады. Жасанды интелект шешімдері көптегін ІТ жаңалықтар негізінде болды. Мысалы “ақылды дом”, “сөйлеу, түр және эмоция көрсету функциясы”. Жасанды интелект элементтері – машиналық және терең оқыту қазір роботтехникасында қарқынды қолданылып келеді. “Ал көп ұзамай жасанды интелект көптеген заманауи ІТ жаңалықтардың айырылмас бөлігі болады”, - деп Future Today Institute болжайды.

ОНЛАЙН САТЫП АЛУШЫҒА ЕРЕКШЕ ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ. Жасанды интелект тұжырымдамасында жаңалықтар саласы – нақты уақыт шеңберіндегі оқыту мүмкіндігі. Бұл технологияны интернет-дүкен қолдану арқылы, интернет қолданысында жүргізілген әрекеттер бойынша, әр пайдаланушы үшін өнімдерді шығара алады. Қолданушылар төлемдері туралы мәліметтер ағынын қолданып, технологиялар арқылы нақты уақытта сайт моделін түзетуге болады.

КӨЛІК САЛАСЫНДАҒЫ ИННОВАЦИОНДЫҚ ЖАҢАЛЫҚТАР. TESLA электркөлік компаниясы ұшқышсыз көліктерді дамыту уақытында, AMAZON компаниясы осы жылдың наурыз айында дрон арқылы қоғамдық орындарға тауарды жеткізуді сәтті жүзеге асырды. Осыған байланысты, инновациондық технологиялар көліктерге және тасымалдарға көзқарастарын жақсы жаққа өзгертетінін кәміл сенемін.

ЛОГИСТИКА АВТОМАТТАНДЫРУ. ARC Advisory Group пікірінше, жүктерді жеткізу автоматтандыру - қазіргі кезде өзекті мәселе болып отыр. Осы компанияның директорларының бірі Стив Бенкер айтуынша, бөлшек сауда 9 дан 30 % - ға өскенде компаниялар алдында мынадай сұрақ туындайды: жүк тасымалдау аясында мүмкіндігі қаншалықты жоғары болады.

Веб-TMS – көлік басқару жүйесі және SCM – жеткізу тізбегін басқару жүйесіне сұраныс келекшекте арта түседі.

МОБИЛЬДІК ЖАҢАЛЫҚТАР ШЕШІМІ. Жоғары айтылған, Garther сарапшылар болжамы бойынша, 2021 жылға қарай ірі кәсіпорындар мобильдік қосымшаларға қарағанда чатботтар жасауға көп ақша жұмсайды. Ал чатботтар саудасы 3,5 млрд Ақш долларын

құрайды. Чатботтардың өздері адами қасиеттерді сіңіп алады – біріншіден, қарым-қатынас жасайды, кейін адами сезімдерді түсініп, қайталауға үйренеді. Бізід “қосымшадан кейін” деп аталатын кезең күтіп тұр. Алдыңғы қатарға белгіленген мобильді бағдарламаға бірікпеген жасанды интелект технологиялары көмегімен жасалған виртуальді көмекшілер шығады. Сарапшылар пікірінше, бірнеше жылдардан кейін чатботтар барлық коммуникация салаларына енгізіледі.

INTERNET of X. 1990 жылы Джон Ромки әлемде бірінші болып интернет затын жасап, оны желіге қосты. Содан бері интернет арқылы басқарылатын құрылғылар саны өсе бастады. Бұл жағдай IoT деп аталатын Интернет затын жасауға серпеліс берді. Қазір әлемде интернет арқылы басқарылатын 9 млрд “ақылды” құрылғылар бар. Мобильді құрылғылар, өндірістік жабдықтар, “ақылды үй” элементтері және т.б. McKinsey мәліметтері бойынша смарт құрылғылар саны триллионға жетіп, дами береді. Garther сарапшылары кеңестері бойынша, IoT шешімдеріне көңіл бөлу керек. Құрылғылар саны дамуымен қатар WiFi баламасы болатын алыс радиусты LPWA – аз қуатты желілер дами бастады. Бұл желілер ірі қашықтықтар мен кедергілерді өтуге мүмкіндік береді. Смарт құрылғылары дамуымен қатар LPWA дамуымен интернет заттар дамуына серпіліс береді. Мысал ретінде Consumer Physics жана затын алуға болады. CP арқылы қосымшалар арқылы тамақты зерттеп май, калорий туралы мәлімет алуға болады.

ИНТЕРНЕТ БІЛІМ АЛУ. Жаңа технологиялар қарқынды дамып келеді. Оларды зерттеуге үлгеру үшін, барлық саладағы мамандарға өз білімдерін жаңартуға тура келеді. Заманауи өмір қарқынын ескеретін болсақ, онлайн білім алу қарқынын ұдайы түседі. Сонымен бірге, білім алу максимальді қолжетімді болады деп сенемін. Осыған байланысты білім алуға арналған мобильді қосымшаларды жасау мүмкіндігі дамиді.

BIG DATA. Қомақты мәліметтер зерттеуі ірі компанияларда белсенді қолданыла бастады. Ақпарат көлемі өскен сайын және жасанды интелект даму уақытында Big Data технологиясының қолданылу аясы кең дамиды. Ақпараттың ірі көлемдерін зерттеу мүмкіндігі барлық салада қолданылады. Бұл технология сатып алушы әрекеттері туралы көптеген мәліметтер мазмұнын өңдеуге мүмкіндік береді.

ПАЙДАЛАНУШЫЛЫҚ ТӘЖІРИБЕСІ. Пайдаланушылық тәжірибе бәсекелестер арасында компанияны ерекшелеп көрсетуге көмектеседі. Қолданушы тәжірибесі негізінде құрылған ой жаңа технологиялармен қатар дами береді. Дәстүрлі интерфейстер дауыс не болмаса “ми-компьютер” деп аталатын нейрондық интерфейстерге өзгереді. Сонымен бірге робототехника жүйесінде қолданылады. Пайдаланушылық тәжірибенің сапалық мақсаты өзгеріссіз – технологиялық жаңалықтарды адамға барынша ыңғайлы және түсінікті етіп жасау бірінші орында қалады.

Әдебиеттер:

1. Кушниренко А.Г., Леонов А.Г., Кузьменко М.А. Интернет деген не ? Білім беру саласында ақпараттық және коммуникациялық технологиялар .// Информатика және білім беру .1998. - № 5. -С. 98.
2. Щукин А.Н. Жаңа қарқынды білім беру әдісі // 2005. - № 2. - С. 83.
3. Глазов Б.И. Ловцов Д.А. Жаңа ақпараттық технологиялар үшін компьютерлік әдебиет негізі // Педагогика. 1995. - № 6. - С.21.
4. Ф.Б.Бөрібекова, Н.Ж.Жанатбекова Қазіргі заманғы заманауи технологиялар: Оқулық – Алматы 2014.

ИНТЕРНЕТ ЖЕЛСІНДЕГІ АНОНИМДІЛІК

Жақсыбай А.А.

Ғылыми жетекші: Сагинбаева К.К., аға оқытушы, Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қаласы.

Aika-20.12@mail.ru

Жеке деректердің құпиялылығын қамтамасыз ету және сіздің жеке өміріңізді интернетте (әлеуметтік желілерде, сөйлесулерде) бақылаудың әлсіреуін қамтамасыз ету үшін компьютеріңізді желіде сәйкестендіруге қарсы тұру туралы ойлауыңыз керек. Әрине, анонимдік дәрежесі - әрбір адамның жеке таңдауы. Жеке өмірдің қол сұғылмауы мен әрбір адамның психологиялық ыңғайсыздығына қол сұғу, қоғамдағы кернеудің артуына әкеледі. Мысалы, бизнесмендер мен саясаткерлер үшін саяси, азаматтық және қоғамдық істерді жүргізудегі құпиялылық бірінші кезекте.

Қызығушылық танытқан тұлғалардың тапсырмасын қиындату үшін қарапайымнан бастауға болады:

1. Қосымша шоттар жасау (бірнеше электрондық пошта мекен-жайы, қосымша шот) және олар бойынша қажетті қызметтер мен әлеуметтік желілерді тіркеу;
2. Ешқашан жеке профілімен араласпаңыз;
3. Мүмкіндігінше, сіз тұратын елді іздеу машиналары мен қызметтерін пайдаланбаңыз;
4. Интернет желісіне қолжетімділік нүктелерін мезгіл-мезгіл өзгерту (кафелер, парктер, компьютерлік клубтар).

Мұндай қарапайым әрекеттер желі мен нақты IP-адресі жасыруға көмектеседі және қысқа уақыт ішінде зиянкестерді шатастырады.

Ғаламдық желілерді пайдаланған кезде анонимдік мәселесі талқыланды. Интернет желісінің құпиялылығы шартты болып табылады. Бірақ адамдар туралы ақпараттарды жинап, гуманистік көзқарастардан алыс адамдар да бар. Сондықтан, сіздің жеке өміріңізді басқа адамдардың көздерінен қалай қорғау керектігін ойлау керек. Бұл шаралардың бірі желідегі сәйкестендіруге қарсы тұру, яғни жасырындықты қамтамасыз ету. Анонимділік (грек тілінен «аты-жөні жоқ») ғаламторда өте кең таралуды алған ежелгі құбылыс. Анонимді екі түрге бөлуге болады: Әлеуметтік анонимдік - пайдаланушының жеке деректерін жасырып немесе бұрмалау; Техникалық анонимдік - бұл жеке деректерді жасыру үшін техникалық құралдар мен қосымшаларды пайдалану. Ең жиі қолданылатын анонимдік - бұл репрессивтік саяси режимі бар елдегі адамдар, өздерінің жеке ақпараттарын, алаяқтарды, педофилдерді, заңсыз тауарларды сатушылардан қорқатын адамдар. Желіде толығымен анонимді болып табыла ма? Жауап жоқ! Әрбір компьютерде өзінің IP мекенжайы және пайдаланушының табылуы мүмкін құрылғының MAC мекенжайы бар. Бағдарлаалық жасақтаманың сақтық шаралары әрине, желіде жасырындықты сақтауға арналған арнайы бағдарламалар мен қызметтер бар:

VPN (Виртуальды жеке желі [ағылш.](#) Virtual Private Network) — жалпы қолданыста бар желі базасында құрылатын корпоративті [желі](#) (PSIN, ISDN) және негізгі желіге ұқсас қызмет түрлерін ([қонырауды қайта адрестеу](#), [мәтіндік пошта](#)) көрсетеді. VPN-нің негізгі ерекшеліктері: мәліметтерді жоғары деңгейде қорғау және қысқартылған нөмір терудің көмегі арқылы оперативті қосылуды қамтамасыз ететін өзіндік нөмірлеу жобасы. Виртуалды жеке желі (VPN) - бірінші кезекте Интернет секілді желілерді қоғамдық коммуникациялық құрылымдарды алыс қашықтықта (әсіресе жеке географиялық құрылымдарды) байланыстыратын жеке желі. Бұл желілер мәліметті шифрлеу сияқты тунельдік протоколдар және қауіпсіздік шаралары арқылы жеке желілердің қауіпсіздігін қамтамасыз етеді. Мәселен, VPN бас кеңселердің бөлімшелерін желіге қосылу қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін де қолданылуы мүмкін. Сондай-ақ VPN әртекті бірақ бір типті, мысалы IPv6 желісін IPv4 желісі арқылы, байланыстыруы мүмкін. Жалпы VPN-дердің екі түрі бар: қашықтан басқарылатын VPN және сайт VPN. Қашықтан басқарылатын VPN жеке қолданушыларға қашықтан

басқарылатын желіге қосылуға мүмкіндік береді, мысалы өзінің компаниясының интражелісіне қосылу роумингі. Сайт - VPN бірнеше қолданушының байланысуын қарастырады, мәселен, филиалдардың компания желісіне қосылуы. Виртуалды желілер әрине шығындарды азайтады, себебі қауіпсіздікті күшейте отырып, қолданыстағы құрылымдарды пайдалана отырып, жалға алынатын желілерге деген сұранысты азайтады. Ереже бойынша, VPN желідегі бөтен тұлғалар арасында жеке мәліметтердің жайылып кетпеуін қадағалау мақсатымен, қашықтан қолданушылардан тіркелу және шифрлеу әдістерін қолдануды талап етіледі. Виртуалды жеке желілердің көмегімен қолданушылар, файлдар, принтерлер, мәліметтер базасы және желі ішіндегі қауіпсіз веб-сайттар сияқты қашықтан басқарылатын ресурстарды пайдалану сияқты желілердің көптеген функцияларына қол жеткізе алады. VPN қашықтан қолданушылар орталық желіге нүкте-нүкте сілтеме арқылы тікелей байланысқандығына таңданыстарын жасырмайды.

TOR - бұл пайдаланушылардың жасырын болуын қамтамасыз ету үшін арнайы әзірленген маршрутизаторлардың жеке желісі. Осы технологияны пайдаланып, сайтқа өтініш және оған жауап клиентті есептеу мүмкін еместігі туралы прокси-серверлер тізбегі арқылы соншалықты қиын және күрделі. Тор компаниясының артықшылықтары: барлық ережелерді сақтай отырып, клиенттің жоғары дәрежесі; Пайдаланудың қарапайымдылығы (Tor Browser Bundle жүктелді, іске қосылған және пайдаланылады). Қиындықтар: төмен жылдамдық; басқару серверлерінің қол жетімділігі. Браузерге арналған қондырмалар • Сондай-ақ, желідегі пайдаланушы деректерін қадағалауға қарсы тұруға және қарсы жарнамаға қарсы тұруға көмектесетін шолғыш қондырмаларын пайдалануға болады. Келесі қондырмаларды пайдалануыңызға болады: Ажырату, Adblock Plus, DoNotTrackMe немесе Ghostery.

Прокси серверлері. Бағдарламалар серфинг жасағанда және сұралған сайтқа сұранысыңыздың арасында виртуалды делдал ретінде әрекет етеді. сенім білдірілген адамдар пайдалана отырып, сіз белгілі бір елдің тұрғындарына қол жетімді емес тыйым сайттарында құпиялылық саясаты немесе ресурстарына қол жеткізе аласыз.

Ақпаратты рұқсатсыз кіруден қорғау үшін мамандандырылған бағдарламалық қамтамасыз ету, кіріктірілген құралдардан гөрі әдеттегідей жақсы сипаттамалар мен сипаттамаларға ие. Шифрлау мен криптографиялық жүйелерден басқа, басқа да сыртқы деректерді қорғау құралдары бар. Компьютерді басқа біреудің басып кіруінен қорғау үшін жүйе өте әртүрлі және келесі топтарға жатқызылуы мүмкін:

1. жалпы бағдарламалық қамтамасыз етумен қамтамасыз етілетін жеке қорғану құралдары;

2. компьютерлік жүйеде қорғау құралдары;

3. ақпарат сұратуы бойынша қорғау құралдары;

4. пассивті қорғау құралдары

Брандмауэр (сондай-ақ, брандмауэр немесе брандмауэрлер деп аталады). жергілікті және ғаламдық желілер арасындағы олардың желілік / көлік қабаты арқылы өтетін барлық трафикті тексеру және сүзуге тиіс арнайы сенім білдірілген адамдар, болып табылады.

Бұл мақалада желідегі құпиялылықты сақтаудың барлық тәсілдері сипатталған жоқ, себебі олардың көпшілігі бар. Бірақ тіпті жоғарыда аталған әдістер мен сақтық шаралары сіздің қасіретсіздеріңізге немесе қадағалау органдарына тапсырманы қиындатуы мүмкін.

Қорытындылай келе, қоғамда өмір сүретін адам ешқашан толық еркіндікке ие болмайтынын атап өткім келеді.

Пайдаланған әдебиеттер.

1. Қазақ тілі терминдерінің салалық ғылыми түсіндірме сөздігі: Информатика және компьютерлік техника / Жалпы редакциясын басқарған, түсіндірме сөздіктер топтамасын шығару жөніндегі ғылыми-баспа бағдарламасының ғылыми жетекшісі, педагогика ғылымдарының докторы, профессор, Қазақстан Республикасы Мемлекеттік сыйлығының лауреаты А. Қ. Құсайынов. – Алматы: «Мектеп» баспасы» ЖАҚ, 2002 жыл. – 456 бет. ISBN 5-7667-8284-5

2. <http://www.starlink.ru/articles/anonimnost-v-internete/>
3. [Жоғарығакөтерілініз†](#) Саяситүсіндірмесөздік. – Алматы, 2007. ISBN 9965-32-491-3
4. <https://kk.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82>
5. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C_%D0%B2_%D0%98%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82%D0%B5

ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІЛЕРДЕГІ АҚПАРАТТЫҚ АГРЕССИЯ

Казбекова К.Е.

Ғылыми жетекші: Сагинбаева К.К., аға оқытушы, Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау
мемлекеттік университеті, Көкшетау қаласы
kuma_9898@mail.ru

Аннотация. Ақпараттық қоғамның пайда болуы, жаһандану үдерістері, бұқаралық ақпарат құралдарының (БАҚ) таралуы, БАҚ шуының жағдайлары ақпараттық агрессия феноменін дамытуға серпін береді. Бүгінгі күні бұл құбылыстар әлеуметтік желілердің пайдаланушылары үшін біздің өміріміздегі маңызды рөлдердің бірін ойнайды. Осы мақалада талқыланған мәселелердің өзектілігі қоғамның психологиялық қауіпсіздігін қамтамасыз етудегі ақпараттың жетекші рөлімен негізделеді. Ақпараттық агрессияның әртүрлі аспектілері ресейлік және шетелдік ғалымдардың тығыз зерттеулері болып табылады. Мақалада ақпараттық агрессия проблемаларын қарастырады, мақсаттарды, аудиторияны, ақпараттық агрессияның нысандары мен әдістерін анықтайды.

Түйінді сөздер: ақпараттық қауіпсіздік, ақпараттық агрессия, әлеуметтік желілер, ақпараттық соғыс.

«Ақпараттық агрессия» термині адамзат «ақпараттық қоғам» кезеңіне кірген кезде ғана белсенді түрде қолданылды. Соңғы жылдары интернет, әлеуметтік желілер сияқты ресурстардың пайда болуы олардың қолданушыларының арасында ақпараттық агрессия жиі құбылыс болды, бұл тек виртуалды ғана емес, сондай-ақ нақты әлемде де теріс салдарға алып келеді. Оның салдары бүкіл адамзатқа да, қоғамға да әсер етуі мүмкін. Тақырыптың өзектілігі қоғамның психологиялық қауіпсіздігін қамтамасыз етудегі ақпараттың жетекші рөлімен қамтамасыз етіледі. Бұқаралық ақпарат құралдары әлеуметтік жүйенің дамуына жәрдемдесуге, әртүрлі қатынастарды реттеуге, елдің әлемдік қоғамдастықтағы беделді имиджін қалыптастыруға, өзінің әлеуметтік және саяси шындықтары туралы шынайы ақпаратты өз бетінше және шетелдік аудиторияларға жеткізуге бағытталған. Агрессия - бұл шабуыл объектілеріне зиян келтіретін, олардың жағымсыз әсерлеріне, кернеу, қорқыныш тудыратын қоғамдағы адамдардың өмір сүру нормалары мен ережелеріне қайшы келетін қасақана, бұзушы мінез-құлық. Өз кезегінде, әлеуметтік желілер - бұл өте танымал құбылыс. Олардың адамға әсер етуі өте ерте жастан басталады және өмір бойы жалғасады. Әлеуметтік желі - бұл әлеуметтік платформалар арқылы көрсетілетін әлеуметтік қарым-қатынастарды құруға, көрсетуге және ұйымдастыруға арналған платформа, on-line қызмет немесе веб-сайт. Әлеуметтік желінің ерекшеліктері: дербес деректерді және өзіңіз туралы басқа мәліметтерді жиі көрсету қажет болатын жеке профильдерді жасау; ақпарат алмасу үшін мүмкіндіктердің толық ауқымын қамтамасыз ету; кейбір қатынастар бар басқа пайдаланушылардың тізімін көрсету мүмкіндігі. Әлеуметтік желілер - көптеген мүмкіндіктерді беретін үлкен технологиялық жетістік. Бірақ бұл мүмкіндіктермен бірге қиындық туады. Әлеуметтік желілерді ақылсыз пайдаланудың салдары мыналардан тұрады: концентрацияның ұзақтығын азайту, ақпаратқа тәуелділік, шаршау, стресс, иеліктен шығару және ақыл-ой жоғалту.

«Әлемде ақпарат соғысы жүріп жатыр», – деп айтуға біздің толық мүмкіндігіміз бар. Ақпараттық қауіпсіздіктің тек саяси, әскери, экономикалық, ұйымдастыру-техникалық аспектілері ғана емес, сонымен бірге рухани салада, әсіресе, жастар тәрбиесіне қатысты шаралар да назардан тыс қалмауы керек. Қауіпсіздікті қамтамасыз етуде мемлекеттің ықпалы анықтаушы болып табылады. Бұған заңдық негіз де бар: «Қазақстан Республикасы өзінің ұлттық қауіпсіздігін өз қолында бар барлық құралдар мен әдістер, оның ішінде біржақты немесе халықаралық шарттарға сәйкес қолданылатын экономикалық, саяси, әскери, құқықтық, арнаулы (барлау, қарсы барлау) құралдар мен әдістер арқылы қамтамасыз етеді». **Бұқаралық ақпарат құралдарының көмегімен жүргізілетін ақпараттық соғыс негізінде психологиялық соғыс жатыр. Бұл тұжырымдамада бір мемлекеттің арнайы органдарының қызметі мазмұны, олардың саяси және таза мақсаттарына жету үшін азаматтық тұрғындарға және (немесе) басқа мемлекеттің әскери қызметшілеріне психологиялық әсерін тигізетіні туралы түсінік қалыптасқан. Жоғарыда атап өткенімдей, бұл ұғымның астарында көптеген жасырын мотивтер жатыр. Соның қатарында әлеуметтік желілер арқылы ақпараттық ағынның адамның психологиялық сана-сезіміне үлкен әсерін тигізетінін түсінгеніміз абзал.**

Әлеуметтік желілердегі ақпарат агрессиясының ең танымал түрлері бүгінде:

1. Жалын (флейм) - Интернет-форумдар мен сөйлесулердегі жеке хабарлар мен хабарлармен алмасу, көбінесе жанжалды одан әрі итермелеуге бағытталған.

2. Троллинг - қатысушының ашулануы, қақтығыстың жасырын немесе айқын қорқыту, кемсітушілік, басқа қатысушыны қорлау, сайт ережелерін бұзуы, желілік өзара қарым-қатынас этикасы арқылы ашуы.

3. Спам-жарнама немесе оларды алуға ниет білдірген адамдарға басқа да хабарламалар.

4. Флуд - қажетсіз ақпаратты қайталап қайталау, ақпараттың бір түрін, рәміздерді, әріптерді орналастыру. Бұл тізімді шексіз жалғастыра беруге болады. Өкінішке орай, әлеуметтік желілердегі ақпараттық агрессия Интернет кеңістігінің үлкен көлемін дамытады, дамытады және басып өтеді.

Әлеуметтік желілерде интернетте өмір мен жұмыс істеуді жеңілдететін бірқатар пайдалы функциялар бар. Бұл Интернетті дамытуда үлкен технологиялық және мәдени серпіліс. Бірақ, көптеген серпінді технологиялармен қатар, әлеуметтік платформалармен жұмыс істеуде сақ болыңыз, сондықтан зиян келтірмес үшін - әлеуметтік желілерде өткізілген уақытты шектеу керек. Бос уақытыңыз әлеуметтік желілерге қарағанда неғұрлым құнды және қажетті нәрсеге жұмсаған жөн: танымдық мақалалар оқып, өзін-өзі тәрбиелеу. Сіз тыңдап, көріп, оқитыңды таңдасаңыз ақпараттық агрессиядан аулақ болу яғни ақпараттың гигиенасы ережесін қолданғаныңыз болып табылады. Басқаша айтқанда, сіз келіп түсетін ақпараттың ағынын қалай басқаруға болатынын біліп, өзіңіздің таңдауыңызға сәйкес саналы және қолайлы етеді. Ойын-сауық пен қажетсіз пікір жазуды емес, көріп жатқаныңызды және тыңдауды таңдаңыз, сізді дамытатын нәрсені таңдап, кітаптарды оқып шығыңыз, гаджеттер мен қолданбаларды сирек пайдаланыңыз. Өзіңіздің таңдауыңыз бойынша реактивті емес, белсенді болыңыз. Негативті, жарнамалық қабылдауды болдырмаңыз. Сіз көп уақыт жұмсайсыз, қоғамнан және бұқаралық ақпарат құралдарынан оқшауланасыз. Бұл сіздің ақылыңыздың тазалығын сақтауға және стресспен күресуге көмектеседі. Сонымен, ақпараттық агрессия тұжырымдамасын қарастырдық, қажетсіз және деструктивті ақпараттың бақыланбайтын ағымы біздің психо-эмоционалдық жағдайға теріс әсер ететінін түсініп, стресс пен аурудың пайда болуына ықпал етеді.

Ал қазіргі таңда әлеуметтік желідегі агрессия деңгейі қандай? Адамдар бұл туралы не ойлайды? Мұны байқайды ма? Mail.RuGroup деректері бойынша ай сайын 65,9 миллион адам бүкіләлемдік ғаламтор желісіне барады, олардың 90% -ы әлеуметтік желілерге барады. Негізінен бұл «Мой мир», «ВКонтакте», «Одноклассники», «Twitter», «Facebook» секілді әлеуметтік желілер. Біздің қатысуымызбен сауалнама жүргізілді, респонденттер 18-30 жас аралығындағы адамдар болды. Оның шамамен 90% әлеуметтік желілердің белсенді

қолданушылары болып табылды. Олардың 25% -ы «ВКонтакте», «Facebook», «Твиттер», «Одноклассники» секілді әлеуметтік желілерде тіркелген. Зерттеу нәтижелері көрсеткендей, респонденттердің 31% -ы әлеуметтік желілерді қалдырмайды, олар әрдайым желіде, 70% -ы әлеуметтік парақшаларына күніне бірнеше рет кіреді. Респонденттердің айтуынша, ақпараттық агрессия жиі «ВКонтакте» сияқты әлеуметтік желіде, Facebook-те екінші орнында, содан кейін Twitter-де, Одноклассники , және соңғы орын – Мой мир. Оның көріністері әртүрлі, бірақ күмәнді көшбасшы - спам (40%), одан кейін троллинг (25%), флуд (18%) және флейм (шамамен 16%). Осыған орай тәуелсіздік алған уақыттан бері Қазақстанда ақпараттық саясат саласында мемлекеттік тұрғыдан біршама саяси шаралар атқарылған. Әсіресе, ТМД елдерінің арасында Қазақстан мемлекеттік ақпараттық саясатты қалыптастырып, дамудың алдыңғы қатарда деп есептеуге болады. Алайда, қоғамды ақпараттандыру процесі, басқа өндіріс салаларына қарағанда ақпараттық технологиялардың тез дамып отыруына байланысты, ақпараттық қауіпсіздіктің қай аспектісі болмасын, үнемі жетілдіруді талап етеді. Өз кезегінде кез-келген өндіріс, экономика саласының қазіргі таңда замануи ақпараттық техника мен технологияларсыз дамуы мүмкін болмай қалды. Тек, ақпараттық емес, сонымен бірге түгелге дерлік технологиялардың қазіргі таңдағы даму ерекшелігі олардың адам қызметінің барлық салаларына тез енуімен, мол себепті өзара тәуелділіктің, осал тұстардың кесірінен пайда болуы мүмкін техногендік қауіп-қатерлермен байланысты. Ақпараттық қауіпсіздік мәселесі қай дәуірде, қай қоғамдық құрылыста болмасын, өзекті болып қала бермек.

Сонымен, ақпараттық агрессия - постиндустриалдық қоғамның құбылысы, адамдарға өздерінің мұқтаждықтарын қанағаттандыру үшін қолданылатын, әр түрлі тақырыптағы дауларды тудыратын және қоғамды тыныштық пен тенгерім калпынан шығаратын қазіргі заманғы адамдардың манипуляциясы, олардың сезімін, сана-сезімін, пікірін білдіреді. Ақпараттық агрессия, қазіргі кез келген феномен сияқты, әлі де қарқынды дамып келеді, адамдарға әсер етудің жаңа формалары мен тәсілдері пайда болады. Әлеуметтік желілердегі ақпарат агрессиясының деңгейі күн сайын жоғарылайды. Адамдардың міндеті әлеуметтік желілерде сапалы және өнімді қарым-қатынасты қамтамасыз ету үшін бұзылмайтын моральдық деңгейді табу болып табылады. Әлеуметтік желілер қақтығыстарды жаңдандыруға емес керісінше адамдар арасындағы қарым-қатынасты сақтауға арналғанын түсінуіміз қажет.

Әдебиеттер:

1. Глотина, И.М. Информационные воздействия в социальных сетях как угроза экономической безопасности // Вестник Ижевского государственного технического университета имени М.Т. Калашникова. 3(63)/2014. С. 99-101.

2. Холопов, А.В. Человек и системная среда [Электрондық ресурстар] // Человек в условиях современной информационной агрессии. - Санкт-Петербург: [б.н.], 2013. – ноябрь 2014. Кіру режимі: <http://rutracker.org/forum/viewtopic.php?t=4226082>, тегін.

3. Трофимова Г.Н. , Особенности негативных тенденций в массовой коммуникации . Москва, 2013

4. Е.С. Ермакова, Информационная война как атрибут информационного общества: активизация медиафункции насилия над сознанием

Кіру режимі: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/--gn12-02/403>

5. Қазақстан Республикасының Ұлттық қауіпсіздігі туралы Қазақстан Республикасының 1998 жылғы 26 маусымдағы № 233 Заңы. 17- бап, 2-тармақ
Кіру режимі: //www. e. goy. Kz

ҚАЗІРГІ АҚПАРАТТЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАРДА PYTHON БАҒДАРЛАМАЛАУ ТІЛІН ҚОЛДАНУ

Муташев Е.Т.

Ғылыми жетекші: Есмағамбетова Г.К., техникалықғылымдар магистры
Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.
Eldos1608@gmail.com

Python - нысанға бағытталған тіл. Бағдарламалық модульдер мен деректер құрылымдары нысандар ретінде пайдаланылуы мүмкін, яғни, қасиеттері мен әдістері бар.

Python негізінен Python бағдарламаларын құрастыру үшін құралдар бар болса да, интерпретатор ретінде пайдаланылады.

Python интерпретаторы Python интерактивті қабығын пайдаланып, пәрмендер мен әрекеттерді орындауға мүмкіндік береді (төменде қараңыз).

Python-дағы кіші бағдарламалар функция ретінде ғана жасалады, бірақ бұл функциялар мәндерді қайтара алмайды, бірақ деректер құрылымдары ретінде бірнеше мәндерді қайтара алады.

Белгілі бір ережелерге сәйкес ұйымдастырылған функциялар модульдерге (функционалдық кітапханаларға) біріктіріледі. Қажет болған жағдайда модульдер (немесе модульдерден кейбір функциялар) пайдаланушы бағдарламаларына қосылады. Бұл тәсіл сізге компьютерлік жүйенің жадысын сақтауға және қажетсіз кодты қарызға алмауға мүмкіндік береді.

Модульдер бағдарламаның басында команда: `import module_name` арқылы қосылады

Бөлек функция - команда көмегімен:

`module_name` импорттау функциясынан 1 .. N функциясы

Python-та тағайындау «`=`» белгісімен белгіленеді, ал теңдік «`==`».

Python тапсырмалар мен салыстырудың «тізбектерін» береді, бірақ тапсырмалар мен салыстыруды шатастыруға болмайды. `A = b = c = 4` және `<b < 5` өрнектері рұқсат етіледі және `<b = 4` өрнегі жол берілмейді. Алайда, `<b == 4` өрнегі қолайлы. Python-да, типтің «оператордың жақшалары» жоқ ... соңы немесе `DO ... LOOP`. Оның орнына, қосылым мәлімдемесінде (тармақ, цикл, функция анықтамалары), шегіністер сызықтың басынан (бос орындар) пайдаланылады. Соңында, деректер құрылымының элементтерінде теріс сандар болуы мүмкін.

Сандар. Pythonдегі сандар әдеттегі бүтін сандар (`int` түрі), ұзын бүтін сандар (ұзын түрі), нақты (`float` типі) және кешен (олар қарастырылмайды және пайдаланылмайды) болуы мүмкін. Мектеп курсының барлық тапсырмалары үшін бүтін сандар мен нақты сандар ғана қолданылады.

Сандарды нақты сандардан бүтін санға немесе керісінше түрлендіру үшін, Python `int ()` және `float ()` функцияларын анықтайды. Мысалы, `int (12.6)` 12-ке жетеді, ал `float (12)` 12.0 (ондық нүкте нүкте) болып табылады. Сандармен негізгі операциялар төмендегі кестеде келтірілген.

Операция	Сипаттама
<code>x + y</code>	Қосу (<code>x</code> және <code>y</code> сомасы)

$x - y$	Алу (айырмашылық x және y)
$x * y$	Көбейту (өнімі x и y)
x / y	<p>x бөлу бойынша бөлу. Назар аударыңыз! Егер x және y бүтін сан болса, онда нәтиже әрдайым бүтін сан болып табылады! Нақты нәтиже алу үшін, сандардың кем дегенде біреуі нақты болуы керек.</p> <p>Мысал: $100/8 \rightarrow 12$, ал $100/8.0 \rightarrow 12.5$ болады.</p>
$x // y$	<p>Бүтін бөлу (нәтиже бүтін сан). Егер операциядағы екі сан нақты болса, бөлшек бөлігімен нөлге тең нақты сан беріледі.</p> <p>Мысал: $100//8 \rightarrow 12$</p> <p>$101.8//12.5 \rightarrow 8.0$</p> <p>салыстыру үшін</p> <p>$101.8/12.5 \rightarrow 8.1440000000000001$</p>
$x \% y$	<p>x бүтін санының қалған бөлігін бөлу y</p> <p>Мысал: $10\%4 \rightarrow 2$</p>
$x ** y$	<p>Дәреже (x y-тің дәрежесінде). Нақты нөмірлерге арналған жұмыстар.</p> <p>Мысалдар: $2 ** 3 \rightarrow 8$</p> <p>$2.3 ** (-3.5) \rightarrow 0.05419417057580235$</p>
$-x$	Нөмірдің белгісін өзгерту

Сонымен қатар, Python-да `abs()` функциясы сандармен жұмыс істеу үшін пайдаланылады (абсолюттік мән есептеу - модуль, `abs(-3) → 3`), `pow()` (дәрежеге шығару, `pow(2,3) → 8`), `divmod()` (бүтін бөлімнің және қалдықтың нәтижесін есептеу, `divmod(17,5) → (3,2)`) және `round()` (дөңгелектеу, дөңгелек ($100.0 / 6$) $\rightarrow 17.0$).

Бұл функциялар «кіріктірілген», яғни оларды пайдалану үшін қосымша модульдерді қосудың қажеті жоқ. Сандармен (математикалық) жұмыс істеу үшін барлық басқа функциялар, мысалы, квадрат түбірін, синусын есептеу және т.б. математикалық модульдің қосылуын талап етеді.

Логикалық мәндер. Python-да логикалық мәндер екі мәнмен ұсынылған - логикалық тұрақты және `True` (шынайы) және `False`(жалған).

Логикалық мәндер логикалық операциялар мен логикалық өрнектерді есептеу нәтижесінде алынған. Негізгі логикалық операциялар мен өрнектер төмендегі кестеде келтірілген.

Операция	Сипаттама
немесе өрнек	
>	Шарты «артық» (мысалы, $a > b$ артық екеннің тексереміз)
<	Шарты «кем»(мысалы, $a < b$ кем екеннің тексереміз)
==	Теңдік шарты ($b=a$ тең екенін тексереміз)
!=	Тең болмау шарты ($b \neq a$ тең есес екендігін растаймыз)
not x	Бас тарту (шарты x қанағаттандырылмаған)
x and y	Логикалық «ЖӘНЕ» (көбейту). x және y шарттары қанағаттандырылуы үшін, x және y шарттары бірге орындалуы кажет
x or y	Логикалық «НЕМЕСЕ» (қосымша). x және y шарттарының біреуі орындалуы қажет
x in A	Элементтің x элементін жиынтығында тексеру (структуре) A (см. «Структуры данных»).
$a < x < b$	Баламалы ($x > a$) және ($x < b$)

Деректер құрылымдары. Python тізбектер мен салыстырулар сияқты деректер құрылымдарын анықтайды. Сөздіктер сізге «негізгі мәнді» қалыптастыруды (мысалы, «Атаудың атауы») орнатуға мүмкіндік береді, осылайша олар ассоциативті массивтерді жасайды. Біздің курс барысында сөздіктер мен оларды қолдану туралы мәліметтер қаралмайды, ал басқа деректер құрылымдары ассоциативті массивтерді жасау үшін пайдаланылады.

Кездейсоқтар, өз кезегінде, өзгермелі және өзгермелі болып бөлінеді. Айнымалығы (дәйектілік ауытқуы) осы тізбектің элементтерін қосу немесе жою мүмкіндігін білдіреді (яғни дәйектегі элементтердің санын өзгертеді).

Python деректер құрылымдары үшін функциялар (операциялар) мен әдістер анықталған, олардың арасында түбегейлі айырмашылық жоқ, бірақ синтаксистік айырмашылық бар (жазу ережелерінде).

Python бағдарламалау құралдары. Python командалары мен операциялары енгізілгеннен кейін бірден орындалатын интерпретатор режимінде жұмыс істей алады. Питон пәрменін пәрмен жолына теру арқылы Python интерпретатор шақырылады. Төмендегі суретте интерпретатор сессиясында (интерактивті қабықша) жұмыс істеуге болады.

```
xterm
>>> lst1=[1,2,3,4]
>>> lst2=['tri','dva','raz']
>>> zip(lst1,lst2)
[(1, 'tri'), (2, 'dva'), (3, 'raz')]
>>> map(lambda x: x*2,lst1)
[2, 4, 6, 8]
>>> sum(lst1)
10
>>> sum(range(10))
45
>>> □
```

Бұл режимнен шығу үшін <CTRL> + <D> пернелер тіркесімін пайдаланыңыз. Интерактивті қабықшада командалар мен операциялар пернетақтадан интерпретатор белгісінен кейін енгізіледі >>>. Әр операцияның кірісі <ENTER> пернесін басу арқылы тоқтатылады, одан кейін Python бұл әрекетті орындайды және нәтиже немесе қате туралы хабарды шығарады. жоқ нәтижесі берілген жок, бірақ оны көру үшін кез келген айнымалы жұмыс тағайындау нәтижесінде кейін, сіз айнымалы аты мен теру пернесін басу <ENTER> қажет. Дегенмен, интерактивті қабықшада бағдарлама файлдарымен жұмыс істеу қолайсыз. Бұған қоса, бағдарламаның мәтінін оның орындалу нәтижелерімен бірге көруге болады. Мұндай функциялар (және көбінесе басқа) интеграцияланған даму орталарымен қамтамасыз етіледі (IDE - Integrated Development Environment). артықшылықтарының бірі IDE синтаксис бояғыш болып табылады - командалық жолдар, сандар және Dru-Озық бағдарламалар мен деректер элементтері түсті қаріппен немесе ерекшеленген. Python үшін қарапайым IDE IDLE деп аталады. Осылайша, редактор терезесіндегі бағдарламалардың мәтіндерін редакциялауға және орындауға оларды іске қосуға болады. орындау нәтижелері бір мезгілде терезе Python интерактивті қабықша (яғни, терезеде, сондай-ақ команданы орындауға болады) болып табылатын терезеде көрсетіледі.

Python - тұрақты және ортақ тіл. Ол көптеген жобаларда және әртүрлі қасиеттерде қолданылады: негізгі бағдарламалау тілі немесе кенейтімдерді және қосымшаларды біріктіруді жасау үшін. Python көптеген жобаларды жүзеге асырды және ол болашақ бағдарламаларға арналған прототиптерді жасау үшін белсенді қолданылады. Python көптеген ірі компанияларда қолданылады.

пакеттері атап numpy, SciPy Matplotlib және кеңінен таралған мамандандырылған коммерциялық пакеттері Matlab, IDL, және басқалар үшін алмастырушы ретінде ғылыми есептеулер үшін әмбебап орта ретінде пайдаланылатын отырып Python. Астропия кітапханасы - астрономиялық есептеулер үшін танымал құрал.

Мұндай Autodesk Майя, миксер, Houdini және Nuke ретінде үш өлшемді графика кәсіби бағдарламаларды, жылы, Python стандартты бағдарламалық қамтамасыз ету мүмкіндіктерін кенейту үшін пайдаланылады.

Қолданылған әдебиетер:

1. А.С.Есипов. Информатика. Учебник по базовому курсу общеобразовательных учебных заведений. Изд. 3-е. СПб: Наука и Техника, 2003.
2. Н.Д.Угринович. Информатика и информационные технологии. Учебник для 10-11 классов. М.: «Бином. Лаборатория знаний», 2005.
3. В.А.Молодцов, Н.Б.Рыжикова. Информатика: тесты, задания, лучшие ме-тодики. Ростов н/Д: Феникс, 2009.
4. Е.В.Андреева. Информатика. Основы алгоритмизации. Тетрадь с печатной основой. Саратов: «Лицей», 2000.
5. А.Я.Фридланд, Л.С.Ханамирова, И.А.Фридланд. Информатикаи компью-терные технологии. Основные термины. Толковый словарь. М. «Издательство Астрель», 2003.

ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ АҚПАРАТТЫ ҚОРҒАУДЫҢ КРИПТОГРАФИЯЛЫҚ ЖҮЙЕСІ

Рамазанова А.М.

Ғылыми жетекші: Ожибаева З.М. техника ғылымдарының магистрі, оқытушы
Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.

ainura.ramazanova@mail.ru

Бөтен адамдарға оқуға мүмкіндік бермейтіндей түрлендіру әдісімен ақпаратты қорғау проблемасы адамзатты бұрынғы заманнан толғандырды. Криптографияның тарихы адамзат тілінің тарихымен жасты. Сонымен қатар, ежелгі қауымдастықтарда онымен тек қана таңдаулылар иемденгендіктен алғашқы жазу криптографиялық жүйемен тең болған. Оған мысал ретінде Ежелгі Мысыр, Ежелгі Үндістанның қасиетті кітаптары бола алады. Жазу-сызудың кең таралуына байланысты криптография жеке ғылым ретінде қалыптаса бастады. Алғашқы криптожүйелер біздің эрамыздың басында кездеседі. Сондықтан Цезарь хат жазуда өзінің атымен аталған жүйелі шифрді пайдаланды. Криптографиялық жүйе бірінші және екінші дүниежүзілік соғыста қарқынды дами бастады. Соғыстан кейінгі уақыттан қазіргі күнге дейін есептеу құрылғыларының пайда болуы, криптографиялық әдістерді өңдеу мен жетілдіруді жеделдетті. Мәліметтерді қорғаудың криптографиялық әдістері автоматтандырылған жүйелерде ЭЕМ - дерде өңделетін немесе әртүрлі типтегі ЗУ- да сақталатын ақпаратты қорғау үшін пайдаланады. Криптографиялық түрлендіру рұқсат етілмеген алдын-алу тәсілі ретінде көпжылдық тарихқа ие. Қазіргі кезде көптеген шифрлар әдістері жетілдірілген және қолданудың теориялық және практикалық негіздері құрылған. Бұл әдістердің көбісі ақпаратты жабуда ойдағыдай пайдалануы мүмкін. Қандай себептен ақпараттық жүйелерде криптографиялық әдістерді пайдалану проблемасы қазіргі кезде аса маңызды болды. Бір жағынан, компьютерлік жүйелерді, соның ішінде үлкен көлемді мемлекеттік ақпараттарды, әскери, коммерциялық және жеке тұлғалардың рұқсат етілмеген мәліметтері жіберілетін интернет глобалді жүйесі пайдаланады. Екінші жағынан, жаңа қуатты компьютерлердің жүйелі және нейронды есептеу техникасының пайда болуы шешуге мүмкін емес деп саналған криптографиялық жүйеге сенімсіздігін арттырды. Ақпараттарды түрлендіру жолымен қорғау проблемасымен криптология айналысады (kryptos - құпиялы, logos - ғылым). Криптология 2 бағытқа бөлінеді - криптография және криптоанализ. Бұл бағыттардың мақсаты бір-біріне қарама-қайшы. Криптография ақпаратты түрлендірудің математикалық әдістерін іздеу және зерттеумен айналысады. Криптоанализ ортасы – ақпаратты кілтсіз шешу мүмкіндігін зерттейді. Қазіргі заманғы криптология 4 үлкен бөлімнен тұрады:

1. Симметриялы криптожүйелер
2. Ашық кілтті криптожүйелер
3. Электронды қолтаңба жүйелері
4. Кілттермен басқару

Криптографиялық әдістерді пайдаланудың негізгі бағыттары - ақпаратты байланыс салалары арқылы жіберу (мысалы, электронды почта), жіберілетін хабарламалардың шығынын растау, тасығыштағы шифрланған түрдегі ақпаратты сақтау (документтер, мәліметтер базасы). Сонымен, криптография ақпаратты оқу тек кілтін бергенде ғана мүмкін ететіндей түрлендіреді. Ақпаратты шифрлау және қайта шифрлау кезінде қандай-да бір алфавит негізінде құрылған текстер қарастырылады. Бұл терминдер мынандай мағына береді. Алфавит - ақпараттарды кодтауда пайдаланылатын белгілердің соңғы жиыны. Мәтін - алфавит элементтерінің реттелген жиыны. Қазіргі заманғы ақпараттық жүйелерде пайдаланылатын алфавиттердің мысалы ретінде келесілерді келтіруге болады:

- орыс алфавитінің 32 әрпі мен бос орын (пробел);
- ASCII және KOU-8 стандартты кодына кіретін символдар;
- Бинарлық алфавит;

- Сегіз ретті немесе он алты ретті алфавит.

Шифрлау-түрлендіру процесі: бастапқы мәтін шифрланған мәтінмен ауыстырылады. Қайта шифрлау - шифрлауға кері процесс. Кілт арқылы шифрланған мәтін бастапқы мәтінге өзгертіледі.

Файлдарды шифрлау

Бір қарағанда файлдар шифрлауды хабарламаларды шифрлауға ұқсатуға болады. Мұнда жіберуші де қабылдап алушы да бір адам, ал жіберу ортасы болып мәліметтерді сақтаудың компьютерлік құрылғысы табылады. Бірақ мұның бәрі өте күрделі жүйе. Криптография үлкен құпияны кішкентай құпияға айналдыруға көмектеседі. Күрделі құрылымды файлды жаттап жүрудің орнына, оны шифрлап, кілт жадысына сақтауға болады. Хабарламаларға қарағанда шифрланған файлдар көптеген жылдар бойы сақталып жата алады. Ол үшін кілтті ұмытпай, құпияда ұстау керек. Ең тиімдісі, әрбір файлға жеке кілттер шифрлап, содан кейін барлық кілттерді кілттер ұстасы көмегімен бірге орналастыруға болады. Мұндай криптожүйенің тұрақтылығы, басқа барлық файлдарға бір кілт пайдалануға қарағанда жоғары. Барлық бар криптографиялық әдістерді мынандай түрлендіру кластарына бөлуге болады:

Симметриялы криптожүйелердің түрлендіру кластары. Көп алфавитті ауыстыру-бастапқы мәтіннің символдарын басқа күрделі ережеге сай түрлендірудің қарапайым түрі. Жоғарғы крипто тұрақтылыққа ие болу үшін күрделі кілттерді пайдалану керек.

Орын ауыстыру - криптографиялық түрлендірудің аса күрделі емес әдісі. Әдетте, басқа әдістермен бірігіп пайдаланылады.

Гаммерлеу - бұл әдіс кілт негізінде генерацияланған алғашқы мәтінге бірқатар жалған кездейсоқ тізбек қоюмен пайдаланылады.

Шифрлар блогы - шифрланатын мәтіннің блогына пайдаланылатын түрлендірудің негізгі әдістерінің жүйелілігін көрсетеді. Шифрлар блогы «таза» блогының түрлендіруге немесе жоғары крипто тұрақтылыққы сәйкес басқа да кластарға қарағанда, тәжірибеде жиі кездеседі. Россиялық және американдық шифрлау стандарты тек осы кластарға негізделген.

Кілт-мәтіндерді шифрлауға және қайта шифрлауға қажетті ақпарат.

Криптографиялық жүйе түрлендірілген ашық мәтін Т отбасын ұсынады. Бұл отбасының мүшелері индекстеледі және символымен белгіленеді, К параметрі кілт болып табылады. К кілттерінің кеңістігі- бұл кілттің мүмкін болатын мағыналарының жиынтығы. Әдетте кілт алфавит әріптерінің жүйеленген тізбегінен тұрады. Криптожүйелер симметриялы және ашық кілтті болып бөлінеді.

Симметриялы криптожүйелерде шифрлағанда да, қайта шифрлағанда да бір ғана кілт пайдаланылады.

Ашық кілтті жүйелерде 2 кілт пайдаланылады: бір-бірімен математикалық байланыстағы ашық және жабық кілт.

Ақпарат барлық қалаған адамға мүмкіндік беретін ашық кілт көмегімен шифрланады, ал қайта шифрлау хабарды алу шыға ғана белгілі жабық кілт арқылы жүзеге асады. «Кілттерді тарату» және «кілттерді басқару» терминдері пайдаланушылардың арасындағы ақпараттарды өңдеу жүйесіндегі процестерге жатады.

Криптографиялық тұрақтылық - кілтті білмеген жағдайда тұрақтылығын анықтайтын шифрлар сипаты. Криптографиялық тұрақтылықтың бірнеше көрсеткіші бар: ықтимал кілттер саны - криптоанализға қажетті орташа уақыт Мәліметтерді криптографиялық жабу процесі программалық түрде де, ақпаратты түрде де іске асырылады. Ақпаратты өткізу ақша жағынан көп қаржыны талап етеді, бірақ оның да артықшылықтары бар: жоғарғы өнімділік, қарапайымдылық, қорғаныстылық және т.б. Программалық өткізу аса қолайлы, сондықтан пайдалануда өте икемді. Қазіргі заманғы ақпаратты қорғаудың криптографиялық жүйесі келесі талаптарға сәйкес қалыптастырылады:

- шифрланған мәтін қолға түскенде тек қана кілт арқылы оқылуы керек;
- шифрлануда қолданылатын кілттің операциялық саны шифрланған хабарламаның көрінісі мен өған сәйкес ашық мәтінге қажетті кілттердің жалпы санынан кем болмауы керек;

- қайта шифрлауға қажетті ақпараттың операция саны барлық кілттерді іріктеуде қатал төменгі бағаға ие болуы керек және қазіргі заманғы компьютерлер мүмкіндігінен асып түсуі керек;
- шифрлау алгоритмін білу қорғау тиімділігіне әсер етпеуі керек;
- кілтті азғантай өзгерту шифрланған хабарлама түрін бірдей кілт пайдаланғанда да маңызды өзгертуге әкелмеуі керек;
- шифрлау алгоритмінің құрама элементтері өзгермейтіндей болуы керек;
- кілттер арасында шифрлау кезінде жүйелі түрде пайдаланылтын қарапайым және оңай тәуелділік болмауы керек;
- шифрланған мәтін ұзындығы берілген мәтін ұзындығынан аспауы керек;
- алгоритм программалық та, сонымен қатар ақпараттық та өткізуге мүмкіндік беруі қажет және кілт ұзындығының өзгеруі шифрлау алгоритмінің сапасына әсерін тигізбеуі керек.

Тізбектің қауіпсіздігі ең әлсіз буыннан құралады: ол тұрақты болған сайын сенімді болады. Жаксы тұрғызылған криптожүйеде алгоритм де, протокол да, кілт және қалған барлығы өте күрделі тексерістен өтуі қажет. Егер криптографиялық алгоритм тұрақты болмаса, онда кез - келген криптоаналитик бұл қателікті біліп қояды. Егер генераторды күшейткенде компьютер жадының ұяшықтары қорғалмаған болса, онда мұндай қауіпсіздік ешкімге керек болмайды.

Сонымен қатар, тәжірибе жүзінде ақпараттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету тек қана криптоаналитикке байланысты болмайды.

Вижинердің шифрлау жүйесі.

$$K = (k_0, k_1, k_2, \dots, k_{n-1})$$

Пайдаланушы кілті деп аталатын кілт тізбегінің соңынан бастайық және тізбекті қайталап, жүйелілікті шексіздікке дейін созамыз. Осы жолмен жұмысшы кілтті аламыз $K = (k_0, k_1, \dots, k_{n-1}), k_j = k(j \bmod r), 0 \leq j < \infty$

Мысалы, егер $r = \infty$ болса және пайдаланушы кілті 15 8 2 10 11 4 18-ге тең болса, онда жұмысшы кілт периодты түрде қайталанып отырады:

15 8 2 10 11 4 18 15 8 2 10 11 4 18.....

Гаммерлеу.

Гаммерлеу кең қолдануға ие болған криптографиялық түрлендірудің бірі болып саналады. Гаммерлеу мен Вижинер шифрдағы шексіз кілттер арасындағы шекара шартты емес. Гаммерлеу арқылы шифрлау принципі шифр гаммаларын генерациялауда қорытындылады. Мәліметтерді қайта шифрлау процесі кілт белгілі блоғанда шифр гаммасын қайта генерациялау кезінде жүзеге асады. Егер шифр гаммасы қайталанатын бетті тізбектен тұратын болса, онда шифрланған мәтінді ашуға қиын болады. Негізінде, шифр гаммасы әрбір сөз шифрына өзгеру керек. Бұл жағдайда крипто тұрақтылық кілттің көлемімен анықталады. Егер қаскүнемге бастапқы мәтіннің фрагменті және шифрграмма белгілі болса, онда гаммерлеу әдісі әлсіз болады.

Әдебиеттер:

1. В.Столлингс. Криптография и защита сетей. Принципы и практика. М.: Вильямс, 2001. - 698 с.
2. Нечаев В.И. Элементы криптографии. Основы теории защиты информации. М.: Высшая школа, 1999. - 109 с.
3. Масленников М.Е. Практическая криптография. — СПб.: БХВ-Петербург, 2003. — 464 с.
4. Интернет желісі <https://kk.wikipedia.org/wiki>

СОЗДАНИЕ БОТОВ. БОТ ДЛЯ TELEGRAM

Сейдрахым И.С.

Научный руководитель: Мусабеков Ж.С., магистр технических наук
Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова, г.Кокшетау
Seidrahim97@gmail.com

IT-индустрию охватила страсть к чат-ботам, которые несут в себе настолько большой потенциал, что в будущем могут вытеснить многие приложения, колл-центры, людей-консультантов и даже интернет-поисковики. Виртуальной "прислугой" увлечены компании от мала до велика: как лидеры рынка (Facebook, Telegram, VKontakte), так и региональные игроки ("Яндекс" в России, WeChat в Китае).

Бот это компьютерная программа, которая пытается создать впечатление, что она не программа, а реальный человек, сидящий где-то в интернете и имеющий собственное мнение и зачатки интеллекта. Проще говоря, бот, это робот, которому дали ноутбук, завели аккаунт и посадили общаться с людьми, наивно думающими, что он тоже человек.

Современные чат-боты задействуют очень продвинутые алгоритмы обработки естественного языка и искусственного интеллекта — настолько изощренные, что порой их невозможно отличить от реального собеседника. Всем известная социальная сеть Telegram одна из первых запустила платформу Bot API. Telegram дает возможность разработчикам создавать свои боты через Telegram Bot API без затруднений.

В данной статье предпринята попытка разработать чат-бот для Telegram.

Благодаря открытым исходникам можно написать на любом языке программирования. Мною был выбран язык Python 3.6 версии (рисунок 1).

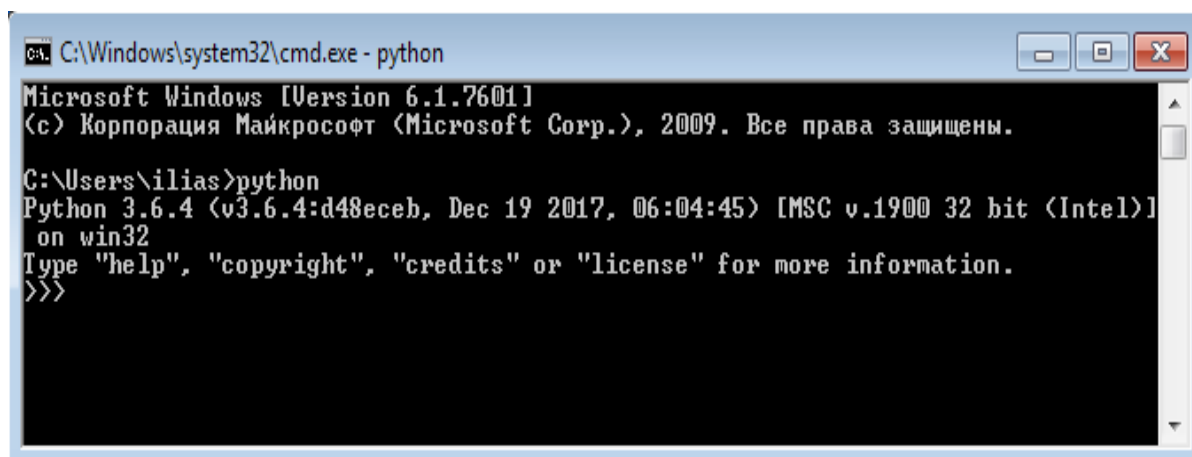


Рисунок 1. Запуск языка Python 3.6 версии

И для него скачана и установлена библиотека PyTelegramBotAPI и среда разработки JetBrains Pycharm (рисунок 2).

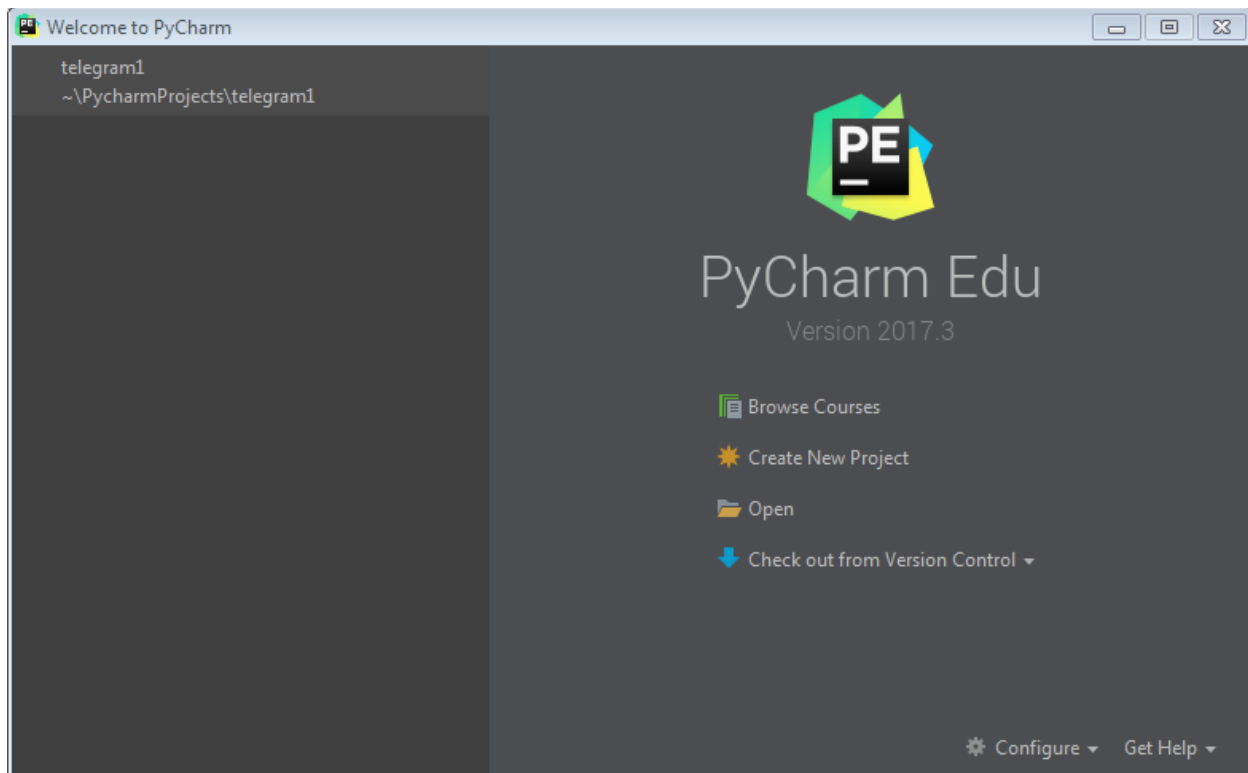


Рисунок 2 . Среда разработки JetBrains Pycharm .

Диалог общение в Telegram производится через BotFather (Рисунок 3).
Далее при помощи BotFather мы приобретаем token (ключ).

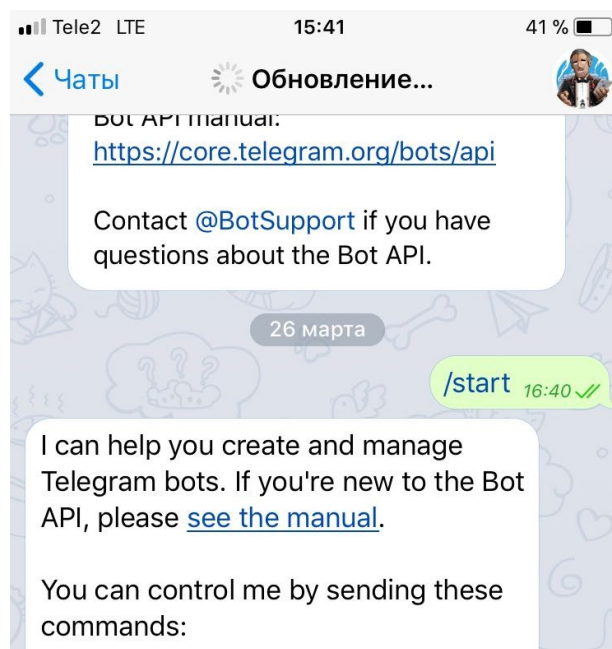


Рисунок 3. Диалог с BotFather на экране смартфона .

Этот token дает доступ к серверу Telegram . Снизу показан (рисунок 4) как подключить token к нашей программе.

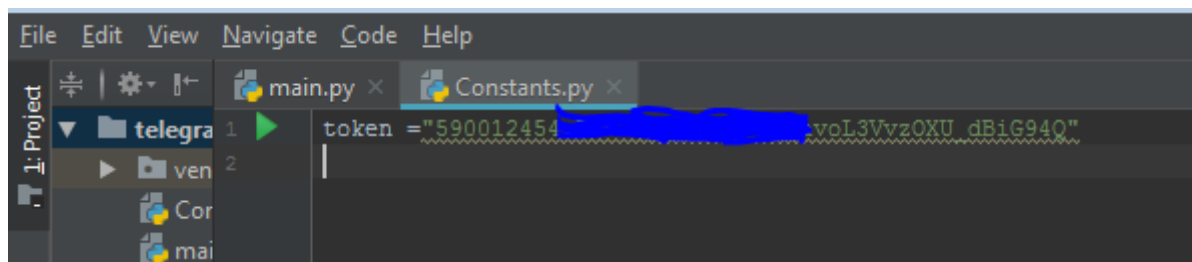


Рисунок 4. Подключение токена на проект

Далее представлен код для нашего чат-бота, как бот реагирует на текст который отправил пользователь (рисунок 5). Как мы видим на рисунке, если пользователь отправит слово "Hi" ответ бота будет "Hello.You are welcome!".

```

22
23 @bot.message_handler(commands=['help'])
24 def handle_text(message):
25     answer = "Мои возможности ограничены. Sorry!"
26     log(message, answer)
27     bot.send_message(message.chat.id, answer_)
28
29 @bot.message_handler(commands=['start'])
30 def handle_text(message):
31     answer = "Hello! You are welcome! Я Bot! "
32     log(message, answer)
33     bot.send_message(message.chat.id, answer)
34
35 @bot.message_handler(commands=['settings'])
36 def handle_text(message):
37     answer = "Тыг нустро)"
38     log(message, answer)
39     bot.send_message(message.chat.id, answer_)
40
41

```

Рисунок 5. Фрагмент исходного текста

Пользователь получает ответ бота виде сообщения в Telegram (Рисунок 6).

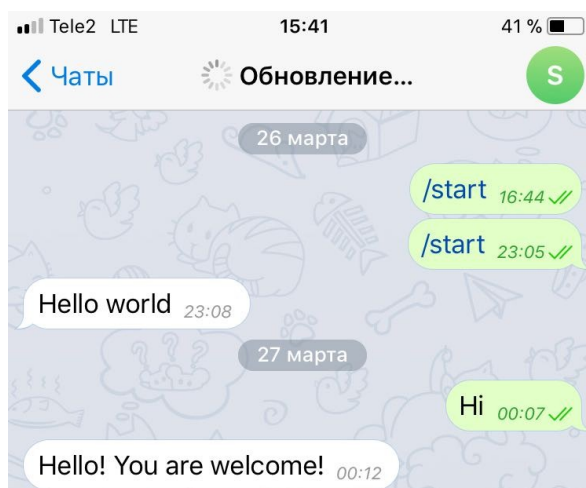


Рисунок 6. Диалоговое окно Telegram на экране смартфона

Таким образом создаются чат-боты для Telegram, которые могут быть использованы в различных целях.

Литература

1. Вопросы и ответы: кто и зачем готовит "революцию ботов". <https://hitech.vesti.ru/article/626088/>.
2. Установка Python на Windows. <https://pythonworld.ru/osnovy/skachat-python.html>.
3. Telegram APIs. <https://core.telegram.org>.

КОМПЬЮТЕРНАЯ ГРАФИКА И ОБЛАСТИ ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ

Байдильденова Г.А.

Научный руководитель: Глок Е.С., магистр техники и технологии, ст. преподаватель
Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова, г.Кокшетау

Gylnaz_111@mail.ru

В нашем мире благодаря компьютерной графике мы можем: играть в захватывающие игры, смотреть фильмы со многими спецэффектами, читать книги, журналы с красивой обложкой, также это главный инструмент нового дизайна, конструктора и т.д.

Все перечисленное тесно связано с цифровыми изображениями. Это позволяет определить компьютерную графику следующим образом.

Компьютерная графика – сфера деятельности, в которой создают цифровые изображения и обрабатывают их.

Прежде всего, напомним, что современные персональные компьютеры - это разновидность цифровых электронных вычислительных машин. Вся информация, которая вводится, хранится, обрабатывается и выводится, представляется в виде цифровых чисел. Значит, в персональных компьютерах нельзя хранить и обрабатывать реальное изображение, содержащее немалое количество элементов визуальной информации. Такое изображение занимает большой объем памяти и долго загружается.

Например, если в жизни нам понравился многогабаритный объект, но хранить его дома мы не можем, то мы делаем или покупаем его уменьшенную копию, которая занимает намного меньше места, и к тому же намного дешевле. Получается, вместо реального изображения будет логичнее хранить его модель [2; с.21].

Цифровое изображение – это искусственно созданное изображение, которая хранится в персональном компьютере в виде комбинирования цифр.

Модель – это примитивное понятие какого-либо процесса, и его описание. Цель описания – сжать объем информации. Чем подробнее мы описываем объект, тем лучше качество модели. Ясно, что создание отнимает много времени и размер будет больше, а стоить будет намного дороже. Слишком подробное описание объекта может иметь большой объем памяти. Вытекает вопрос: требуется ли такая модель? Надо ли нам тратить время и силы на создание такой модели и платить за это немалое количество денег? Скорее всего, нет. Жизнь учит нас всегда искать разумный компромисс. Получается, создавать модель или покупать модель нужно с определенными целями.

Изображение может описываться разными способами. К примеру, чертеж можно разложить на простейшие графические объекты и хранить только описание этих графических объектов. Здесь говорится о векторной модели.

Векторная графика – это параметры геометрических объектов, составляющих изображение.

Первое достоинство - сжатость, так как там содержатся параметры примитивов (для точки – ее координаты и цвет, для отрезка прямой - координаты его начала и конца, тип, толщина и т. п.).

Второе достоинство – легкое изменение. Например, чтобы получить окружность размером больше или меньше, достаточно изменить значение радиуса.

Третье достоинство – качество изображения не зависит от масштаба.

Недостаток векторной графики – чем больше объектов в изображении, тем дольше воспроизводится на экране.

Для реальных изображений пользуются растровой графикой. Растровая графика – это изображение, представляющее собой сетку цветных точек (обычно прямоугольных) на отображающих устройствах.

Главный элемент растровой графики – пиксель. Чем меньше размер пикселя, тем лучше выглядит изображение.

Итак, что такое – AdobePhotoshop?

AdobePhotoshop — графический редактор, разработанный фирмой AdobeSystems. В переводе с английского – фотоцех, фотоателье. Получается, компьютер, оснащенный этой программой, делает из нас хозяина и одновременно работника ателье. Но людям, давно работающим с растровой графикой, понятно все и без перевода.

С этой программой можно изменять изображения, которые выводятся принтером дома или в типографии. В 1990 г. вышла первая публичная версия программы AdobePhotoshop. Вначале ею пользовались для действий на компьютерах Macintosh. Благодаря развитиям электронно-вычислительных машин, в настоящее время Photoshop можно устанавливать на многие платформы, например, Mac OS X/Mac OS и MicrosoftWindows. Эта программа считается наилучшим графическим редактором. С популяризацией цифровых фотоаппаратов, умение пользоваться Photoshop может понадобиться не только профессионалам [1; с.34].

С похожими программами на Photoshop, можно создавать профессиональные DVD, разные спецэффекты, фоны, текстуры и т.д.

С программой AdobePhotoshop можно выполнять следующие операции:

I. Обработать цифровые и сканированные фотографии, изменять цвет, добавлять спецэффекты и устранять дефекты съемки.

II. Объединять изображения.

III. Составлять коллажи из изображений.

IV. Исправлять изъяны и восстанавливать устаревшие снимки.

V. Обработать чертежи, которые нарисованы вручную.

VI. Изменять шрифт. С помощью различных инструментов, можем получать интересные изображения. Создавать текстуры для 3D моделей.

VII. Создавать графические детали дизайна, различные оформления для сайтов, документов, печати и полиграфии.

VIII. Подготавливать изображения к печати, публикации в Интернете.

IX. Красить черно-белые фотографии.

Интерфейс этого редактора достаточно прост. Сразу после включения программы на мониторе высвечивается окно. Он даёт нам доступ к разным функциям программы. Чтобы пользователю было удобнее работать на панели, инструменты не фиксированы, т.е. мы можем перемещать их по экрану. Центр окна – рабочее пространство, где мы помещаем изображения. Количество окон может быть не ограничено, и мы можем работать с несколькими сразу.

Слой – это отдельный раздел изображения, которое разрешено менять по своему вкусу. Слои можно объединять, копировать и удалять. Объединяя все слои изображения в одно, мы оканчиваем работу. В строке меню отображаются все команды работ с изображениями.

Палитры дают нам вспомогательные инструменты работы с программой, и имеют множество вкладок. Они охватывают в себе инструменты управления изображением, используются для выбора цвета, слоев и т.д. Для выбора нужного нам инструмента, следует открыть в строке меню «Окно». Отключить инструмент можно, сняв аналогичный флажок в меню «Окно», также можно закрыть окно кнопкой. Большинство палитр имеют много настроек.

Строка снизу – строка состояния. В ней выводятся сведения о текущем состоянии изображения, и об используемом в текущий момент инструменте.

Формат файла всех изображений определяются в B, KiB, MiB или GiB. Чтобы вывести окрашенное изображение на экран мы используем красный, зеленый и синий (Red, Green, Blue – RGB) лучи. Смешивая эти три цвета, мы получаем белый цвет.

Печатая с четырьмя цветами, мы в основном используем три первостепенных цвета, это - голубой (C, cyan), пурпурный (M, magenta) и желтый (Y, yellow). Комбинируя эти цвета, получаем темный, непрозрачный цвет. Для получения насыщенно-черного цвета, в принтеры

добавляют черные чернила (K, black) с небольшим количеством голубых, пурпурных и жёлтых чернил.

В зависимости от освещения, температуры экрана и цвета, находящихся вокруг вещей, цвета на экране монитора могут меняться. Также, большинство цветов, которые мы видим на экране, не могут быть выведены во время печати. Все мониторы отражают цвета согласно модели RGB.

Абсолютно все изображения в программе Photoshop состоят из одного или нескольких полупрозрачных рисунков определенного цвета, которые называются каналами. К примеру, изображение в режиме RGB состоит из красного, зелёного и синего каналов. Каналы, применяемые для сохранения выбранной области в виде маски, именуются альфа-каналами. Редактировать можно только выбранным в данный момент каналом.

Есть восемь режимов, с помощью которых мы можем изменить, показать и отредактировать изображение, это - Bitmap, Grayscale, Duotone, IndexedColor, RGB, CMYK, Lab и Multichannel. Любые изменения изображения могут давать явные сдвиги цвета.

Мы видим заметные перемены, изменяя режим RGB в режим CMYK, так как цвета, которые будем выводить станут заметно насыщенными, яркими цветами RGB. Схожесть цветов заметно сократится, если бесконечно изменять изображение из одного режима в другой.

Сканеры низкого уровня в основном дают нам возможность получить только RGB изображения. В RGB режиме создание и редактирование изображения происходит быстрее, но во время печати лучше изменить в режим CMYK.

В Photoshop есть 12 разных форматов, которые дают нам возможность создавать, редактировать, открывать и сохранять совершенно произвольное изображение. В основном используются лишь определенные форматы, это - TIFF, GIF, EPS и собственный формат программы Photoshop. Поскольку большинство форматов соответствует редактору Photoshop, для этой программы можно брать изображения из любого устройства - со сканера, дисков, цифровых фотоаппаратов или других операционных систем. Вдобавок возможно создавать изображение в редакторе Photoshop[3; с.12].

Adobe Photoshop - мощнейший на данный момент графический редактор. Благодаря упомянутым выше функциям и операциям, мы можем создавать наиболее красивые и необычные работы, даже обложки для книг! А то, что программа является важнейшим инструментом творческих лиц, к примеру, дизайнеров, говорит всё само. Adobe Photoshop - это программа, которой пользоваться смогут от ребенка до бабушки, благодаря еще одной возможности: настроить её под себя может каждый. В просторах интернета есть тысячи видео, обучающих пользователей выполнять операции, о которых он даже не подозревал. И, бывает, даже "ветераны" среди пользователей узнают о них таким образом. Стоит отметить, что программа имеет пробную версию с ограниченным ознакомительным периодом действия, и, безусловно, даже в ограниченном виде Вы найдете для себя самое нужное, подходящее.

Литература

1. Adobe Photoshop CS официальный учебный курс: Пер. с англ. - М.: Изд-во ТРИУМФ, 2009. - 576 с. ил.
2. Бурлаков М.В. Эффекты в программах растровой графики. Справочное пособие. - М.: Изд-во ТРИУМФ, 2010. - 70 с.
3. Корабельникова Г.Б. Adobe Photoshop 6.0 в теории и на практике - Минск: Новое знание, 2012. - 147 с.
4. Фролов М.И. Учимся рисовать на компьютере: самоучитель для детей и родителей. - М.: ЮНИМЕДИАСТАЙЛ, Лаборатория базовых знаний, 2010. - 157 с.
5. Шнейдеров В. Фотография, реклама, дизайн. Самоучитель. - СПб: - Питер, 2011. - 320 с.

НЕОБХОДИМОСТЬ ИЗУЧЕНИЯ КОМПЬЮТЕРНОЙ ГРАФИКИ

Микишева К.А.

Научный руководитель: Глок Е.С., магистр техники и технологии, ст. преподаватель
Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова, г.Кокшетау

Mikisheva99@bk.ru

В 21 веке, компьютерные технологии стали приобретать массовый характер, с каждым годом появляются новейшие модели ноутбуков/компьютеров/компьютерных программ. Одно из важных разделов компьютерных программ является компьютерная графика. Компьютерная графика – это раздел информатики, отвечающая за создание и редактирования различных изображений, и фотографий с помощью компьютеров. Компьютерная графика в области компьютерных технологий обретает большую популярность. Совсем недавно работа с качественными изображениями была уделом специализированных дорогостоящих компьютеров, и работали с компьютерной графикой в узких кругах. Теперь, это не просто какой-то предмет дисциплины или программа, по которой работают люди. Нет. Сейчас это нечто большее, она охватывает почти все зоны жизнедеятельности человека. Создать незамысловатый рисунок, отредактировать снимок, добавить иллюстрацию в статью – вот задания, которые встают ежедневно перед пользователями компьютеров/ноутбуков. Более знающие пользователи рисуют картинки для Интернета, зарисовки для книг, открытки, визитные карточки и многие другие графические композиции [2; с.26].

Без компьютерной графики не может обойтись ни одна современная программа мультимедиа. К примеру: фильмы, мультфильмы, игры, обработка фотографий, создание изображений, графические редакторы и прочее. Теперь, компьютерной графикой могут пользоваться, не только профессиональные художники или дизайнеры, даже не нужно иметь специальное образование, чтобы научиться рисовать и создавать изображения, технологии движутся вперед. Нынешние программы предоставляют возможность работать с графикой, не имея профессиональных навыков и врожденных талантов к искусству для людей всех возрастов и профессий. Компьютерная графика в свою очередь развивает в себе такие качества, как креативность, умение творчески мыслить и подавать идеи в интересном графическом формате [4; с.51]. Компьютерная графика в эпоху своего появления была совсем не столь распространенной, какой она стала в данный момент. В прошлые годы компьютеры, так называемые ЭВМ, находились на начальной ступени эволюции и могли осуществлять только самые простые линии (очертания) [1; с.9]. Концепцию компьютерной графики подхватили не сразу, но ее возможности росли стремительно вверх, и со временем она стала одной из главенствующих позиций в информационных технологиях. Сейчас графика затрагивает не только сферу рисования (искусства), но также технику, науку, медицину и коммерцию. Благодаря компьютерной графике мы создаем разнообразные диаграммы (гистограммы), схемы и изображения, с помощью которых можно наглядно отобразить различную информацию.

Исходя из вышеупомянутого, я считаю, что преподавание курса компьютерной графики в университете должно быть обязательным и будет актуальным в любом техническом факультете. Например, управлять такими программами, как CorelDraw, Adobe Photoshop, Autocad должен каждый, как основной фундамент компьютерного образования.

Среди всех данных программ, я бы хотела выделить CorelDraw [5; с.33]. Это усовершенствованная художественная мастерская, которая позволяет создавать сложные чертежи, рисовать картины, редактировать фотографии/снимки, создавать анимационные фильмы. CorelDraw – графический редактор, разработанный канадской известной компанией Corel.

Компания Corel вызвала переворот в сфере графического дизайна, когда в 1989 году выпустила CorelDRAW. Сейчас эта компания, создающая графическое и офисное

программное обеспечение, ведет лидирование на рынке и получает награды. Corel значит одним из чемпионов в разделе цифрового мультимедийного ПО, предоставляя наиболее обширную коллекцию актуальных программ для работы с фотографиями, видеозаписями и DVD.

Товарами корпорацией Corel постоянно пользуются более 100 миллионов человек более чем в 75 странах планеты через организованную международную сеть поставщиков и продавцов, создателей аппаратно-вычислительной техники, интернет-магазинов и интернациональных веб-сайтов компании Corel. Офис компании находится в Оттаве (Канада), а главные офисы работают в США, Китае, Японии, Германии и Тайване.

Графику можно разделить на две типы - векторная и растровая. Corel PhotoPaint это замечательная программа, созданная для работы с растровой графикой. Для работы с векторной - не менее примечательная программа Corel Draw.

Растровый рисунок, как мозаика, содержит большое количество крошечных ячеек — пикселей, где каждый пиксель содержит информацию о цвете. Чтобы рассмотреть растровое изображение можно увеличить его масштаб и при данном этапе, мы замечаем большое количество маленьких квадратов (растров) — это и есть пиксели. Преимущественно известные растровые форматы: JPEG, PNG. В создании качественных фотореалистичных изображений, фотографий и цифровых рисунков обычно используется растровая графика.

Векторная графика - это как картинка, нарисованная цветными карандашами, а растровая графика совершенная противоположность и ее можно соотнести с реальным изображением. Главное различие от растрового изображения это то, что векторная картинка не состоит из различных точек – пикселей. Векторный рисунок логически устроен по-другому. В векторных графических фигурах имеются, именуемые как, опорные точки, а между ними – кривые. Искажение этих кривых высчитывается математической формулой. Совсем не обязательно, чтобы пользователь был экспертом в области высшей математики, и знать наизусть формулы синусоидов, прямых и т.д. Все это за вас делает графический редактор. Пользователь, зная себе, расставляет точки и двигает мышью кривую, что бы достичь требуемой формы [3; с.15].

Основное предпочтение векторной графики лидирует в том, что изменяя масштаб картинки, она теряет качество. Отсюда вытекает и другое умозаключение - при деформации размеров изображения не меняется объем файла. Из всего вышеперечисленного можно сделать обобщение, что векторную графику нужно применять для изображений, не имеющих внушительного количества цветовых фонов и оттенков. Например, оформления текстов, создания логотипов и т.д. А растровая графика занимается обработкой фотографий, созданием шаблонов сайтов и графических объектов с большой цветовой гаммой.

Задачи изучения раздела «Компьютерная графика и современный дизайн» основываются на том, чтобы получить общее представление о среде использования компьютерной графики, как нового курса деятельности человека. Основные цели: узнать о принципах и способах конструирования в дизайне, истории дизайна и главных направлений его развития, а также в ознакомлении приемов и различных средств работы с компьютерной графикой.

В конечном итоге освоения предмета раздела «Компьютерная графика и современный дизайн» студент обязан:

знать

- основополагающие позиции и средства актуального графического дизайна;
- задачи построения графического эскиза, способы и инструменты создания цветовой композиции;
- элементы рекламного дизайна, брендинга, задачи создания оригинального стиля;
- биржа аппаратных инструментов для выполнения задач с компьютерной графикой;
- эволюция шрифта, методы создания дизайна для различных шрифтов;

уметь

- подбирать нужные шрифты, которые подходят к определенной поставленной задаче дизайнера.

-редактировать картинки, делать ретуширование, создавать разнообразные коллажи, совершенствовать графические инструменты и материалы в соответствии с их использованием;

- делать векторные изображения, создавать трассировку и обрисовке в векторе растровых изображений;

- осуществлять качественный стиль учреждения;

- разрабатывать диалоговые компоненты сотрудничества с абонентом, создавать flash-анимацию и flash-дополнения;

Распоряжаться

- графическим редактором CorelDraw

- растровым графическим редактором AdobePhotoshop;

- векторным графическим редактором AdobeIllustrator;

По желанию

- уметь пользоваться инженерными программами, как AutoCAD и научиться моделировать в трехмерном пространстве[6; с.12].

Каждый студент не просто должен знать различные программы, а понимать, для чего существует компьютерная графика и как ее использовать в реальной жизни.

Знание компьютерной графики может намного облегчить жизнь современного человека. Особенно в настоящее время, где каждая работа, неважно в офисе или дома выполняется с помощью различной техники. Офисный клерк заполняет документы и заполняет гистограмму, бизнесмен на основе статистики создает диаграмму, инженер составляет чертеж к будущему зданию, шоумен организывает рекламу для грядущего мероприятия, фотограф обрабатывает свои исходные фотографии, художник создает произведение искусства. Разные профессии, совершенно разные поставленные задачи, но именно компьютерная графика объединяет все вышеперечисленное. Нужно замечать компьютерную графику не только в рабочей сфере, но и в быту. Взрослый смотрит очередной фантастический фильм, подросток играет в компьютерную игру, а ребенок рисует новой 3D ручкой в пространстве. Графика везде!

Литература

1. Аверин В. Н. Компьютерная инженерная графика; Академия - Москва, 2012. - 224 с.
2. Большаков В. П., Тозик В. Т., Чагина А. В. Инженерная и компьютерная графика; БХВ-Петербург - Москва, 2013. - 288 с.
3. Большаков, В.П. Инженерная и компьютерная графика. Практикум; СПб: БХВ - Москва, 2004. - 592 с.
4. Глушаков, С.В.; Кнабе, Г.А. Компьютерная графика; Харьков: Фолио - Москва, 2002. - 500 с.
5. Дабижа, Галина Компьютерная графика и верстка. CorelDRAW, Photoshop, PageMaker; СПб: Питер - Москва, 2007. - 272 с.
6. Хейфец А. Л. Инженерная компьютерная графика. AutoCAD; Диалог-МИФИ - , 2002. - 432 с.

АГРАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ИМ. С.САДУАКАСОВА

«Өсімдік шаруашылығы және топырақтану» секциясы Секция «Растениеводство и почвоведение»

ВЛИЯНИЕ АММОФОСА НА УРОЖАЙ И КАЧЕСТВО ЯЧМЕНЯ ЯРОВОГО «АРНА» НА ЮЖНЫХ ЧЕРНОЗЕМАХ, АКОЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ, САНДЫКТАУСКОГО РАЙОНА, С. КРАСНАЯ ПОЛЯНА ТОО «ЗАМАН»

Килигина И.А.

Научный руководитель: Саттыбаева З.Д. к.с.-х.н., доцент
Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова, г. Кокшетау
Kiliginai96@mail.ru

Наибольшие прибавки урожая зерна ячменя ярового обеспечивает внесение под эту культуру полного минерального удобрения, но при увеличении содержания в почве подвижных форм NPK эффективность влияния удобрений снижается. Под влиянием минеральных удобрений для ячменя увеличивается продуктивная кустистость, количество зерен в колосе, наполненность зерна, масса 1000 зерен (озерненность и масса 1000 зерен уменьшаются по сверхвысоких доз удобрений), натура. Но белковость зерна бывает выше, если в почвенной среде азот преобладает над калием и фосфором. Поэтому пивоваренный ячмень можно получить только при среднем или повышенном содержании фосфора и калия в почве. При внесении комплексных удобрений для ячменя повышается как урожайность, так и содержание белка в зерне.

Также установлено, что при внесении минеральных удобрений уменьшается количество сорняков в посевах, но увеличивается их масса. Эти удобрения эффективны во влажные годы, поскольку повышают водопотребление растений ячменя ярового.

Самые высокие урожаи зерна ячменя ярового формируются за применение органо-минеральной системы удобрения ячменя.

По результатам исследований Института растениеводства, внесение под предпосевную культивацию азотных удобрений существенно влияло на урожайность ячменя ярового. В среднем за годы исследований при внесении удобрений в дозах N_{30} и N_{60} урожайность в значительной степени зависела от фона основного удобрения и составила без основного внесения в среднем 4,75 т/га, а на фоне последствия навоза - 5,60 т/га. Повышение урожайности сортов ячменя ярового при применении азотных удобрений на этих фонах удобрения объясняется значительным увеличением общего количества побегов в фазе кущения через улучшение питательного режима почвы. При внесении в предпосевную культивацию азотных удобрений в дозе N_{90} урожайность несколько снижалась по сравнению с меньшими дозами. Существенные прибавки урожайности зерна были получены на органо-минеральном фоне - последствие навоза + $N_{30}P_{30}K_{30}$. На интенсивных фонах основного удобрения эффективность азотных удобрений под ячмень существенно снижалась.

Внесение азотных удобрений под предпосевную культивацию на фоне последствия навоза + $N_{60}P_{60}K_{60}$ практически не влияло на урожайность ячменя ярового, а иногда приводило к его снижению.

По влажные годы выращивания на всех вариантах, кроме фона, без основного внесения при повышенных дозах азотных удобрений растения значительно перерастали, что приводило к полеганию посевов и значительных потерь зерна при уборке.

Внесение азотных удобрений под предпосевную культивацию существенно влияло на показатели качества зерна изучаемых сортов ячменя. В наших исследованиях с увеличением дозы от N_0 до N_{90} под предпосевную культивацию содержание белка в зерне повышалось соответственно от 10,2-11,2 до 11,9-12,4%.

Анализ показателей качества зерна ячменя показал: чем ниже в зерне содержание белка, тем выше в нем содержание крахмала, то есть выявлена тесная обратная корреляционная связь между этими двумя показателями.

Итак, передовая производственная практика и данные исследований научных учреждений свидетельствуют о наличии значительных нереализованных резервов, использование которых позволит увеличить производство ячменя ярового. При этом особое значение приобретает совершенствование технологии выращивания новых сортов с учетом экономической целесообразности производства этой культуры в системе: почвенно-климатические условия - сорт - предшественник - удобрения ячменя ярового - уход за посевами.

Главной причиной низкой урожайности и низкого качества ячменя ярового является не только повышенная засоренность, дефицит элементов питания и влаги, но и отсутствие минеральных удобрений. На сегодняшний день для постоянного повышения урожайности и качества зерна предпочтение отдается работе с минеральными удобрениями, а также с органическими удобрениями.

В ТОО «Заман» выращивается главным образом ячмень яровой «Арна» как фуражная культура.

Перед посевом идет протравление семян препаратом Виал-Траст с расчетом 0,35 л/т. Средняя всхожесть семян ячменя ярового составляет 97%. С началом применения этого препарата всхожесть семян выросла с 75% до 95%.

Таблица 8. Расход препарата Виал-Траст в ТОО «Заман» на семена ячменя ярового «Арна»

Год	Название препарата	Норма	Формула	Расход
2015	Виал-Траст	0,35 л/т	0,35*40	14 л (103.600тг)
2016	Виал-Траст	0,35 л/т	0,35* 25	8,75л (64.750тг)
2017	Виал-Траст	0,35л/т	0,35*40	14л (103.600тг)

Культура	Заболевание	Норма расхода препарата, л/т
Ячмень яровой	Ржавчина, пыльная головня	0,35

Таблица 9. Схема севооборота в ТОО «Заман»

Год	Участок 1	Участок 2	Участок 3
2015	Яровой ячмень «Арна» 1 репродукции	ПАР+ органическое удобрение	Яровой ячмень «Арна» 1 репродукции
2016	ПАР+ органическое удобрение	Яровой ячмень «Арна» 2 репродукции + минеральные удобрения	ПАР+ органическое удобрение
2017	Яровой ячмень «Арна» 3 репродукции	ПАР+ органическое удобрение	Яровой ячмень «Арна» 3 репродукции + минеральные удобрения

С 2014 года на территории данного ТОО «Заман» помимо органического удобрения начали применять минеральные удобрения, а именно аммофос.

Применение аммофоса в ТОО «Заман» для ячменя ярового «Арна» происходит с расчетом 30 кг/га.

Таблица 10. Расход минерального удобрения (Аммофос) на посевах ячменя ярового «Арна» в ТОО «Заман»

Год	Норма	Формула	Расход
2015	30кг/га	30*273,2 га	8,2 т
2016	30кг/га	30* 175га	5,2 т
2017	30кг/га	30*273,2га	8,2 т

За 2015 год между участком без удобрения и с удобрением наблюдается различие в урожае на 4 ц/га. Участок 1 урожай составил 21 ц/га. Участок 2 урожай составил 17 ц/га.

За 2016 год урожай составил 22 ц/га.

В 2017 году урожай в ТОО «Заман» на участке 1 составил 21 ц/га, на участке 2 урожай составил 25 ц/га.

Посев ячменя ярового в 2017 году происходил в период с 15 по 19 июня.

В фазе кущения ячменя ярового проводим протравливание полей против двудольных сорняков препаратом Магнум Супер. В 2017 году в ТОО «Заман» протравка проводилась 7 июля с расчетом 4г/га. 16 июля производился выезд на поля, в ходе осмотра полей, сорняков выявлено не было.

Уборка проводится свальным методом, чтобы избежать потерю урожая. Свал в валки производился с 10-12 сентября. Подбор валков и обмолот зерна производили через неделю после свалов валков, 15-17 сентября.

После обмолота, зерно вывозилось на ток для сушки и веяния. После данных процедур, ячмень отвезли в складные помещения, для дальнейшего хранения.

Во второй половине сентября начали собирать соломы в тюки. Тюкование соломы длилось около недели.

После начала применения минеральных удобрений урожай ячменя ярового в ТОО «Заман» увеличился на 5-7 ц/га.

Яровой ячмень хорошо отзывается на внесение удобрений. На формирование 1 ц зерна и соответствующее количество соломы потребляет 2,5-3 кг азота, 1,1 -1,2 фосфора и 2-2,4 калия. В начальные фазы развития яровой ячмень потребляет наибольшее количество питательных веществ. В период всходы - кущение он потребляет около половины фосфора и азота и почти три четверти калия от всего их количества, используемого в течение вегетации.

Литература

1. Вавилов / Растениеводство: учебник для вузов / П.И. Вавилов и др.; под общ. ред. Г.Ш. Вавилова. 4-е изд., дон. и перераб. Москва: Агропромиздат, 1979.
2. Бондар Л.В., Зернобобовые культуры/ Г.В. Бондар, Г.Т. Лавриненко. Москва: «Колос», 1977.-95 с.
3. Кузьмин В.П. Яровой ячмень (Вопросы селекции с/х культур). Москва,1978. -С.61-165.

ВЛИЯНИЕ БИОПРЕПАРАТА НА ПОВЫШЕНИЕ УРОЖАЙНОСТИ И УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЛЬНА МАСЛИЧНОГО В ТОО «СОДРУЖЕСТВО-2» РАЙОНА ИМ. Г. МУСРЕПОВА, СЕВЕРО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Касымова А.О.

Научный руководитель: Сейдалина К.Х., к.б.н. РФ, ст. преподаватель
Кокшетауский государственный университет им. Ш.Уалиханова, г. Кокшетау
kasymova.alfiya97@mail.ru

В современных технологиях практическое значение биопрепаратов определяется многими обстоятельствами: влияя на процессы роста и развития растений, они способны значительно ускорить рост или повысить урожайность большинства сельскохозяйственных культур. При этом биопрепараты рассматриваются как экологически чистый и экономически выгодный способ повышения урожайности сельскохозяйственных культур, позволяющий полнее реализовывать потенциальные возможности растительных организмов. Лен масличный является ценной сельскохозяйственной культурой, которую широко используют в промышленности. Из него получают техническое масло, дешевый растительный белок для животноводства [1.С.14]. Поэтому изучение влияния биопрепаратов нового поколения на урожайность и качество льна масличного с учетом конкретных почвенно-климатических условий является актуальным.

Целью исследований былоизучить влияние биопрепарата«Зеребра Агро» на урожайность и качество льна масличного в условиях ТОО «Содружество – 2» района им. Г. Мусрепова, Северо-Казахстанской области.

Задачи:изучить влияние биопрепарата на качественные показатели семян льна масличного;действие биопрепарата на урожайностьльна масличного;дать оценку экономической эффективности использования биопрепарата «Зеребра Агро» в условиях Северного Казахстана.

Объектами исследований были сорта льна масличного отечественной селекции - Кустанайский янтарь и Северный.

Предмет исследования: влияние биопрепарата «Зеребра Агро» на урожайность льна масличного; действие биопрепарата «Зеребра Агро» на качество льна масличного.

В ТОО «Содружество – 2» возделываются такие сорта как Кустанайский янтарь и Северный.

Сорт Кустанайский янтарь. Выведен на Карабалыкской сельскохозяйственной опытной станции индивидуальным отбором скороспелых растений из гибридной комбинации (Межеумок 39 × Октябрь).Авторы: Искаков К.А., Сулейменов А.К.Сорт среднеспелый (вегетационный период 75-90 дней с момента массовых всходов). Семена средней величины, коричневые, масса 1000 семян – 7 г. В производственных посевах дает урожай 17,2 ц/га маслосемян.Масличность 44,7%. Йодное число масла - 180 ед.

Сорт Северный. Создан в Сибирской опытной станции ВНИИМК методом индивидуального отбора из гибридной популяции от скрещивания образца ВИР из Марокко (К-1994) и селекционной линии 157.Сорт раннеспелый. Вегетационный период – 70-87 дней. Урожайность семян от 1,2 до 2,5 т/га. Масличность семян – 47,0-50,0 %, йодное число масла – 180-186 ед.Количество семян в коробочке – 6-9 штук. Масса 1000 семян – 7,0-8,5г [3].

В настоящее время главной задачей производства ТОО «Содружество -2» является повышение урожайности и качества льна с наименьшими затратами. Для решения данной проблемы с 2016 года в оборот был введен биопрепарат «Зеребра Агро». «Зеребра Агро» - биопрепарат с фунгицидным эффектом на основе серебра. Действующее вещество- 500 мг/л коллоидного серебра + 100 мг/л полигексаметиленбигуанид гидрохлорида (биологический полимер). Препаративная форма – водный раствор. Доза раствора 0,6 л/га.Ростостимулирующий эффект заключается в снижении негативного воздействия патогенной микрофлоры, стимулировании восстановительных процессов и улучшении

энергетического обмена в растительных тканях, а также включении естественных защитных функций самого растения [2.С.248].

Посевная площадь льна масличного в ТОО «Содружество – 2» составила 1497,4 га. Средняя урожайность составила 13,9 ц/га. Испытываемым препаратом проводили предпосевную обработку семян с расходом рабочего раствора 10 л/т (методом полусухого протравливания с использованием помпового опрыскивателя ОПШ-2) и опрыскивание растений в фазе конец «елочки» – начало бутонизации(ранцевым опрыскивателем рано утром в безветренную погоду при температуре воздуха около +19⁰С) с расходом рабочего раствора – 300 л/га.

Важнейшими факторами повышения урожайности и улучшения качества сельскохозяйственной продукции являются полноценные семена. Энергия прорастания, представленная в таблице 1, характеризует скорость и дружность прорастания семян по ГОСТу 12038-84 [3].

Таблица 1 – Посевные качества семян льна масличного, %

Варианты опыта	Энергия прорастания	Лабораторная всхожесть	Полевая всхожесть
Контроль (без обработки)	79,6	85,5	82,8
«Зеребра Агро»			
Кустанайский янтарь	81,3	89,2	83,5
Северный	83,7	92,4	84

Обработка льна масличного сортом Кустанайский янтарьбиопрепаратом «Зеребра Агро» позволила увеличить энергию прорастания на 1,7% по сравнению с контролем,а сорт Северный дал увеличение на 4,1%.Лабораторная и полевая всхожесть при этом возросла в 1,1 раза.Испытуемый биопрепарат повлиял на развитие репродуктивных органов растения и оказывал неоднозначное влияние на масличность семян льна(табл.2).

Таблица 2 - Влияние биопрепарата на качественные показатели семян льна масличного, (среднее за 2016-2017 гг.)

Варианты опыта	Показатель				
	Содержание		Йодное Число	Сбор	
	Масла,%	Белки,%		Масла, т/га	Белки,т/га
Контроль (без обработки)	42,7	21,8	175	0,70	0,35
Кустанайский янтарь	44,0	22,1	180	0,97	0,47
Северный	45,2	24,8	178	0,98	0,5

Известно, что на содержание масла в семенах льна с единицы площади влияет сорт. В наших опытах масличность семян, сорта Северный за год исследований находилась в пределах 45,2%, а у сорта Кустанайский янтарь 44,0% соответственно. Максимальное содержание йодного числа составило на варианте Кустанайский янтарь, что выше показателей изучаемых в опыте вариантов на 2-5 единиц.

Урожайность - это валовой (общий) сбор растениеводческой продукции, полученной в результате выращивания определенной сельскохозяйственной культуры. Анализ данных таблицы 3 показывает, что обработка семян и растений льна масличного биопрепаратом «Зеребра Агро» отразилась на показателях урожайности культуры. Достоверная прибавка урожайности была ульна масличного сортом Северный и составила соответственно 3,6 ц/га при НСР₀₅ = 2,15 ц/га.

Таблица 3 - Влияние биопрепарата на урожайность льна масличного

Вариант	Урожайность, ц/га			Прибавка к контролю, ц/га	2017 год	
	2016 год	2017 год	среднее		Вегетационный период	Масса 1000 семян
Контроль (без обработки)	8,9	11,6	10,3	-	80	6,3
Кустанайский янтарь	9,6	12,5	11,0	+ 0,7	80	6,5
Северный	13,4	14,4	13,9	+ 3,6	78	7,5
НСР ₀₅				2,15		

Расчет экономической эффективности технологических приемов проводился на основе использования технологических карт и производственных затрат при возделывании льна масличного на семена, при этом учитывались только прямые затраты, связанные с производством продукции (табл. 4).

Таблица 4 - Экономическая эффективность стимуляции семян, способов посева и глубины заделки семян при возделывании льна масличного (среднее за 2016-2017 гг.)

Вариант	Урожайность, ц/га	Затраты на возделывание, тенге на 1 га	Стоимость урожая, тенге на 1 га	Себестоимость, 1 ц. тенге	Условно чистый доход, тенге на 1 га	Рентабельность, %
Контроль	10,3	8600	18633,5	9347,8	10033,5	116,7
Кустанайский янтарь	11,0	9000	20432,8	6617,6	1143,8	127,0
Северный	13,9	9333,3	23177,2	5214,1	13843,9	148,3

Можно утверждать, что биопрепарат «Зеребра Агро» экономически эффективен в применении на посевах льна масличного. Повышая качественные показатели семян культуры, в конечном итоге повышается урожайность культуры до 14,4 ц/га в 2017 году и 13,4 ц/га в 2016 году, при средней урожайности льна сортом Северный за 2 года 13,9 ц/га с прибавкой к контролю в 3,6 ц/га при НСР₀₅ = 2,15. Самым эффективным вариантом является лен масличный сортом Северный. Условно чистый доход составил 20 920,9 тенге на 1 га, при себестоимости 3621,1 ц/тенге рентабельность составила 207,8%, на контроле рентабельность составила 116,7%.

Литература

1. Виноградов Д.В., Перегудов В.И., Артемова Н.А. Агрохимический вестник. – 2010. №3. Особенности формирования продуктивности льна масличного при разном уровне питания. С.14-17.
2. Гордеева Е.А. Влияние стимулятора роста на структуру урожая и урожай семян льна масличного на темно-каштановых почвах Акмолинской области // Материалы республиканской научно-теоретической конференции «Сейфуллинские чтения – 9: новый вектор развития высшего образования и науки». – 2013. – Т.1, ч.1 – С.248-250
3. ГОСТ 12038-84. Семена сельскохозяйственных культур. Методы определения всхожести.

ВЛИЯНИЕ АЗОТНО-ФОСФОРНЫХ УДОБРЕНИЙ НА УРОЖАЙНОСТЬ И КАЧЕСТВО ЗЕРНА ЯРОВОГО РАПСА В ТОО «АЛИБИ-АСТЫК», ТАЙЫНШИНСКОГО РАЙОНА, СЕВЕРО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Ануарбекова М.М.

Научный руководитель: Сейдалина К.Х., к.б.н. РФ, ст. преподаватель
Кокшетауский государственный университет им. Ш.Уалиханова, г. Кокшетау

anuarbekova_2019@mail.ru

Рапс занимает одну из лидирующих позиций в мировом производстве масличных культур. Достаточно высокий и постоянно растущий интерес к рапсу на мировом рынке обусловлен активным потреблением рапсового масла, как в пищевых, так и в технических целях, что способствует дальнейшему увеличению интереса казахстанских компаний к переработке рапса.

В условиях Северо-Казахстанской области рапс способен обеспечить получение с одного гектара до 5,5 центнера масла и 2,5 центнера белка. Одна тонна рапсового жмыха позволяет сбалансировать по белку 7-8 т. зернофуража - важно направление кормового использования рапса. В 1 ц зеленой массы содержится до 15,0-18,4 к. ед., в каждой кормовой единице – до 125-177 г. переваримого протеина. Современные технологии позволяют использовать рапсовое топливо в качестве добавки к горючему, благодаря чему сокращается выброс канцерогенных продуктов сгорания в атмосферу [1].

Азотно-фосфорные удобрения способны в малых дозах влиять на процессы урожайности рапса ярового, что приводит к значительным изменениям в росте и развитии растений. При этом азотно-фосфорное удобрение рассматривается как экономически выгодный способ повышения урожайности сельскохозяйственных культур, позволяющий полнее реализовывать его потенциальные возможности. Изучение влияния азотно-фосфорных удобрений на урожайность и качество зерна рапса ярового с учетом конкретных почвенно-климатических условий стало актуальным.

Целью исследования является изучение влияния азотно-фосфорных удобрений на урожайность и качество рапса ярового (на примере аммофоса).

Задачи:

- выявить влияние предшественников на урожайность рапса ярового;
- изучить содержание питательных веществ в семенах и соломе рапса ярового.

Объектом исследования был рапс яровой сорт Юбилейный.

Предмет исследования: влияние аммофоса на урожайность и качество семян рапса ярового.

Сорт рапса ярового «Юбилейный» - тип «00», создан в ГНУ Сибирская опытная станция ГНУ ВНИИ масличных культур методом индивидуально-семейственного отбора из шведского сорта «Глобаль». Авторы сорта: Старикова В.М., Бочкарева Э.Б., Рабканов С.В., Шевченко Г.И. В экологическом сортоиспытании за 2004-2007 гг. вегетационный период составил 95 дней, урожайность семян - 2,76 т/га, масличность 46,5%, содержание эруковой кислоты в масле 0,2%, глюкозинолатов в семенах 10,9 мкмоль/г, урожайность зеленой массы 34,0-36,0 т/га. Достаточно устойчив к полеганию, хорошо выравнен по высоте, дружности цветения и созревания [2].

ТОО «Алиби-Астык» является сельскохозяйственным предприятием в Тайыншинском районе, Северо-Казахстанской области. Основным видом деятельности, которого является производство, закуп и хранение зерна, реализация сельхозпродукции. Общая площадь земельных угодий составляет 27000 га, из них сельскохозяйственных угодий 24000 га, в том числе пашни 18000 га.

Общая высеваемая площадь рапса ярового 413 га, средняя урожайность 9,2 ц/га. На обоих полях предшественник – яровая пшеница (табл.1). Посеяли рапс 11-12 мая 2017 г. Рядковое внесение аммофоса с дозой 40 кг/га. Норма высева семян 5,6 кг/га.

Таблица 1 - Влияние предшественников на урожайность рапса ярового (среднее за 2016-2017 гг.)

Поле	Площадь, га	2016 г.	2017 г.	Среднее за 2016 - 2017	Прибавка к контролю (ц/га)
Поле № 3	199	7,7 ц/га	9,8 ц/га	8,75 ц/га	-
Поле № 47	214	10,3 ц/га	8,9 ц/га	9,6 ц/га	0,85

По результатам 2-х летних исследований прибавка урожая рапса на поле № 47 составила 0,85 ц/га.

По данным ТОО «Алиби-Астык» содержание питательных веществ в семенах и соломе, а также их вынос приводится в таблице 2.

Таблица 2 – Содержание питательных веществ в семенах и соломе рапса ярового

Продукт	% сухой массы	Питательные вещества				
		N	P ₂ O ₅	K ₂ O	MgO	S
Семена						
Содержание, кг/ц	91	2,7-3,9	1,6-2,0	0,9-1,1	0,4-0,6	0,2-0,5
Вынос, кг/га	91	67,5-97,5	40-50	22,5-27,5	10-15	5,0-12,5
Солома						
Содержание, кг/ц	86	0,6-0,8	0,2-0,4	2,0-3,0	0,2-0,3	0,10-0,15

Содержание питательных веществ в семенах рапса, в особенности азота составила 2,7-3,9 кг/ц, фосфора – 1,6-2,0. В соломе азота – 0,6-0,8 кг/ц, фосфора – 0,2-0,4 кг/ц. Содержание азота и фосфора в семенах превышает содержание их в соломе.

Использование удобрений благоприятно влияет на урожайность рапса ярового, независимо от одинаковых сроков посева и нормы высева.

Литература

1. Назарбаев Н.А. Статистический план развития Республики Казахстан до 2020 года // Казахстанская правда, 2010. - №22 (26083). – С.3-4
2. Инновационные технологии возделывания ярового рапса на семена / Савенков В.П. // Земледелие. – 2009. №2. – С.22-25.

ДЕЙСТВИЕ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ АЗОТНО-ФОСФОРНЫХ УДОБРЕНИЙ НА РОСТ И РАЗВИТИЕ ЧЕЧЕВИЦЫ КРАСНОЙ В УСЛОВИЯХ АКМОЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ (Г. КОКШЕТАУ)

Каимова Г.Т.

Научный руководитель: Сейдалина К.Х., к.б.н. РФ, ст. преподаватель
Кокшетауский государственный университет им. Ш.Уалиханова, г. Кокшетау
leila_zhagiparova@mail.ru

Чечевица относится к наиболее ценным продовольственным зернобобовым культурам, выращиваемым главным образом на зерно, которое на треть состоит из белка. Кроме этого она имеет еще одно ценное свойство – не накапливает в себе никаких вредных или токсических элементов, может считаться экологически чистым продуктом. Зернобобовые культуры с структуре посевов региона заметно увеличили свою долю за счет увеличения посевов чечевицы. В 2016 году посевы чечевицы в сравнении с 2014 годом выросли в 14 раз и занимают среди бобовых 85,4 %, или 77106 га. Увеличение площадей чечевицы, обусловлено стабильным спросом и высоким экспортным потенциалом культуры.

Азотно-фосфорные удобрения широко применяются в посевах чечевицы красной. Как показывает практика его использования, культура, подкормленная этим удобрением, начинает активно расти, увеличивается ее сопротивляемость вредным факторам окружающей среды. Изучение влияния различных форм азотно-фосфорных удобрений на рост и развитие чечевицы красной с учетом почвенно-климатических условий является актуальным.

Минеральное удобрение аммофос или аммоний фосфорнокислый значительно активнее всех суперфосфатов, поскольку в его составе есть быстродействующие и легко усваиваемые вещества. Аммофос – это азотно-фосфорное *концентрированное* растворимое удобрение (фосфорнокислый аммоний). Содержит около 10-12% N и 52% P_2O_5 . [1; с. 209].

Аммиачная селитра в зависимости от температурных условий может существовать в нескольких (пяти) кристаллических формах. В настоящее время химическая промышленность производит аммонийную селитру в *гранулированном* виде (с диаметром гранул 1-4 мм) и в виде чешуек (чешуйчатая селитра).

Суперфосфат – это фосфорное удобрение, содержащее фосфор в виде водорастворимого монокальцийфосфата, *порошковидной* формы. Это вещество светло-серого цвета, с характерным запахом фосфорной кислоты. Обладает рядом неблагоприятных физических и химических свойств.

Целью исследования было изучить действие различных форм азотно-фосфорных удобрений на рост и развитие чечевицы красной в условиях Акмолинской области (г. Кокшетау).

Задачи:

- определить действие различных форм азотно-фосфорных удобрений на рост и развитие чечевицы красной;
- изучить влияние различных форм азотно-фосфорных удобрений на урожай чечевицы красной;
- дать оценку экономической эффективности использования различных форм азотно-фосфорных удобрений на развитие чечевицы красной.

Объектом исследования является чечевица красная.

Предметом исследования является изучение влияния различных форм азотно-фосфорных удобрений на урожай чечевицы красной.

Чечевицу по зонам следует высевать в сроки с 15 до 22 мая. Оптимальная норма высева 1,2-1,4 млн. всхожих семян на 1 га. Глубина заделки семян составляет 4-7 см. При размещении культуры – слабая засоренность участка и отсутствие многолетних корневищных сорняков, в связи с ограниченным набором средств защиты и небольшой высотой растений (35-45 см). [2; с.196]

Всходы чечевицы легко переносят заморозки до 5-6 С°, но для полного оптимального развития разных сортов требуется сумма температур от 1350 до 1900 С°. Чечевица особенно требовательна к теплу в период налива и созревания семян. Оптимальной среднесуточной температурой для роста является 19-20 С°. При среднесуточной температуре менее 19 С° период созревания удлиняется. [3; с. 139]

Опытное поле находится на территории Аграрно-экономического института им. С. Садвакасова. Занимаемая площадь 900 м². Занимаемая нами площадь 180 м² га.

После уборки поля от сорняков было произведено разделение на делянки. Всего было 4 делянки. Площадь одной делянки

Схема опыта:

I – контроль (без удобрения);

II – чечевица (аммиачная селитра NH₄NO₃, *концентрированная*);

III – чечевица (суперфосфат Ca(H₂PO₄)₂ * H₂O, *порошковидная*);

IV – чечевица (аммофос (NH₄)H₂PO₄, *гранулированная*).

Повторность вариантов 3-х кратная. Размер каждой делянки 9,6 м² и 30 см междурядье между делянками. Контроль – неудобрязаемый (вар. 1) и удобряемый (вар. 3) чечевица красная, возделываемая при обычной агротехнике, принятой на опытных полях института.

Посев был произведен 31 мая на черноземной почве. Посев произвели сухими семенами. Норма высева чечевицы 90 г с расчетом 0,7 млн. всхожих семян. Плоской тяпкой проделали борозду 10-15 см с расстоянием между рядами в 5 см. Посев был произведен на 5-7 см в плодородную почву, на расстоянии 5 см друг от друга, затем присыпав их землей, хорошо уплотнив почву сверху.

Всходы начали появляться 07.06 2017 г., на 9.06 2017 г. всхожих растений составило 12 штук на 1 м². В фазе стеблевания (20.06-21.06 2017 г.) увеличиваются размер конуса роста, формируются листья на побеге, образуются прилистники и цветковые бугорки. Идет интенсивный рост стебля, формируется число бобов на растении. В фазе бутонизации (05.07-07.07 2017 г.) продолжается рост элементов цветка. В фазе цветения (13.07-15.07. 2017 г.) начинается рост плода. В фазе полной спелости (23.08 2017 г.) – превращение питательных веществ в запасные, формируется крупность семян. Урожай был собран 28.08 2017 г.

Таблица 1 – Влияние различных форм удобрений на рост и развитие в течение вегетации чечевицы красной, шт/м²

Вариант	Фаза развития				
	Всходы	Стеблевание	Цветение	Полная спелость	Уборка
Контроль (без удобрений)	10	13	12	15	14
аммиачная селитра NH ₄ NO ₃ (гран.)	12	15	14	16	15
суперфосфат Ca(H ₂ PO ₄) ₂ * H ₂ O (порошк.)	11	12	15	16	15
аммофос (NH ₄)H ₂ PO ₄ (конц.)	12	17	18	18	17

Как видно из таблицы 1, различные формы азотно-фосфорных удобрений оказывают благоприятное действие на рост и развитие чечевицы красной. На контроле во время всходов можно наблюдать 10 шт/м², в то время как на варианте с использованием аммиачной селитры было 12 шт/м². На III – варианте чечевица (суперфосфат $\text{Ca}(\text{H}_2\text{PO}_4)_2 \cdot \text{H}_2\text{O}$) проросло 11 шт/м², а на варианте аммофос ($(\text{NH}_4)_2\text{HPO}_4$) по сравнению с контролем количество растений изменилось на 2 шт/м². На примере всходов, можно увидеть, что наиболее благоприятное действие оказывают аммиачная селитра и аммофос.

В плане эффективности удобрений можно рассмотреть влияние различных форм удобрений по фазе вегетации. Если на контроле количество растений перед уборкой составило 14 шт/м², то на варианте с использованием гранулированной аммиачной селитры 15 шт/м². Самые высокие показатели изменения были замечены на варианте с использованием концентрированного аммофоса – 17 шт/м².

Данные наших исследований показали, что внесение различных форм азотно-фосфорных удобрений оказало существенное положительное влияние и на урожайность зерна и на структурные показатели, как высота растений, сырая биомасса. Из рассмотренных нами форм удобрений, одна из наиболее плодотворно влияющих является концентрированная форма однозамещенного фосфата аммония.

Литература

1. Ягодин Б.А., Агрохимия / Б.А.Ягодин [и др.]; Под ред. П.П. Вавилова. – Москва «Мир», 2004 – С. 209
2. Боднар Л.В., Зернобобовые культуры/ Г.В.Боднар, Г.Т.Лавриненко; - М. «Колос», 1977 – С. 196
3. Можаяев Н.А., Аринов К.К., Нургалиев А.Н., Можаяев А.Н. Растениеводство, Акмола, 1996 – С. 139

ВЛИЯНИЕ ЛИГНОГУМАТА И ФОСФОРНЫХ УДОБРЕНИЙ НА ИНТЕНСИВНОСТЬ ОБРАЗОВАНИЯ АЗОТОФИКСИРУЮЩИХ КЛУБЕНЬКОВ В ЧЕРНОЗЕМНЫХ ПОЧВАХ СЕВЕРНОГО КАЗАХСТАНА

Актанова А.К.

Научный руководитель: Саттыбаева З.Д. к.с.-х.н., доцент
Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова, г. Кокшетау
Almiraaktanova@gmail.com

Внесение в почву удобрений не только улучшает питание растений, но и изменяет условия существования почвенных микроорганизмов, которые также нуждаются в минеральных элементах.

При благоприятных климатических условиях количество микроорганизмов и их активность после удобрения почвы значительно возрастают. Усиливается распад гумуса, а вследствие этого увеличивается мобилизация азота, фосфора и других элементов.

Гуминовые вещества — активируют клеточный метаболизм и регенеративные процессы. Механизм его действия заключается в повышении активности некоторых ферментов, в результате чего ускоряются окислительно — восстановительные процессы, улучшает газообмен и тканевое дыхание, подавляется интенсивность свободно-радикального окисления в тканях. Он увеличивает содержание хлорофилла и продуктивность фотосинтеза, что создает предпосылки для получения более высоких урожаев и экологически чистой продукции. Использование Лигногумата в составе внекорневых подкормок обеспечивает интенсивное развитие листовой поверхности и, следовательно, эффективное воздушное

питание растений.

Применение Лигногумата в растениеводстве грунта позволяет значительно повысить урожайность, и качество продукции, увеличить полевую всхожесть и энергию прорастания семян, снять стресс с растений при обработках пестицидами, заморозках, засухе, усилить рост и развитие растений, сократить сроки вегетации.

Лигногумат возможно совмещать с минеральными удобрениями. Добавление Лигногумата заметно улучшает основные функциональные свойства удобрений (пылимость и слеживаемость) по сравнению со стандартными минеральными аналогами. Такой агроприем позволяет как снизить общие затраты на внесения удобрений, так и повысить эффективность использования основных элементов минерального питания. Происходит это благодаря интенсификации естественных механизмов выноса питательных веществ растениями, повышению микробиологической активности почвы и переводу малодоступных форм азота фосфора и калия в легкодоступные для растений формы. На основании данных эффектов возможно сокращение доз внесения минеральных удобрений совместно с Лигногуматом на 10—30% в зависимости от агрофона, культуры и расхода Лигногумата.

На основании многолетних опытов и технологических разработок методика совмещения Лигногумата с минеральными удобрениями переросла в создание технологий и производств новых модификаций — гуматизированных минеральных удобрений (ТОМУ).

Такие удобрения представляют собой новый шаг в развитии системы удобрений. На сегодняшний день в России имеют государственную регистрацию основные виды минеральных удобрений, гуматизированных Лигногуматом (ТОМУ на основе: карбамида, аммофоса, азофоски, суперфосфата, эофоски, ЖКУ). Их производство в небольших объемах осуществляется на оборудовании нашей компании, крупные партии планируется выпускать непосредственно на заводах минеральных удобрений или на базе специального оборудования, например на базе модифицированных тукосмесительных установок.

Фосфорные удобрения – необходимый источник питания для садовых и огородных культур. Некоторым из них нужно большее количество этого элемента, некоторым – меньшее, но без него растительная жизнь истощится и остановится. Если фосфоритов поступает достаточно, обменные реакции в теле растения идут быстрее, оно лучше развивается, растет и плодоносит. Самое интересное, что даже если удобрение внесено в почву с избытком, оно не наносит вред посадкам, так как усваивается только в необходимом количестве, и не моле́м больше.

Минеральными удобрениями называют соединения неорганической природы, содержащие в себе необходимые для растительного мира элементы питания. Их особенность заключается в том, что они представляют собой питательные вещества узкой направленности.

Чаще всего это простые, или так называемые односторонние удобрения, состоящие из одного элемента питания (например, фосфора), но существуют и группа многосторонних, комплексных удобрений, содержащих в себе сразу несколько основных элементов (например, азот и калий). Какое из них применить — зависит от состава почвы и желаемого эффекта. В любом случае у каждого минерального удобрения существуют рекомендуемые нормы и время внесения, которые и гарантируют успех их использования.

Лигногумат успешно совмещается со средствами защиты растений. Эффективность пестицидов обусловлена их активностью против болезней, сорняков и вредителей. В то же время большинство пестицидов благодаря своему токсическому воздействию способно заметно снизить урожай основной культуры, которую они защищают. Нивелировать данный эффект способны вещества, обладающие анти-стрессорными свойствами. Лигногумат является одним из таких наиболее эффективных препаратов. Совместное применение Лигногумата с фунгицидами способствует повышению эффективности и качества обработки, благодаря тому, что помимо анти-сгрессовых свойств Лигногумат обладает слабым фунгицидным свойством, а также свойствами хорошего прилипателя. Наиболее эффективно применение Лигногумата при обработке семян совместно с протравителями на зерновых и

зернобобовых культурах. По опыту применения можно сказать, что Лигногумат повышает эффективность подавления фитопатогенов, в зависимости от уровня заражённости посевного материала, на 20—50%. При внекорневых обработках растений Лигногумат также эффективно сочетается с фунгицидами и, помимо повышения эффективности действия пестицида, стимулирует иммунную систему растений. Это повышает естественную сопротивляемость растения к болезням. Применение Лигногумата совместно со средствами защиты растений позволяет снять стресс у обрабатываемых пестицидами растений, что особенно заметно при использовании «жёстких» пестицидов или сложных баковых смесей нескольких препаратов. Наиболее действенно свойства проявляю на таких культурах как сахарная свекла, лён, зерновые культуры. Снижение стрессовых ситуаций этих культур позволяет повысить их урожайность и улучшить качество продукции.

Таблица 2

Влияние внесения лигногумата на рост и развитие бобов (2016-2017 гг.)

Варианты опыта	Высота растений, см.	Вес зеленой массы, г.	Вес сухой массы, г.	Образование и характеристика клубеньков
Контроль чернозем обыкновенный пашня	36	4,9	1,4	Нет
Чернозем обыкновенный пашня + лигногумат	43	8,3	4,3	++средние, белого цвета, расположены на вторичных корнях

Лигногумат широко применяется в биотехнологической отрасли. Благодаря своей биологической активности Лигногумат способствует росту и развитию ряда групп микроорганизмов (*Pseudomonas*, *Bacillus*, *Azomonas*, *Agrobacterium*, *Flavobacterium*, *Arthbacter*) особенно эффективно Лигногумат совмещается с азотофиксирующими бактериями (симбионтами и свободно живущими). В незначительных концентрациях Лигногумат стимулирует рост и развитие бактерий улучшает характеристики хранения и транспортировки микробиологических препаратов. При высоких концентрациях Лигногумат может выступать ингибитором для ряда бактерий или консервантом.

Сегодня открыт ряд соединений, стимулирующих рост растений или отдельных их органов, к примеру корней. Исследование стимуляторов роста растений началось с наблюдений, сделанных Чарлзом Дарвином и рядом ботаников при изучении закономерностей роста coleoptiles овса. Эти наблюдения привели к выводу о том, что в клетках, находящихся у самого окончания coleoptila, содержатся какие-то вещества, сильно ускоряющие растяжение клеток и их рост. Эти вещества называются ауксины. Важнейшее из них получило название гетероауксина и представляет собой b-индолил-уксусную кислоту (ИУК). ИУК применяется в сельском хозяйстве для ускорения образования корней у черенков различных растений, к примеру цитрусовых, и их более быстрого укоренения. Сегодня синтезирован ряд ауксинов аналогично тому, как и ИУК очень сильно ускоряющих образование корней у растений. Особенно большой активностью в данном отношении обладает b-нафтилуксусная кислота. ИУК, нафтилуксусная кислота и другие стимуляторы роста растений действуют в весьма малых концентрациях. К примеру, ускорение образования корней у черенков достигается при обработке этих последних растворами ИУК в концентрации 1:10000–1:100000. ИУК может образовываться путем окисления триптофана.

Литература

1. Александрова Л.Н "Органическое вещество почв и процессы его трансформации" – Л., Наука, 1980. – С.76-80. "Пути повышения плодородия почв и урожайности сельскохозяйственных культур в Северном Казахстане" Т 12, Вып. 7. С 96.
2. Базилевич Н.И. "Динамика органического вещества и биологический круговорот зольных элементов и азота в основных типах растительности земного шара" – 1965 г. С 45-47.
3. Гришина Л.А. "Влияние кислотных осадков на свойства почв лесных экосистем южной тайги", 1990 г., - 221 с.

«Ауылшаруашылық» секциясы
Секция «Сельское хозяйство»

**АҚМОЛА ОБЛЫСЫНЫҢ ДАЛАЛЫҚ АЙМАҒЫ ЖАҒДАЙЫНДА АСБҰРШАҚ
СОРТТАРЫН ЗЕРТТЕУ НӘТИЖЕЛЕРІ**

Сагындыкова А.

Ғылыми жетекші: Бекимова Г.Б., а.ш.ғ.магистрі, аға оқытушы
Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.
sagyndykova96@bk.ru

Соңғы кездері Қазақстанның астық нарығындағы тенденция астық дақылдар өндірісінің диверсификациясы үшін негіз жасауда. Осыған байланысты соңғы кездері астықбұршақ дақылдардың ролі артуда, әсіресе асбұршақ дақылы.

Асбұршақ – әртүрлі мақсатта кең қолданылатын бұршақ дақылдарының бірі. Негізінен асбұршақ азықтық және мал азықтық дақыл болып есептеледі. Мал азығындағы сінімді протеин мәселесінің жоғарылауына байланысты соңғы кездері жоғары ақуызды дақылдар егісінің көлемін ұлғайту және де өнімділігін жоғарылату мақсаттары алда тұр.

Елімізде асбұршақ егісінің көлемі небәрі 70,6 мың га құрап отыр, соның ішінде облыстар бойынша: Ақмола – 10,8, Шығыс Қазақстан – 6,5, Қостанай – 13,7, Павлодар – 0,3, Солтүстік Қазақстан – 39,3 мың га. Асбұршақ егісін кеңейту жоғары ақуызды дән өндірісін жоғарылатумен қатар топырақтардың құнарлығын жақсартады. Елімізде асбұршақ дақылының орташа өнімділігі 9 ц/га құрайды, жеке солтүстік аймақтағы облыстар бойынша ауытқу 4-12 ц/га дейін байқалады [1, 56б.].

Асбұршақ тұқымы комбикорм өндірісінде өсімдік ақуызының негізгі көзі болуы тиіс. 1 мал азықтық бірлікке есептегенде асбұршақ құрамында 150г артық қорытылатын ақуыз мөлшерімен ерекшеленеді, ал осы көрсеткіш жүгері, арпа және сұлы дақылдарында – 59г, 70г және 83г құрайды. Бұл дақыл өнімділіктің жоғары потенциалымен белгілі.

Асбұршақ бағалы-шаруашылық қасиеттерге ие: вегетациялық мерзім бойынша ерте пісетін дақыл, тұқым құрамындағы ақуыз мөлшері жоғары - 20-25%, крахмал мөлшері - 25-50%, қант мөлшері, С, РР, В дәрумендері жеткілікті, сонымен қатар каротин, калий тұзы, фосфор, кальций элементтері жоғары мөлшерде, асбұршақ түйнек бактерияларымен симбиозға түсіп молекулярлы азотты қорыта алу қабілеттілігіне ие, топырақтың қиын алынатын фосфор қосындыларынан фосфорды алу қабілеттілігімен ерекшеленеді. Сонымен қатар, асбұршақ мал азықтық өндірісінде басты рөл атқарады, ауыспалы егісте жақсы нәтиже береді [2, 28б.].

Асбұршақ сапасы сортқа және оны өсірудегі технология элементтеріне байланысты болады. Жергілікті материал негізіндегі асбұршақ дәнінің тұрақты өндірісі үшін Солтүстік Қазақстанның арнайы климаттық жағдайларына сәйкес келетін, сонымен қатар асбұршақтың тұрақты және сапалы өнімділігін қалыптастыратын сорттарды тандау қажет.

Осыған байланысты жергілікті табиғи жағдайларға бейімделетін сорттарды зерттеу өте өзекті мәселе болып табылады.

Жұмыстың мақсаты: Ақмола облысының далалық аймағы жағдайында асбұршақ сорттарын экологиялық сынау нәтижелері негізінде ең тиімді сортты анықтау.

Міндеттері:

1. Асбұршақ сорттарының өсіп-өну кезеңдерінің ерекшеліктерін анықтау;
2. Асбұршақ дақылының жапырақ тақтасының өсу динамикасын анықтау;
3. Асбұршақ сорттарының ішінен шаруашылық-бағалы белгілері бойынша ерекшеленетін сорттарды іріктеу;
4. Асбұршақ өнімділігін және негізгі құрылымдық элементтерімен байланысын анықтау.

Негізгі зерттеу жұмыстары Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университетінің қарамағындағы «Элит» оқу-ғылыми-өндірістік кешенінде (ОҒӨК) жүргізілді, орналасу орны - Ақмола облысы, Зеренді ауданы, Васильковка ауылы.

Тәжірибе 1 факторлы, зерттеуге 9 сорт алынды, 3 қайталымда, мөлдектің $S = 5\text{ м}^2$ ($2,5 \times 2,0$). Асбұршақты себу мөлшері 0,8 млн. өңгіш тұқым/га, себу мерзімі - мамырдың 20 күні, тереңдігі - 5 см, қатарлы әдіспен (22,8 см). Егін жинау уақыты 29 тамыз күні.

Тәжірибе нұсқалары:

1. Таловец 50 – St
2. Тюменец
3. Аксайский усатик
4. ТМ-04-27
5. ТМ-04-70
6. Омский
7. Кузбасс
8. Ямал
9. Омский неосыпающийся

Асбұршақ дақылының сорттарын жан-жақты зерттеу мақсатында келесі бақылаулар мен есептеулер тәжірибе ісінің әдістемесі талаптарына сәйкес және мал азығы БОҒЗИ әдістемесі бойынша анықталды:

1. Фенологиялық бақылаулар – асбұршақтың вегетациялық мерзімінің әр фазасы бақыланды, фазааралық ұзақтығы Госсортсеть әдістемесі бойынша;
2. Сорттарды жалпы зерттеуі БОӨШИ әдістемесі (1975) бойынша;
3. Егістіктегі бақылау, есеп және анализдер «Астықбұршақ дақылдар коллекциясын зерттеудегі әдістемелік нұсқау» (1975 ж.) бойынша;
4. Жапырақ тақтасының өсу динамикасын Ничипорович әдістемесі бойынша;
5. Өсімдік өнімділігі мен өнімді элементтер арасындағы корреляция байланысы Б.А.Доспехов әдістемесі (1979) бойынша;

Асбұршақ дақылының өнімділігін қалыптастыратын негізгі құрылымдық элементтерінің талдау жұмысы институт зертханасында жүргізілді. Егін жинағаннан кейін әр мөлдектен 1 м^2 бау үлгілері жиналып, зерттеуге алынды.

Асбұршақ дақылының құрылымдық нәтижесі бойынша орташа өсімдік биіктігі бойынша стандарт Таловец 50 (80 см) биік сорттар – Омский 95,3 см, ТМ-04-27 90,9 см, Тюменец 88,9 см, ТМ-04-70 88,6 см, Аксайский усатик 87,8 см, және Омский неосыпающийся 88 см, ал ең төмен бойлы Ямал (72,3 см) сорты. Төменгі бұршақ орналасқан биіктігі бойынша ең биік орналасқан ТМ-04-70 – 23 см, стандарт Таловец 50 сортынан 10 см биік орналасқан, ал ең төмен көрсеткіш Ямал сотында 15 см. Орташа есеппен 1 өсімдіктегі бұршақ саны 3,3-4,6 дана аралығында. Бұршақтың орташа ұзындығы бойынша Аксайский усатик (6,9), ТМ-04-70 (6,8), Таловец 50 (6,6 см) және Тюменец (6,6 см), ал қысқасы Омский (4,8 см) сортында болды. 1 бұршақтағы тұқым саны бойынша ауытқу 3,9 (Омский сорты) басталып, 5,9 (Аксайский усатик) дейін. 1 өсімдіктегі тұқымның орташа саны бойынша ең көп тұқым қалыптастырған сорттар арасынан Тюменец 26,7 дана, Аксайский усатик 26,6 дана, ТМ-04-70 25,2 дана, Ямал 19,8 дана. Өсімдіктегі тұқым салмағы 2,3 г (Омский) – 6,6 г (Аксайский усатик) аралығында болды.

Өнімділік бойынша келесі нәтиже айтуға болады: Келесі сорт үлгілері стандарт Таловец 50 (19,6 ц/га) сортынан жоғары өнім берді: Аксайский усатик (24,2 ц/га), Тюменец (23,4 ц/га), ТМ-04-70 (22,8 ц/га), ТМ-04-27 (16,9ц/га), Омский неосыпающийся (16,9 ц/га), Омский (17,7 ц/га), Кузбасс сорты (18,4 ц/га) сорттары. Ал стандарт сортына алынған Таловец 50 сортына қарағанда ең төмен көрсеткіш көрсеткен Ямал (15,3 ц/га). Дақылдардың орташа өнімділігі 19,5 ц/га (кесте 1).

Кесте 1. Асбұршақ сорттарының орташа өнімділігі, ц/га (орташа 2016-2017 жж.)

Үлгі	Өнімділігі		
	Орташа 2016-2017 жж. өнімділік, ц/га	Қосымша өнім, ц/га +/-	Қосымша өнім, %
Таловец 50 (St)	19,6	-	-
Тюменец	23,4	+3,8	19
Аксайский усатик	24,2	+4,6	24
Омский	17,7	-1,9	9
ТМ-04-27	16,9	-2,7	14
ТМ-04-70	22,8	+3,2	16
Кузбасс	18,4	-1,2	6
Ямал	15,3	-4,3	22
Омский неосыпающийся	16,9	-2,7	14
Орташа дақыл бойынша:	19,5		
ETA _{0,5}	1,8		

Жалпы асбұршақтың шаруашылық-бағалы белгілері мен өнімділікті қалыптастыратын элементтер арасындағы байланыс нәтижелері бойынша Ақмола облысының далалық аймағы жағдайына келесі сорттарды ұсынуға болады – Аксайский усатик, ТМ-04-70 және Тюменец.

Әдебиет

1. Сыздыкова Г.Т., Балтабаев Қ.А., Сыздыкова Л.Т. Солтүстік Қазақстанда ауылшаруашылық дақылдарын өсірудің қарқынды технологиясы. Көкшетау, 2009.
2. Голубева Г.С. Пути увеличения производства зернобобовых культур. М.: ВНИИТЭН агропром, 1987.

АҚМОЛА ОБЛЫСЫНЫҢ ДАЛАЛЫҚ АЙМАҒЫ ЖАҒДАЙЫНДА ӨСІРУ ЭЛЕМЕНТТЕРІНІҢ ЗЫҒЫР ӨНІМДІЛІГІНЕ ӘСЕРІ

Мусайбекова У.

Ғылыми жетекші: Бекимова Г.Б., а.ш.ғ.магистрі, аға оқытушы
 III.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.
ulzhanmusaibekova@mail.ru

Соңғы уақытқа дейін Қазақстанның өндірістік қауіпсіздігін негізінен астық дақылдары қамтамасыз етіп отырды. Қазіргі уақытта мемлекеттің дұрыс саясатының және Қазақстан экономикасының динамикалық дамуының арқасында елдің азық өндірісін басқа да дақылдармен қамтамасыз ету қажеттілігі туып отыр.

Қазақстан Республикасы 2013-2020 жылдары Агроөнеркәсіптік кешеннің даму бағдарламасы бойынша (Агробизнес - 2020) ауыл шаруашылығының тиімділігінің жоғарылату міндеттерінің бірі жыртылған жерді игеру құрылымын қайта қарауды негізге ала отырып, майлы дақылдарды кеңінен өсіру жолы арқылы өнімдерін әртараптандыру болып табылады [1, 36.].

Соңғы кезде солтүстік өңірде монодақыл ретінде өсіріліп жүрген бидай дақылын диверсификация негізінде майлы дақылдармен ауыспалы егістікте алмастыру қарқынды дамуда. Майлы дақылдардың ішінде құрғақшылыққа төзімді және біздің аймағымыздың топырақ-климаттық жағдайларына жақсы бейімделген дақылдардың бірі - майлы зығыр өндіріске кеңінен ендірілуде [2, 26-28 бб.].

Дегенмен, майлы зығыр біздің аймақ үшін салыстырмалы түрде жаңа дақыл болып келеді, сондықтан да осы дақылды өсірудің технология элементтерін нақты анықтау өзекті бағыт болып табылады.

Зерттеу мақсаты: Ақмола облысының далалық аймағы үшін экономикалық және экологиялық жағынан тиімді болып келетін майлы зығырдың егу әдісі мен егу мөлшерін анықтау.

Зерттеу міндеттері:

1. Майлы зығыр өнімділігіне егу әдістерінің әсерін анықтау;
2. Майлы зығыр өнімділігіне егу мөлшерлерінің әсерін анықтау;
3. Майлы зығыр өнімділігінің құрылымдық элементтерін зерттеу;
4. Майлы зығыр дақылының өнімділігін анықтау.

Зерттеу жүргізу орны және тәжірибе сызбасы

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университетінің қарамағындағы «Элит» оқу-ғылыми-өндірістік кешені (ОҒӨК) Ақмола облысы, Зеренді ауданы, Васильковка ауылында орналасқан. Кешенде жаңа тракторлар, комбайн, сепкіштер мен ауылшаруашылық құрылғылар бар.

Тәжірибе 2 факторлы:

А-фактор: Егу әдістері.

Нұсқа 1 – аралығы 15 см қатарлы әдіс;

Нұсқа 2 – аралығы 23 см қатарлы әдіс;

Нұсқа 3 – аралығы 45 см қатарлы әдіс.

В-фактор: Егу мөлшерлері.

Нұсқа 1 – 6,0 млн.ө.т./га;

Нұсқа 1 – 6,5 млн.ө.т./га;

Нұсқа 1 – 7,0 млн.ө.т./га.

Егу мерзімі – 20 мамыр, тұқым егу тереңдігі – 5 см, 3 қайталау, мөлдектің S - 5м² (2,5x2,0). Жүргізілген агротехника жұмыстары толығымен дақылдарды өсіруге ұсынылған технологияларға сәйкес жасалды (күзгі топырақ өңдеу, қар тоқтату, көктемгі топырақ бетін өңдеу және т.с.с.). Тұқымдарды жинау қорапшалардың қонырлану кезінен басталды (тамыз айының үшінші онкүндігі – қыркүйектің бірінші онкүндігі аралығында).

Зерттеу объектісі

Қустанайский янтарь – Қостанай АШҒЗИ-да шығарылған. Өскіндері қоңыр-жасыл түсті. Орташа кеш пісетін (109-114 күн) сорт, қуаңшылыққа орташа төзімді, жапырылуға төзімді, жоғары өнімді. Сабағы тік өседі, тегіс цилиндр пішінді және бұтақты, биіктілігі 30-60 см. Жапырақтары ланцетті, қоңыр-жасыл, антицианы жоқ. Гүл шоғыры шоктыгүл, орташа, гүлдерінің түстері ашық көк. Гүл жатыны бес ұялы домалақ қорап. Тұқымдарының

түсі қоңыр, жұмыртқа пішінді. 1000 тұқымның массасы 6,8г. Майлылығы 44,7%, йодтың саны 181. Қостанай облысында тіркелген.

Зерттеу бағдарламасы

Майлы зығырдың технология элементтерін жан-жақты зерттеу мақсатында келесі бақылаулар мен есептеулер тәжірибе ісінің әдістемесі талаптарына сәйкес ұсынылған әдістемесі бойынша анықталды:

6. Фенологиялық бақылаулар –әр кезеңінің өтуі, фазааралық ұзақтығы Госсортсеть әдістемесі бойынша;
7. Бақылау мен есептеу жұмыстары майлы дақылдармен егістік агротехникалық тәжірибелер жүргізу әдістемесіне сәйкес (Лукомец В.М.);
8. Көрсеткіштер арасындағы айырмашылықтарды дисперсиондық талдау әдісі арқылы (Доспехов Б.А.);
9. Жапырақтың ауданын контурлы-өлшеу әдісі арқылы;
10. Тұқым өнімділігін таразылық тура өлшеу әдісі арқылы.

Зерттеу нәтижелері

Өнімділікті қалыптастыратын негізгі көрсеткіштерге 1 өсімдіктегі қорапшалар саны, 1 қорапшадағы тұқымдар саны, тұқым салмағы, 1000 тұқым салмағы жатады. Егін жинау жұмысы аяқталғаннан кейін сапалық көрсеткіштері бойынша есеп зертханада жүргізіп, талданды (кесте 1).

Кесте 1. Майлы зығыр өнімінің құрылымдық элементтерінің егу әдістеріне мен егу мөлшерлеріне байланысты қалыптасуы

Фактор А Себу әдістері, см	Фактор В Егу мөлшер лері, млн.ө.т./га	Егін жинау алдындағы өсімдіктер саны/м ²	1өсімдіктегі қорапшалар саны, дана	1өсімдікте гі тұқымдар саны, дана	1 өсімдіктегі тұқымдар салмағы, г	M ₁₀₀₀ , г.
Аралығы 15 см қатарлы әдіс	6,0	270	7,6	31,7	0,21	5,6
	6,5	284	12,1	43,2	0,32	7,4
	7,0	281	11,6	42,4	0,35	8,3
Аралығы 23 см қатарлы әдіс	6,0	316	10,6	48,2	0,26	5,4
	6,5	328	9,8	43,1	0,31	7,2
	7,0	308	12,3	35,7	0,27	7,6
Аралығы 45 см кең қатарлы әдіс	6,0	215	12,7	51,0	0,29	5,7
	6,5	219	6,6	30,1	0,21	7,0
	7,0	205	7,7	36,2	0,26	7,2

Құрылымдық элементтердің қалыптасуы бойынша 1 өсімдіктегі қорапшалар саны орташа есеппен аралығы 15 см қатарлы әдіс нұсқасында 7,6 (6,0 млн.ө.т./га) – 12,1 (6,5 млн.ө.т./га) дана; аралығы 23 см қатарлы әдісте 9,8 (6,5 млн.ө.т./га) - 12,3 (7,0 млн.ө.т./га) дана аралығында; аралығы 45 см кең қатарлы әдіс нұсқасында – 6,6 (6,5 млн.ө.т./га) – 12,7 (6,0 млн.ө.т./га) дананы құрады; 1 қорапшадағы тұқым саны орташа есеппен 2,9 (аралығы 23 см – 7,0 млн.ө.т./га нұсқасында) – 4,7 (аралығы 45 см – 7,0 млн.ө.т./га) дананы құрады. 1 өсімдіктегі тұқымдар саны ең көп мөлшерде пайда болған нұсқа аралығы 45 см – 6,0 млн.ө.т./га – 51 дана/қорапшаға; ең төмен көрсеткіш аралығы 45 см – 6,5 млн.ө.т./га - 30,1 тұқым/қорапшаға. 1 өсімдіктегі тұқым салмағы бойынша айырмашылық келесідей: ең жоғары тұқым салмағы – аралығы 15 см – 7,0 млн.ө.т./га – 0,35 г/өсімдікте; ең төмен көрсеткіштер – аралығы 15 см – 6,0 млн.ө.т./га және аралығы 45 см – 6,5 млн.ө.т./га – 0,21

г/өсімдікте. 1000 тұқым салмағы әртүрлі болып қалыптасты, орташа нұсқалар бойынша ауытқу 5,4 г (аралығы 23 см – 6,0 млн.ө.т./га) – 8,3 г (аралығы 15 см – 7,0 млн.ө.т./га) дейін.

Өнімділік дәрежесі – ең маңызды және негізгі көрсеткіштерінің бірі. Майлы зығыр дақылы өндірісінің соңғы нәтижесі – жоғарысапалы бәсекелестік қабілеті бар ең жақсы өнім алу. ОҒӨК «Элит» егін жинау жұмыстары тамыз айының 3 онкүндігінен басталып қыркүйек айының бірінші онкүндігіне дейін созылды. Уақытында майлы зығырды орып алуға ауа райы кедергі жасады, жауын-шашын көп мөлшерде түсіп, майлы зығыр тұқымдары ылғалданып қалды. Майлы зығырды орғаннан кейін кептіру жұмыстары ұйымдастырылып, аяқталғаннан кейін орташа өнімділік есептеліп шығарылды (кесте 2).

Кесте 2. Майлы зығырдың орташа өнімділігі, ц/га

А факторы	В факторы		
	6,0 млн.ө.т./га	6,5 млн.ө.т./га	7,0 млн.ө.т./га
Аралығы 15 см қатарлы әдіс	5,7	9,0	9,6
Аралығы 23 см қатарлы әдіс	8,1	10,4	8,2
Аралығы 45 см кең қатарлы әдіс	6,4	4,6	5,6
ЕТА ₀₅	А факторы бойынша – 0,87		
	В факторы бойынша – 0,72		
	АВ факторы бойынша – 1,02		

Өнімділік көрсеткіштері бойынша ең жақсы нәтиже көрсеткен аралығы 23 см – 6,5 млн.ө.т./га – 10,4 ц/га, одан кейін аралығы 15 см 7,0 млн.ө.т./га нұсқасында 9,6 ц/га өнім жиналды. Ал ең төмен көрсеткіш аралығы 45 см 6,5 млн.ө.т./га – 4,6 ц/га құрады.

Қорытынды

Зерттеу нәтижелерін ескере отырып, Ақмола облысының далалық аймағы жағдайларына майлы зығырды өсіргенде егу әдісі ретінде аралығы 23 см қатарлы әдіспен және егу мөлшерін 6,5 млн.ө.т./га етіп алған технология элементтері жоғары экономикалық нәтиже беретіні анық.

Әдебиеттер

1. «Агробизнес-2020» бағдарламасы.
2. Бегалина А. А., Сагалбеков У. М. «Элементы структуры урожая льна масличного в зависимости от глубины заделки семян». Материалы международной научно-практической конференции «Уалихановские чтения 12». Кокшетау, 2007.

ПОДБОР СОРТОВ ЯРОВОГО ЯЧМЕНЯ ДЛЯ СТЕПНОЙ ЗОНЫ АКМОЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Анашевская А.А.

Научный руководитель: Сыздыкова Г. Т., к. с-х.н., доцент
Кокшетауский государственный университет имени Ш. Уалиханова, г. Кокшетау.

Актуальность темы. Среди возделываемых в Северном Казахстане зерновых культур значительное место занимает яровой ячмень. Он является важной продовольственной, кормовой и технической культурой.

Ключевой проблемой в сельскохозяйственном производстве является ускоренное и устойчивое наращивание производства зерна ярового ячменя. Перед производителем стоит задача обеспечить область высококачественным продовольственным и фуражным зерном, а также зерном для технической переработки при одновременном снижении затрат на производство, сохранении почвенного плодородия и повышении благосостояния сельского населения.

Цель: Экологическое испытание сортов ярового ячменя в условиях степной зоны Акмолинской области.

Задачи:

- Выявить продолжительность вегетационного периода у сортов ярового ячменя
- Определить хозяйственно ценные признаки у сортов ярового ячменя (лабораторная всхожесть, полевая всхожесть, сохранность)
- Изучить площадь листовой поверхности, динамику накопления сухой биомассы, динамика развития узловых корней у сортов ярового ячменя
- Исследовать урожайность и элементы структуры урожайности у сортов ярового ячменя
- Дать технологическую оценку зерна у сортов ярового ячменя
- Установить корреляционную связь урожайности с основными элементами продуктивности.

Условия, материал, методика исследования.

Метеорологические условия вегетационного периода в годы исследований несколько отличались от среднегодовых данных.

Гидротермический коэффициент (ГТК) за вегетационный период 2017 года составил 0,6; за 2016 год -0,3; за 2015 год -0,6

Погодные условия 2015, 2016 годов были более засушливыми чем в 2017 году.

Материал исследования. В наших исследованиях использовались высокопродуктивные сорта ячменя – Астана 2000, Арна, Байшешек, Памяти Раисы, Аят. За стандарт был взят сорт Астана 2000.

Методика исследования. Исследовательская работа проводилась на полях учебно-научного производственного центра «Элит», при Кокшетауском государственном университете им. Ш.Уалиханова. Посев сортов ярового ячменя был проведен 23 мая сеялкой СЗС-2.1 с нормой высева 3 млн. всхожих зерен на гектар, глубина заделки семян 6 см. Сорта ярового ячменя размещены в зернопаровом севообороте

Учеты и наблюдения проводили по методике Государственного сортоиспытания, а также согласно методическим указаниям по учету и наблюдений посевные качества семян определялись по ГОСТ у 12038-84 [1,2], технологическая оценка зерна проводилась при агро-экономическом институте С.Садвакасова в лабораторий” Технология и хранение зерна”.

Результаты исследования

Вегетационный период у сортов ярового ячменя

Вегетационный период сорта – величина не постоянная и варьирует как по агроклиматическим зонам, так и по другим годам. При этом наибольшая изменчивость определяется фактически двумя факторами: температурой и осадками [3]. Данные по вегетационному периоду сортов ярового ячменя приведены в таблице 1.

Таблица 1. Продолжительность межфазного периода и вегетационного периода у сортов у ярового ячменя (2015-2017гг).

Сорт	Годы исследования	Продолжительность межфазного периодов, дн		Вегетационный период, дн.
		всходы-колошение	колошение-созревание	
Астана 2000, ст-т	2015	45	43	88
	2016	52	38	90
	2017	41	44	98
Память Раисы	2015	44	43	87
	2016	49	38	87
	2017	40	44	97
Аят	2015	47	42	89
	2016	54	39	93
	2017	40	45	98
Байшешек	2015	-	-	-
	2016	52	35	87
	2017	37	44	95
Арна	2015	47	42	88
	2016	-	-	-
	2017	40	45	98
Средние по группе за 3 года		49	40	89

Всходы появились в среднем через 13 дней. В этот период ячмень весьма чувствителен к неблагоприятным факторам внешней среды. Первыми дали всходы сорт Астана 2000, Арна, Памяти Раисы и Аят, а у сорта Байшешек всходы появились на 1 день позже.

После фазы всходов наступает кущение, когда из ячменя появляются новые побеги из узла кущения. Начало кущения совпадает с появлением третьего листа [4].

Хозяйственно-ценные показатели ярового ячменя

Лабораторная всхожесть в зависимости от сорта колебалась в пределах от 84% (Аят) до 91% (Память Раисы). Максимальная полнота всходов наблюдается у сорта Астана 2000 ст. (246 шт./м²). Полевая всхожесть в зависимости от варианта составила 59%(Памяти Раисы) 58%(Астана 2000). К моменту уборки наименьший процент сохранности наблюдался у сорта Астана 2000 а самый высокий процент сохранности наблюдался у сорта Аят (92) в то время как у Память Раисы процент сохранности составил (79). Наибольшее количество растений отмечено у сорта Память Раисы (141 шт./м²). В сравнении со стандартом Астана 2000 (119шт./м²) и при среднем значении (127 шт./м²).

Каждый элемент структуры урожая, находясь в сопряженной зависимости друг с другом, как показано в таблице 2 и с фактором окружающей среды[5]. При относительно равных условиях и одинаковом уровне продуктивности, структура урожая различных сортов проявляется по-разному. Один сорт образуют урожай, главным образом за счет высокой продуктивной кустистости, другие за счет высокой абсолютной массы, третьи за счет озерненности. [6].

Таблица 2. Урожайность и элементы структуры урожайности ярового ячменя (среднее 2015-2017гг).

Сорта	Количество растений перед уборкой, шт./м	Количество продуктивных стеблей, шт./м	Количество зерен в колосе, шт.	Масса 1000 зерен, г	Биологическая урожайность
Астана 2000 (стандарт)	142	205	16	45	18
Арна	133	215	17	51	21
Памяти Раисы	162	222	18	48	23.9
Аят	145	212	15	42	16.5
Байшешек	110	153	11	46	6.5
Среднее по группе	138	201	15	46	17,2

Урожай является комплексным выражением целого ряда количественных признаков и свойств растений. На урожай ячменя большое влияние оказывают природно-климатические условия района возделывания [7]. На урожайность сортов ячменя влияют погодные условия, количество продуктивных стеблей, количество зерен в колосе и масса 1000 зерен. [8] Выполненность зерна обычно характеризуется его натурой и абсолютной массой. [9,10].

Технологическая оценка зерна ярового ячменя

Натура зерна – это вес какого-либо объема зерна. Поэтому ее часто называют объемным весом зерна. Для определения натуры пользуются метрическими весами. Из таблицы 3 видно, что натура сорта Астана 2000 ст составляет 704 г/л, Память Раисы 678 г/л, Аят 660 г/л, Байшешек 624 г/л, при среднем значении 667 г/л.

Таблица 3. Технологические качества зерна у сортов ярового ячменя, (среднее 2015-2017 гг).

Сорт	Натура зерна, г/л	Стекловидность, %
Астана 2000, стандарт	704	83
Память Раисы	678	84
Аят	660	82
Байшешек	624	83
Арна	667	83
Среднее	667	83

Стекловидность зерна – являясь внешним признаком качества зерна, отражает структуру внутренних тканей зерна. Для мучнистого эндосперма характерна слабая связь крахмальных зерен с белком. В стекловидном же эндосперме эта связь (крахмал-белок) очень прочная.

Из таблицы 3 видно, что у сорта Память Раисы процент стекловидности составил (84 %), Аят (82%) Байшешек (83%), Астана 2000 (83%). Таким образом у изученных сортов по технологическим показателям выделился по натуре зерна стандарт Астана 2000 (704 г/л), а по стекловидность сорт Память Раисы (84%)

Корреляционная связь урожайности с элементами продуктивности

Связь между урожайностью и элементами её структуры у сортов ярового ячменя подтверждена многочисленными исследованиями.

Корреляционная зависимость между урожайностью и элементами её структуры у

исследуемых сортов ярового ячменя (2015г) имеет достоверно положительную тесно выраженную связь - $r = 0,8-0,9$. В 2016 г. тесная положительная связь выражена с числом зерен в колосе ($r=0,97$), средняя положительная связь с количеством продуктивных стеблей. Слабая положительная связь с количеством растений перед уборкой ($r=0,07$), отрицательная слабая связь с массой 1000 зёрен ($r=-0,18$). В 2017 году тесная связь была с количеством растений и числом зерен в колосе ($r=0,9$).

Выводы

1. Вегетационный период у исследуемых сортов в условиях степной зоны Акмолинской области в годы исследований составил 89 дней, что приемлемо для получения высококачественного зерна для данной зоны.
2. По хозяйственно-ценным признакам выделились сорта: высокая сохранность у Аят (92%), наибольший биологический урожай у Памяти Раисы (23,9 ц/г).
3. По технологическим качествам вылились сорта Памяти Раисы стекловидность (84%), натура зерна Астана 2000 (704г/л).
4. За годы исследований выявлена тесная корреляционная зависимость ($r=0,9$) урожая с количеством растений перед уборкой и числом зерен в колосе ($r=0,9$).

Литература

1. Методика госсортоиспытания сельскохозяйственных культур. Под ред. М.А. Федина, М., 1985, 269 с.
2. Семена сельскохозяйственных культур. Сортовые и посевные качества (ГОСТы), М., Стандарты, 1991
3. Керефов К.Н. Биологические основы растениеводства, М, 1975, 418 с.
4. Можаяев Н.А., Аринов К.К., Нургалиев А.Н., Можаяев А.Н. Растениеводство, Акмола, 1996, 352 с.
5. Кузьмин В.П. Итоги и перспективы селекции и организации семеноводства зерновых культур в северных районах Казахстана // Сельскохозяйственная биология, 1966, №1, С 12-15
6. Писарев В.Е. Селекция зерновых культур, М., 1964, 296 с.
7. Ацци Дж. Сельскохозяйственная экология, М., 1964, 296 с.
8. Денисов П.В. Структура урожая зерновых культур // Сб. науч. Трудов по прикладной ботанике, генетики и селекции, 1966, Т38, вып.1, С. 124-134
9. Коданев И. М. Ячмень. М., КолосС, 1964, 239 с
10. Жуматов А.Ж. Избранные труды по зерновым культурам Казахстана, Алма-Ата, 1961, 219 с.

ВЛИЯНИЕ КЛИМАТИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ НА УРОЖАЙНОСТЬ И КАЧЕСТВО ЗЕРНА У ЛИНИЙ ЭЛИТЫ ЯРОВОЙ МЯГКОЙ ПШЕНИЦЫ ЧЕЛНОЧНОЙ СЕЛЕКЦИИ СИММИТ

Сыздыкова Д.О.

Научный руководитель: Аленов Ж.Н., к.с.-х.н., доцент

Актуальность работы. Разнообразие почвенно-климатических условий Северного Казахстана вызывает необходимость внедрения в производство большого количества пластичных сортов, обеспечивающих в определенных условиях получение устойчивого высокого урожая. Сорта яровой мягкой пшеницы при возделывании в северных регионах Акмолинской области должны быть с коротким вегетационным периодом.

Подбор линий яровой мягкой пшеницы, обеспечивающих устойчивые урожаи при высоком качестве продукции на фоне широкого варьирования погодных условий, остается актуальной задачей. Работа является комплексным подходом в решении глобальной задачи – продовольственная безопасность страны [1; с.244, 2; с.235]

Цель исследования – отбор из коллекции челночной селекции СИММИТ линий совмещающих признаки: скороспелость и высокую продуктивность и как исходный материал в практической селекции.

Задачи:

- изучить адаптационную способность линий на условия возделывания
- выявить количественные и качественные признаки у линий яровой мягкой пшеницы
- отбор наиболее скороспелых, засухоустойчивых и продуктивных линий яровой мягкой пшеницы Челночной селекции СИММИТ.

Материалом исследования послужили 58 линий зарубежной селекции. Написание конкурсной работы, проводилась по Международному проекту «Челночная селекция СИММИТ яровой пшеницы» которые выполнялась на базе КГУ им. Ш. Уалиханова под руководством преподавателей кафедры «Растениеводства и почвоведения» кандидатов сельскохозяйственных наук, доцентов Сыздыкова Г.Т. Аленов Ж.Н.

Методика исследований. Учеты и наблюдения проводили по методике Государственного сортоиспытания, а также согласно методическим указаниям-фенологические наблюдения, структурный анализ снопового материала, технологическая оценка зерна.

1.Результаты научно-исследовательской работы

1.1 . Продолжительность межфазных периодов и вегетации у линий яровой мягкой пшеницы Челночной селекции СИММИТ

В условиях Северного Казахстана лимитирующим фактором величины урожая являются осадки и содержание доступной влаги в почве. Особая роль в начальный период роста и развития принадлежит запасу продуктивной влаги перед посевом в пахотном слое (0-30 см), которая способствует своевременному набуханию семян, появлению дружных всходов и образованию дополнительных побегов в период кущения. Наименьшая полевая влагоемкость суглинистых черноземных почв, в слое 0-30 см, составляет 69 мм. Хорошие запасы почвенной влаги (80 % от НПВ) соответствуют 55 мм и выше, а удовлетворительные (60 % от НПВ) более 41 мм. В год исследования средний запас продуктивной влаги, в слое почвы 0-30 см, был значительно ниже удовлетворительного – 38, 3 мм, такая же тенденция наблюдалась по количеству выпавших осадков в мае – 4,9 мм, что на 18,1 мм ниже среднемноголетних данных (27 % к норме) [3; с.115]

Внутри группы суперэлиты выделились линии у которых продолжительность вегетации составила, от 90 до 99 дней, что больше среднего значения по группе (86 дней). Среди линии элиты превышающие среднее значение по группе (89 дней) проявили линии с продолжительностью вегетационного периода от 88 до 92 дней. Особого отличия по продолжительности межфазного периода «всходы-колошение» у суперэлиты и элиты не выявлено и составила 58-59 дней, а «колошение-созревание» у суперэлиты было 31 день, что на 3 дня длиннее, чем у элиты (28 дней). Более растянутый период «всходы-колошение» у

линий яровой мягкой пшеницы челночной селекции СИММИТ, положительно сказалось на закладке узловых корней, коэффициента кущения и дифференциации элементов колоса, что отразилось на продуктивности растений. Укороченный период «колошение-созревание» способствовало завершению созревания зерна до наступления раннеосенних заморозков[4; с.115, 5; с.11]

1.2 Элементы структуры урожайности у линий яровой мягкой пшеницы

Из изученных линий суперэлиты большинство номеров формировали от 153 (OMSKAYA 37 KISKADEE #1#LUTESCENS 30-94) до 210 (E-757 MUU/OMSKAYA37) продуктивных стеблей. Таким образом, у суперэлиты продуктивная кустистость варьировала в пределах от 0,8 до 1,1, что соответствует для степных зон Акмолинской области. Сложившиеся благоприятные погодные условия в год исследования оказали положительное влияние на формирование числа зерен в колосе. В год исследования все изученные линии суперэлиты челночной селекции СИММИТ формировали хорошую озерненность колоса от 29 шт. (E-757 MUU/OMSKAYA 37) до 36 шт. (SONATA*2/3/KA/NAC//TRCH). Линии с высокой озерненностью колоса имеют практический интерес в селекции, при выведении сортов в зоне Акмолинской области.

Большинство линий характеризуются более выраженной массой 1000 зерен. Из изученных 5 линий масса 1000 зерен колебалась от 25,2 г (E-757 MUU/OMSKAYA 37) до 54,6 г (OMSKAYA 37 KISKADEE #1#LUTESCENS 30-94). Таким образом, при ведении отбора селекционных линий основным признаком является абсолютная масса зерна (25, 2-54, 6 г) сочетающаяся с хорошей озерненностью колоса (до 29-36 шт.)

Биологическая урожайность зерна у линий суперэлиты челночной селекции СИММИТ в зависимости от условий возделывания, генетических особенностей варьировала от 25,2 ц/га (LUTESCENS-601/3/EMB 16/CBRD//CBRD/4/ALTAYSKAYA 530) до 29,3 ц/га (OMSKAYA 35*2/3/SUNKO. 6/FRAME//PAS TOR).

У исследуемых линий элиты количество продуктивных стеблей составило среднее значение по группе 239 шт/м² и варьировала от 154 шт. (LUTESCENS-13.KAZ*2/3 EMB16/CBRD) до 333 шт. (LUTESCENS307-97-23/11/CROS_1/AESQUARROSA(213)//PGO//10/ATTILA*2/9/KT/BAGE//FN//3/BZA/4/TRM/5/ALDAN/6/SERI/7/VEE=10/8/OPATA/12/27.90/98/3).

Количество зерен в колосе у линий имело среднее по группе 33 шт. и находилось в пределах от 27 (CHELYABAYUBILEINAYA/4/ BETTY/3/CHEN/AESQ//2* OPATA/5/LUTESCENS 210.99/10) до 38 шт. (LUTESCENS 54/3/EMB16/ CBRD//CBRD/4/STEPNAYA-1). Исследуемые линии формировали высокую массу 1000 зерен, среднее значение по группе 40,7 гр и находилась от 35,7 гр (LUTESCENS-13.KAZ*2/3 EMB16|CBRD) до 48,6 гр (LUTESCENS 54/3/EMB16/ CBRD//CBRD/4/STEPNAYA-1).

Урожайность зерна имело среднее значение 31,9 ц/га и варьировала от 20,3 ц/га (LUTESCENS-13.KAZ*2/3 EMB16|CBRD) до 41,8 ц/га (LUTESCENS 54/3/ EMB16/ CBRD//CBRD/4/STEPNAYA-1)

1.3. Технологическое качество зерна у линий суперэлиты и элиты яровой мягкой пшеницы челночной селекции СИММИТ

Технологическая оценка зерна, проведенная в лаборатории «Технологии и хранения зерна» в Аграрно-экономическом институте им. С. Садуакасова и в аналитическом центре ТОО «НПЦ ЗХ им А. Бараева».

В 2016 году по стекловидности зерна среди линий суперэлиты выделилась E-757 MUU/OMSKAYA 37 (93%), которому свойственно содержание клейковины (27, 2%) и ИДК (63,5%). Высокое содержание клейковины показал образец OMSKAYA 37 KISKADEE

#1#LUTESCENS 30-94 (37, 6 %), а значение ИДК варьировало от 55 % (LUTESCENS-601/3/EMB 16/CBRD//CBRD/4/ALTAYSKAYA 530) до 71, 4 (OMSKAYA 37 KISKADEE #1#LUTESCENS 30-94)

В 2017 году высокое содержание клейковины у линии LUTESCENS 210.99.10/4/YANG87-142//SHA4/CHIL/3/TNMU/5/ALTAYSKAYA530 (31,3%), а значение ИДК варьировало от 53% (23.90.98 KANACTRCH 4 ALTAYSKAYA530) до 78% (LUTESCENS 210.99.10/4/YANG87-142//SHA4/CHIL/3/TNMU/5/ALTAYSKAYA530)

В 2016 году корреляционная зависимость между урожайностью M_{1000} и количеством растений была сильная ($r=0,9$; $r=0,35$), с числом зерен и количеством продуктивных стеблей ($r=0,6$; $r=0,4$).

В год исследования корреляционная зависимость с M_{1000} и количеством растений, числом зерен с урожайностью сильная ($r=0,8$; $r=0,7$; $r=0,7$), немного слабее зависимость урожая с количеством продуктивных стеблей ($r=0,5$)

Таким образом, сопряжение элементов структуры урожайности с элементами структуры у исследуемых линий в 2016-2017 гг. показало тесную корреляционную связь.

Выводы

В 2016-2017 гг. были проведены экологические испытания линий яровой мягкой пшеницы челночной селекции СИММИТ, из которых были выделены 5 сортов, наиболее адаптированных к нашим условиям.

- наиболее продуктивные образцы по количеству:
- продуктивных стеблей 210 (E-757 MUU/OMSKAYA37) **2016 г.**, 300 шт. (TERTSIYA*2/3/KA/NAC//TRCH) **2017 г.**
- число зерен в колосе-до 36 шт. (SONATA*2/3/KA/NAC//TRCH) **2016 г.**, 32 шт. (ALTAYSKAYA530/3/KA/NAC//TRCH/4/OMSKAYA 36) **2017 г.**
- масса 1000 зерен **2016 г.**-54,6 г (OMSKAYA 37 KISKADEE #1#LUTESCENS 30-94).: **2017 г.**-47г. (TERTSIYA/3/SRN/AE.SQUARROSA(358)//MILAN/SHA7/4/LUTESCENS3094).
- биологическая урожайность **2016 г.**-29,3 ц/га (OMSKAYA 35*2/3/SUNKO. 6/FRAME//PAS TOR); **2017 г.**-31,2 ц/га (ALTAYSKAYA530/3/KA/NAC//TRCH/4/OMSKAYA 36)
- по стекловидности зерна среди линий суперэлиты в **2016 г.** выделяется E-757 MUU/OMSKAYA 37 (93%), которому свойственно содержание клейковины (27, 2%) и ИДК (63, 5%).
- по содержанию клейковины у линии Элиты в **2017 г.** выделяется LUTESCENS 210.99.10/4/YANG87-142//SHA4/CHIL/3/TNMU/5/ ALTAYSKAYA530 (31,3%), по значению ИДК 78% (LUTESCENS 210.99.10/4/YANG87-142//SHA4/CHIL/3/TNMU/5/ ALTAYSKAYA530)

2016 г. корреляционная зависимость между урожайностью M_{1000} и количеством растений перед уборкой сильная ($r=0,9$; $r=0,35$), с числом зерен и количеством продуктивных стеблей средняя связь ($r=0,6$; $r=0,4$);

2017 г. корреляционная зависимость с M_{1000} семян, количеством растений перед уборкой и числом зерен средняя ($r=0,8$; $r=0,7$; $r=0,7$), немного слабее зависимость урожая с количеством продуктивных стеблей ($r=0,5$)

Литература

1. Вавилов Н.И. Научные основы селекции пшеницы. Москва-Ленинград, 1935. - 244 с.
2. Кузьмин В.П. Селекция и семеноводство культур в целинном крае Казахстана. Москва, 1965. – 235 с.
3. Кузьмин В.П. Селекция яровой пшеницы на засухоустойчивость в Северном Казахстане «Повышение засухоустойчивости зерновых культур». Москва, 1970. – С. 115
4. Мельник Б.Е., Лебедев Б.В., Винников Г.А. Технология приемки хранения переработки зерна. Москва, 1990. – С. 115-120.

5. Мовчан В.К. Урожайность различных по скороспелости сортов пшеницы в зависимости от погодных условий. Бюл.ВМИИЗХ, 1987, № 67, С.11.

ЖОҢЫШҚАНЫҢ ҚЫСҚА ТӨЗІМДІЛІГІН АНЫҚТАУ

Нурғали М.М.

Научный руководитель: Маханова С.К., доктор PhD, ст.преподаватель

nurgali.madina.97@mail.ru

Өсімдіктердің қысқа төзімділігі суыққа төзімділікке қарағанда кенірек мағына береді. Суыққа төзімділік қысқа төзімділіктің бір болып есептеледі. Қыстап шығатын өсімдіктер мұз қабыршақ әсерінен, борсудан, дүмпуден, тұншығудан, судың булануынан залалданады.

Аймақтағы климаттық және ауа райы жағдайларына төзімділікті анықтау кезінде Солтүстік Қазақстанда кездесетін қолайсыз жағдайларға төтеп бере алатын осындай сорттарды таңдау керек. Екінші және одан кейінгі жылдардағы көпжылдық дақылдардың өнімділігі кейбір дәрежеде қыстың күштілігі мен суықтылығына қарсылық дәрежесіне дейін әсер етеді (Иванов А.И., 1980, Шмалыц Х., 1972). Облыста қыста ешқандай қар жамылғысынсыз қатал аяз, ерте көктемгі және күзде аяз болуы мүмкін. Сондықтан селекцияда көпжылдық шөптерді іріктеу кезінде селекциялық үдерісті тездететін белгілерді таңдау әдістерін жасау өте маңызды.

Қысқа төзімділікті анықтау үшін тікелей далалық әдістер қолданылды.

Қысқы және өлі өсімдіктерді санау арқылы қысқа күшін анықтау әдісі пайдаланылды. Сыртқы жанама дәлелдемелер қыс нысандарын таңдау қолданылады. Түбірлік мойынның тереңдігі мен диаметрі қысқы беріктігі көрсеткіштерінің бірі ретінде анықталды, оның нәтижесі жұмыста көрсетілген. Жоңышқылдың қысқа төзімді формаларын анықтау үшін негіз экологиялық және морфологиялық ерекшеліктерге негізделген: өсімдіктердің морфофобиологиялық ерекшеліктеріне байланысты топырақта тамырдың мойын диаметрі мен тереңдігі. Бұл қыстайтын белгілер тікелей немесе жанама байланысты. Қысқа төзімділігін анықтау үшін, сорттық үлгілердің тамыр мойынының диаметрі мен тереңдігі қыстап кетер алдында анықталған.

Тығыздалған нысандардың тамыр мойны (диаметрі) бар, ал тамыр мойны топырақта терең орналасқан. қысқа төзімділігі нашар жоңышқаның нысандары топырақ бетінде 0,7-1,8 см тереңдікте орналасқан болса, қыста қатты - түбірлік мойынның тереңдігі 2,2-3,2 см (Сагалбеков У.М.).

Сонымен қатар, қыстауға кетер алдында пайызы сорттардың экологиялық және географиялық шығуына байланысты. Нәтижесінде, жоғары қысқа төзімділігі жоңышқаның басқа да белгілермен бірге өнім сапасын 20% -ға арттырады.

Коллекциялық питомниктер бойынша жоңышқа сорт үлгілерінің қысқа төзімділігі тамыр мойнының тереңдігі мен диаметрі (Қосымша Е) арқылы анықталады.

Коллекция питомнигіндегі әртүрліктің 20-дан астам нұсқаларында түп тамыры мен түбір мойнының диаметрі анықталды.

Түбір мойнының диаметрі екі бөліктегі штангенциркульмен анықталады.

Түбірлік мойынның тереңдігі мен диаметрі туралы деректердің нақтылығын алу үшін статистикалық деректерді өңдеу LSD әдісі мен SPSS-ANOVA модульдері арқылы жүргізілді. LSD әдісімен статистикалық өңдеудің нәтижелері 4-кестеде келтірілген.

Мойын түбірінің тереңдігі CSI D03-K8 (7), CSI D2-K14 (13) сорттарындағы стандарттарға қарағанда жоғары болды. Түбір мойнының диаметрі CSI D4-K9 (8), CSI D6-K11 (10), PL 1113-K19 (18) үш стандарттау стандарттарынан төмен болды. Қалған 13 үлгінің тамыр мойнының диаметрі жоғары болды.

* Қате деңгейіне дәлелденген = 0,05;

Ескерту - n.s. – тамыр мойнының тереңдігі айырмашылықтары бес түрлі сорт үлгілері K6 (5), KSI D03 - K8 (7), CSI D2 - K14 (13), PL 1717 - K16 (15), PL 1315 KSI D05:

K17 (16). Тамыр мойнының диаметрі бойынша он сорт үлгілері бар «Қапшағай су қоймасының 80» - K1 (3), CSI D5 - K5 (4), CSI D05 - K6 (5) CSI D4 - K9 (8), CSI D6 - K11 (10), KSI D3 - K12 (11), CSI D1 - K13 (12), CSI D7 - K15 (14), PL 1315 - K17 (16), PL 1517 - K18 (17). CSI D05 - K6 (5): - Кешенінің белгілері – тамыр мойнының тереңдігі және диаметрі бір сорт үлгілеріне КСИ D05 – K6.

Жоғары қысқа төзімділік сорт үлгілеріне байланысты, кейбіреулері тамыр мойнының терең болуы және тамыр мойнының диаметрі кең болуы. ANOVA (5-кесте) - SPSS статистикалық өңдеу модульдері өткізді зерттелген сызық үшін деректер сенімділігін үшін.

SPSS модульдер нәтижелері SPSS – ANOVA тереңдігі мен диаметрі коллекциялық питомникте өсімдіктердің қасиеттерінің деректер (кәте = 0,0009) дұрыстығын дәлелдеуге болады.

жоңышқа жапырақтарында негізгі пигменттер (хлорофилл а және б, каротиноидтер) суыққа төзімділікті спектрометриялық әдіспен анықтау.

Фотосинтетикалық пигменттердің алуан түрлі бейімделу қабілетіне ықпал ететіндігі белгілі. Хлорфил және каротиноидтар саны, сәйкес келетін көлем бірлігі, әр түрлі өсімдіктер, жарық жағдайларына бейімделген түрлі өсімдіктер: жалпы жоғары хлорофилл және каротиноидтар көлеңке төзімді өсімдіктер байқалады хлорофилл және каротиноидов жоғары жалпы мазмұны. дейін 2,5 3,5-3,9-дан 5,5: хлорофилл А және В (Chl a / Chl b) қатынасы өсімдіктер көлеңке бірқатар хроматические бейімдеу және өзгерту көрсеткіші болып табылады.

Әдетте, қалыпты жасыл жапырақтарда хлорофиллдің мөлшері 0,5-3,0 мг / г піседі. = 2,5-3,0 қатынасындағы массасы.

Каротеноидтердің құрамы 0,1-0,5 мг / г ірімшік. массасы. Арақатынас (Chl a + b) / car = 3-8, ксантофиллердің каротин 3-5 қатынасы. үлгідегі хлорофилл мазмұны жиі фотосинтездеуші реакция нақты қарқындылығын есептеу үшін білу қажет.

спектрометриялық мазмұны мен жоңышқа екі сорттарыннан жапырақтарында негізгі пигменттер (хлорофилл а және б, каротиноидтер) арақатынасы «Көкше» «Ханшайым» анықталады. Зерттеу нәтижелері (6-кесте) жоңышқа сорттарын 25 0C кезінде хлорофилл-А мазмұны шамамен бірдей болды көрсеткендей - CV жылы 1.980 мг / г деңгейінде «Көкше» және түйіндеме 1,970 мг / г «Ханшайым».

10C кезде хлорофилл мазмұны мен эстрадалық 0.055 бірлікке азайды «Көкше», және эстрадалық 0.020 бірлікке артты «Ханшайым».

сынып жоңышқа 25 кем хлорофилл б «Ханшайым» дейін 0,035 мг / г болды, және эстрадалық «Көкше» мазмұны 0,610 мг / г болды. 10C байқалады Резюмедегі 0,060 мг / г «Ханшайым» деңгейінде хлорофилл В арттыру, сынып «Көкше» - 0,070 мг / г. Сәйкесінше, «Ханшайымның» Ca + Cb индексі екі жағдайда да жоғары.

0,725 мг / г, және әр түрлі 0.010 Unit (0.715 мг / г) төмендегі «Ханшайым» - жоңышқа сорттарын жапырақтары бірдей жағдайлар каротин пигментті мазмұнына сәйкес «Көкше» 25 ° C жоғары болды. Бірақ, «Ханшайым» санатындағы температураның төмендеуімен қолайсыз факторға бейімделу жоғары. Бұл зерттелген сорттарға каротиннің мазмұнын спектрофотометриялық анықтау арқылы алынған нәтижелермен дәлелденді. «Ханшайым» сортында 10C температурасында каротин индексі бірінші сыныпқа қарағанда 0,075 мг / г жоғары болады.

3.246, және температура күрт оны (кем дегенде 0.456 бірлік) төмендейді төмендетілді - 25 кем хлорофилл а / б қатынасы сыныпта «Көкше» жоғары. «Ханшайым» бағасы 25C коэффиценті бойынша а / б «Көкше» - 3 055-ден төмен. Бірақ 10C сыныпта «Ханшайым» көрсеткіші 0,034 бірлікке жоғары.

Осы шарт бойынша Ханшайым алуанындағы (a + b) / каротин қатынасы 0.053 бірлікке дейін төмендейді, ал оңтайлы - 0.083.

Талдау деректеріне негізделген үлгілері жасыл массасының жоғары табыстылық бар және, тиісінше, шөп, фотосинтез және жоңышқа жапырақтары қатынасы $(a + b) / \text{каротин}$ негізгі пигменттер жоғары мазмұны көрсетеді, ол жақсы суық қарсылық бар деп болжайды.

Тиісінше, «Ханшайым» класы «Көкше» түріне қарағанда жақсы суық қарсылығын көрсетеді. жасыл бұқаралық және өсімдік биіктігі сұрыбы «Ханшайым» жақсы шығымдылығы бір себебі өмір екінші және одан кейінгі жылдары алғаш шөп шабу қалыптастыру кезінде жартысынан астамы уақыт екенін төмен оң температурада жақсы бейімделу болуы мүмкін. Өсімдіктерді кәстрөлдерден бас тартқанға дейін парафинді газды алмастыру және хлорофиллдің флуоресценциясын талдау жүргізілді.

Талдау деректеріне негізделген үлгілері жасыл массасының жоғары табыстылық бар және, тиісінше, шөп, фотосинтез және жоңышқа жапырақтары қатынасы $(a + b) / \text{каротин}$ негізгі пигменттер жоғары мазмұны көрсетеді, ол жақсы суық қарсылық бар деп болжайды.

Тиісінше, «Ханшайым» класы «Көкше» түріне қарағанда жақсы суық қарсылығын көрсетеді. жасыл бұқаралық және өсімдік биіктігі сұрыбы «Hanshayum» жақсы шығымдылығы бір себебі өмір екінші және одан кейінгі жылдары алғаш шөп шабу қалыптастыру кезінде жартысынан астамы уақыт екенін төмен оң температурада жақсы бейімделу болуы мүмкін. Өсімдіктерді кәстрөлдерден бас тартқанға дейін парафинді газды алмастыру және хлорофиллдің флуоресценциясын талдау жүргізілді.

Жоңышқа Өсімдіктер өзгеріс жапырақ газ алмасу параметрлерін тудырды төмен температура (10С, салқындату) ұшырайды. Төмен оң температура жарық энергиясының фотосинтетикалық сіңіру әлеуетінде және оны пайдалануда кейбір өзгерістерге әкелді. Бірі ықтимал себебі айтарлықтай салқындату ұшыраған өсімдіктердің фотосинтездеуші пигменттер мазмұны төмендеді болуы мүмкін. Суыққа төзімді нысандар хлорофиллдің мазмұнын төмендетпейді.

Осылайша, бірінші шөп шабу қалыптастыру кезінде Солтүстік Қазақстанда жоғары кірістілікке және өсімдік биіктігі бір себебі жартысынан астамы уақыт кезені «бойды және ерте гүлдейтін ол уақыт төмен оң температура жерсінуі сынып және жоғары хроматические бейімдеу жақсы «екінші және кейінгі жылдардағы бірінші кесу.

K12 (11), KSI - одан әрі өсіру 11 қосылулардың «Қапшағай су қоймасының 80» (3), CSI D5 (4), CSI D05 (5) CSI D03 (7), CSI D3 үшін бөлінген тамыр мойны тереңдігі мен диаметрі айтуынша D1 - K13 (12), CSI D2 - K14 (13), CSI D7 - K15 (14), PL 1717 - K16 (15), PL 1315 - K17 (16), PL 1517 - K18 (17), онда бір sortoobrazets CSI D05 - күрделі белгілерінің (деңгейі кате = 0,05 кезінде сенімділігін) оқыды.

Әдебиет

1. «Актуальные проблемы научного обеспечения сельского хозяйства Республики Казахстана» , сельскохозяйственных наук, профессора У.М. Сагалбеков (одна публикация г., ноябрь, II том).
2. Многофункциональное адаптивное кормопроизводство: средообразующие функции кормовых растений и экосистем: сб. Науч. Тр.-М. Угрешская типография, Вып. 1(49).- С. Мейрман Г.Т. Селекция и семеноводство многолетних бобовых трав.
3. «Теоретические основы селекции» Вавилов Н.И.
4. «Селекция и семеноводство» Рубцов М.И., Тентиева Б.Т.
5. «Селекция и семеноводство» с Ворноков Н.А., Коваленко Н.М., Куприянова И.Б.
6. Сельскохозяйственная биология с Козлов Н.Н., Коровина В.Л., Макаренко М.А. и др.

ӨСУ РЕТТЕГІШТЕРІНІҢ КӨКӨНІС ДАҚЫЛДАРЫНЫҢ ЖЫЛЫ-ЖАЙДА ӨСІП ДАМУЫНА ӘСЕРІ

Басарова А.Т.

Көптеген жемістер мен жидектердің және көкөністердің емдік қасиеттері ежелден-ақ белгілі. Атақты физиолог И.П.Павлов, адам күнде жас көкөністермен қоректенсе өз өмірін ең кем дегенде $\frac{1}{3}$ ұзарта алады дейтін. Көкөністердің, жемістердің және жидектердің негізгі рөлі – әртүрлі аурулардың (жүрек-тамыр, ішек-қарын, жұқпалы, қан ауруларының) алдын алу.

Жемістер, көкөністер, жидектер мен жүзімдер техникалық өңдеуге кең қолданылады: ашыту, маринадтау, әртүрлі консервілер дайындау, кептіру, тоназыту және шарап дайындау, яғни олармен халықты жыл бойы қамтамасыздандыруға мүмкіндік береді.

Қызанақ – жемісі жеуге жарамды, біржылдық немесе екіжылдық шөптесін өсімдік. Жемісі өте шырынды, түріне қарай домалақ, сопақ, майда, ірі болады. Түсі ашық күлгіннен, қою қызылға дейін болып келеді және сары түстілері де кездеседі. Қызанақтан ертерек өнім алу үшін жылыжайда немесе үй жағдайында наурыздың соңы, сәуір айларында көшетін дайындайды. Мамыр айынан бастап бақшаға отырғызады.

Қияр - немесе кәдімгі қияр – Аскабақ тұқымдастылардың ішіндегі қияр туыстыларына жататын біржылдық шөптесін өсімдік. Сабағы түкті, мұртшалары арқылы шырмалып өседі, биіктігі 1 - 2 метрге дейін барады. Жемісі – жеуге жарамды, тұқымы көп, шырынды және түсі жасыл болып келеді. Түріне байланысты көлемі әртүрлі болады. Жылыжайда өсірілген қиярлар ұзынша сырты жылтыр болады, ал бақшада өсетін түрлері орта көлемді сыртқы қабыршақтары түкті болып келеді. Бұларды қысқа сақтау үшін банкіге жабуға ыңғайлы.

Өсу реттегіштер және олардың өсімдікке әсері

Фитогормондар өсімдіктердің эндогенді өсу реттегіштерінің маңызды өкілі болып есептеледі және өсімдіктердің организмдерінде синтезделеді. Оларда аз концентрацияда тасымалданатын және өсу немесе формативтік әсерлерді туғызуға қабілетті заттар бар. Барлық фитогормондар үш негізгі ерекшелікке ие:

1. Эндогенді шығу тегі. Ішкі немесе сыртқы себептерден туындаған, сол немесе басқа фитогормонның синтезінің қарқындылығының өзгеруі – өсімдіктерінің өсу немесе формативтік процестердің басқа сипатқа ауысуы, яғни өсімдіктерде жауап реакциясын тудырады.

2. Өсімдік бойымен тасымалдану мүмкіншілігі. Бұл ерекшеліктің физиологиялық маңызы мынада: бір мүшеде түзілген (мысалы, сабақтың апикальді меристемасында) фитогормон, басқа да мүшелердегі (мысалы, тамырда) өсу процестерін реттеу қабілетіне ие болуы керек. Осылайша, мүшелердің өзара әсерлесуі мен өсімдіктердің бүтіндігі сақталады.

3. Аз концентрацияда (10-12, 10-7 м) өсу немесе формативтік әсерлерді туғызу қабілеті. Өсу әсерінің мысалы ретінде сабақтың өсуінің жылдамдауы мен баяулауын, ал формативтік әсерге - дефолиацияны алуымызға болады.

Бөлме жағдайында гүл өсірушілерге (әсіресе солтүстік ендікте тұратын) кері әсер ететін өсімдіктердің дамуын нашарлататын қолайсыз факторлар бар: өте құрғақ ауа, жарықтың жетіспеуі, суық, т.б.

Бөлме өсімдіктерінің өсуін қысқы және күзгі мезгілдерде үздіксіз күшейтіп отыру үшін арнаулы өсу реттегіштер мен тиімді азықтандыруларды пайдалану керек.

Көптеген гүл өсірушілер бөлме өсімдіктерін инфузиялық жауыршөппен қоректенуін тоқтатып, қазіргі заманғы мамандандырылған тыңайтқыштарды қолдана бастады: (орхидея, кактус, цитрус тұқымдастары, және т.б. өсімдіктерге арналған). Бөлме өсімдіктерін өсіру барысында өсімдіктің ұзаруын реттейтін көптеген өсу реттегіштерді пайдалану ұсынылады.

Энерген – өсімдіктің өсуін жақсартатын препарат, қоңыр көмірден жасалынғандықтан табиғи өсу реттегіш болып табылады. Энерген - табиғи кремний тұздары, гумус қышқылы, күкірт және макроэлементтерден тұратын, экологиялық таза, пайдалануға үнемді, ешқандай кері әсері жоқ препарат. Оны басқа пестицидтер және тыңайтқыштармен бірге пайдалануға

болады. Энерген өсімдікке оң әсер етеді, қолайсыз факторлардың (аяз, топырақтың шамадан тыс құрғауы, зиянкестер, өсімдік аурулары) әсерінен қорғайды].

Энергеннің қасиеттері:

- Тұқымның өнуін тездету;
- Егіннің сапасын арттыру;
- Өсімдіктің өну сапасын шамамен 40% -ға жоғарылату;
- Тұқымның нитраттық құрамын төмендету;
- Витаминдер мен минералдардың құрамын арттыру.

Бұл препаратты барлық өсімдік түрлеріне пайдалануға болады. Оны тыңайтқыш ретінде де пайдаланады. Жерге препараттың аз мөлшері пайдаланған кезде, өсімдіктің тез даму және жетілуі үшін аса қажетті болып табылатын қарашірікті жасай бастайды. Өсімдік тұқымын отырғызбас бұрын энерген препаратына салып қойған жағдайда тұқымның өнуін шамамен 100% жақсартады, және жылдам өсуіне әсер етеді [20].

Энергенді бөлме өсімдіктеріне көп қолданады. Препарат өсімдікті бактериалды ауруларға қарсы күресуде көмектесіп, иммундық жүйесін арттырады, әлсіз өсімдіктің жағдайын жақсартады, қыстан жақсы өтуіне көмектеседі.

Энергенді қалай пайдалану керек:

Энерген пайдалану мақсатына байланысты 2 түрлі болып келеді:

- сұйық;
- капсула

Өсу реттегіштің сұйық түрін өсімдіктің өсуін жақсарту мақсатында, сондай-ақ өсімдікті суару кезінде тыңайтқыш ретінде тұқымын ылғалдау арқылы пайдаланады.

Энергеннің капсуладағы түрін негізінен пайдалы және сәндік өсімдіктерді суару кезінде қолданады. Бақшалар мен жылыжайларды суарумен қатар, өсімдік жапырақтарына бүрку арқылы да пайдаланады. Капсуладығы энергенді суға салып ерітіп, араластырып пайдаланады. Тұқым мен өсімдікті өңдеу үшін пайдаланатын препарат мөлшері өсімдік тұқымының түрлеріне байланысты болып келеді.

Көкөніс шаруашылығы ауыл шаруашылығының саласы ретінде мүшелері тамаққа пайдаланылатын көкөністерді өндірумен шұғылданады. Сонымен бірге теориялық көкөніс шаруашылығы көкөніс дақылдарының биологиясын зерттеп білетін және олардың өсіру әдісін дайындайтын ғылыми пән.

Көкөніс шаруашылығы басқа ауыл шаруашылық салаларынан бірнеше ерекшеліктерімен сипатталады, олар әртүрлі көкөнісдақылдары мен сорттарының өсу-даму жағдайына қоятын арнаулы талаптарына байланысты және олар дақылдарды өсіру процессінің технологиялық тәсілдерін дайындағанда және ұйымдастырғанда өзінің шешімін табады.

Қорғаулы жер көкөніс шаруашылығының міндеттерінің бірі - көкөніс дақылдарын түрлерін кеңейтіп, көп түрлерін өсіру.

Жоспарланып отырған зерттеу жұмыстары Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті С.Садуақасов атындағы аграрлы-экономикалық институтының жаңында орналған көктемдік шағын жылыжайларда жүргізіледі.

Жұмыстың мақсаты – энерген өсу реттегішінің қызынақ пен қияр дақылдарының көктемдік поликарбонатты жылыжай жағдайында өсіп-өнуі мен өнімділігіне әсерін зерттеу.

Алға қойылған мақсатты орындау үшін келесі міндеттер жоспарланып отыр:

- энергеннің тұқым өнгішітігіне әсерін бақылау;
- дақылдардың тамыр жүйесіне әсері;
- фенологиялық бақылау жүргізу;
- дақыл өнімділігіне әсері.

Әдебиет

1. Қ. Қайым, Р. Сәтімбеков, Ә. Әметов, Ж. Қожантаева. Биология: Жалпы білім беруге арналған оқулық. Алматы: Атамұра, 2003 – 240 бет.

2. Н.Т. Дәрікұлов. Ботаника. Өсімдіктер жүйесінің практикалық курсы (оқу құралы). Алматы: «Ғылым» ғылыми баспа орталығы, 2003 – 320 бет.
3. М.С. Байтасов. Флора Қазақстана. Иллюстрированный определитель семейств и родов. Том I. Алматы-1999.
4. Флора Казахстана т.1. М. 1976.
5. Н.Г. Шепетков, Б.М. Өзбеков. Көкөніс шаруашылығы. «Астана» ғылыми баспа орталығы, 1998. – 376 бет.

ОРМАН ЖОЛДАРЫН ҚОРҒАУ ЖҮЙЕЛЕРІН ҚҰРУ

Ержанов Н.Е.

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

Ш. Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.
Erzhanov.ne@gmail.com

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 екпелерінің динамикасына рекультивтік әсерге әсерін ғылыми зерттеу ретінде қызмет етуі мүмкін. Әртүрлі ағаш түрлерінің плантацияларын шаңды 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 стандарттің 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 үстінгі 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].

Автомагистраль 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 шенберінде бір-біріне қатысты ағаш жолақтарды орналастыру үшін қажет), зерттеу саласы снегорепоза (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 стөндтерінің типтік схемасы таңдалды. Менің жобадағы жолдағы қорғаныштық орман белдіктер - алты жолды. Олар келесі жыныстардан тұрады: шегіршін, 2-қатар кәдімгі қарағай, тағы да шегіршін, донгелек жапырақты ирга, сары қаракат. 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 17,5 м

Жолда бұталы өсімдіктер мен ағаштардың арасындағы қашықтық 1 м құрайды.

Әдебиет

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

Жанаш Т.С.

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

ІІІ. 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- гигиеналық 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 өртін байқап қалған жағдайда бұл жайында мемлекеттік орман иеленушінің орман шаруашылығы қызметкерлеріне, өртке қарсы мемлекеттік қызмет орнына, жергілікті атқарушы органдарға хабарлайды 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 құралдарды тарту жөніндегі іс-шаралар жоспарына сәйкес жеке және заңды тұлғалар мемлекеттік орман иеленушінің талап ету бойынша жұмысшылар мен техникалық құралдарды 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 орманшыдан (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 хабарлайды.

Орман мекемесінде, ерекше қорғалатын табиғи аумақта пайда болған өрттерді тез сөндіруге күштер мен құралдар жетіспеген жағдайда және өрттердің кең алқаптарға 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

Әдебиет

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.

ШОШҚА ШАРУАШЫЛЫҒЫНДА БИОСТИМУЛЯТОРЛАРДЫҢ ҚОЛДАНУЫ

Иманбек С.

Қазіргі кезде шошқа өнімдерін өндіруін ұлғайту үшін азық жем пайдалану тиімділігін арттыру негізгі мәселе болып табылады. Сондықтан, қазіргі уақытта көп көңіл бөлінеді өсу биостимуляторлардың пайдалануына, жануарлардың ақуыз өсімдіктер тектес арқылы жоғары өнімділігін қолдау жүзінде арттыру мүмкін емес.

Биостимуляторлар ағзаның тұтастай немесе оның жекелеген жүйелерді жандандыру қасиетке ие. Қажетсіз жағымсыз қасиеттері жоқ, өсу қабілеттілігін арттыру қасиетке ие препараттардың маңыздылығы зор. (В. Константинов, Н. Солдатенков, 2004).

Замануи кезінде түрлі өсу стимуляторлары бар: органикалық химиялық заттар негізінде, ферменттердің негізінде, микроорганизмдердің негізінде (антибиотиктер және пробиотиктер). Бүгінгі таңда өсу стимуляторлардың үлкен түрлілігі биологиялық белсенді заттар негізінде кездесетін бұл: Полизон препараттар, МИГИ-К, Мидиум, СТЕМБ, СТЭМБ - М 1, Гексабад, Каллизин, Куммир, Спирулин және басқа да [1:20].

Шошқа шарушылығында ұлпалық және басқа да биологиялық белсенді препараттардың ең кең қолданылатыны, белгілі. Шошқалар көптөлді қасиетке ие, алайда қоректендіру және ұстау жағдайы сәл бұзылса, өсу қабілеттілігі төмендеп, ауруларға ұшырайды. Жануарларды емдеу кезінде ағзаның резистенттілігін арттыратын тәсілдері қолданылады. Мұндай тәсілдердің бірі ұлпалық терапия болып табылады, ол жас жануарлардың өсу қабілеттілігін ынталандырады. Осылайша, биогендік стимуляторлар ретінде ұлпалық препараттарды қолдануы, екі бағыттағы әрекет көрсетеді бұл: терапевтік және ынталандырушы.

Биостимуляторлар — бұл шошқа шаруашылығындағы шошқаларды жылдам өсіру және бордақылаудағы торайлардың салмағын тез жинақтау үшін пайдаланылатын препараттардың жалпы атауы. Олар шошқаларға азықтан қоректік заттарды жақсы қорыту үшін қажет, сондай-ақ еттің максималды жоғары тағамдық қасиеттерінің тез арада қалыптасуына қажет. Шошқа шаруашылығында стимуляторлардың бірнеше түрі бар және олардың әрқайсысы өз қызметін атқарады [1:21].

Бүгінгі күні ең танымал – бұл гормоналды препараттар мен гормоналды емес заттар. Шошқа шаруашылығында бұл қоспа өз тобында бірнеше түрлерге бөлінеді. Оларды пайдалануы шошқалардың жас өспірім өсіп-өнуіне және азықты жақсы қорытуына көмектеседі, сондай-ақ аз зардап шегеді.

Гормоналды қоспаларға анаболиктер жатады (шошқалардың өсуін қамтитын, құрамында андрогены немесе анаболикалық стероидтері бар ынталандырушы препараттар). Олар - DES немесе Sinestrol аталық және аналық жыныстық гормондарды білдіреді. Бұл препараттарды шошқаларға құлақтың артындағы терінің қабатына енгізеді. Олар сегіз-он ай ішінде ағзаға сіңеді, 3-4 айға кейінгі тиімді әсерін тигізеді. Сондай-ақ, гормоналды препараттар бұлшық етке енгізілуі мүмкін. Осы мақсаттарда Ретаболин немесе Лауроболин қолданылады. Тандалған препарат (екеуінен бірі) әр екі-үш апта бойынша шошқаларға 100-150 мг мөлшерде енгізеді.

Сонымен қатар, бұл өте маңызды, енгізілетін препараттар, қолданыстағы сапа стандарттарға сәйкес және келесі қасиеттерге тән болуы керек:

- препарат қалдығының ағзадан жылдам шығуы;
- жануарлар үшін қауіпсіздік;
- уытты әсерінің болмауы;
- негізгі жем-азықпен үйлесімі;
- сыртқы ортаға түскен соң жылдам ыдырауы;

Гормоналды емес өсу сипаттағы стимуляторлары — бұл антибиотиктер. Бұндай қасиетті олар бактерияға қарсы белсенділігі арқылы танытады. Нақты жануар ағызасына түскен кезінде антибиотиктердің барлық күші вирустармен күреске емес, тек өсуі қабілеттігін

арттыруға кетеді. Ең танымал антибиотиктер: гризин, биовит, стрептомицин, биомицин, флавомицин, гигромицин. Олардың барлығы ұқсас қасиеттерге ие және бір схема бойынша біргелкі мөлшерде беріледі [2:117].

Торайларға Биомицин (гигромицин, пенициллин және басқаға) классикалық тарату схемасы қатты жем-азыққа бейімделген уақыттан (шамамен 10-14 күн) басталады. Антибиотиктің мөлшері 4 айға дейін 2-3 мг таңертең және кешкі, 4 айдан 8 айға дейін екі рет күнделікті 4-6 мг, 8 айдан 12 айға дейін - күн сайын екі рет 8-10 мг. Антибиотикты қабылдау бұрын 1 грамм затты 1 литр мөлшерінде қайнаған суда ерітеді. Содан кейін бір басына дозаны шприцпен өлшеп, азыққа немесе сүтке араластырып азықтандырады. Дегенмен, жылдам өсу үшін таңдалған препаратпен шошқаларды бөртпес бұрын, мамандардан кеңес алуы керек.

Ферментті стимуляторлар - бұл сау жануарлардың ішкі мүшелерінен бүйрек, бауыр, көк бауыр, тестикул және т.б. жасалынған препараттар. Бұл мақсат үшін ең жиі пайдаланылатыны көкбауыр, өйткені оны оңай өңдеуге.

Ұсақталған мүшелерді тоңазытқышта шамамен 5 күн бойы сақтайды, температурасы + 0-4 ° С аралығында болуы керек. Сонан кейін көкбауырдың сероздық қапшығын алып тастайды. Қалған пульпаны физиологиялық ерітіндімен толықтырады. Егер басқа мүшелер пайдаланылса, онда паренхиманы алдын ала ұнтақтайды және отқа 1,5 сағат қайнатуға жібереді. Бұл жағдайда ерітіндіні қайнаған сайын еселеп қосып отыру керек. Бұл масса салқындағаннан кейін, гомогенизатор арқылы бірнеше рет жіберілуі керек. Ол үшін ет тартқышты да пайдалануға болады. Сүзілген ұлпалық массаны флакондарға бөліп, 120°C температура бойынша автоклавта зарарсыздандырады.

Алынған эмульсия жануарларға тері астына енгізіледі:

- торайларға 1-2 мл болуы тиіс;
- ересек шошқаларға 5 мл болуы тиіс;
- ортаңша шошқаларға 3 мл болуы тиіс

Өсуге арналған инъекциялар әр 10 күн сайын жүргізіледі. Бұл әдіс бойынша жиі инъекциялау қажеттілігі кемшілігі болып саналады.

Бұл белгілі бір қиындықтарды тудырады, әсіресе бордақыланған шошқалардың санына қатысты [2:139].

Мұндай ресми препараттардың бірі - *Нуклеопептид*. Торайларға туылғаннан бастап 3 күн ішінде күнге бір рет 23-30 мл бойынша беріледі. Бірақ, торайларға препаратты егу бұрын олар кемінде 1 айлық болу керек. Олардың өсуіне препарат екі аптада бір рет бұлшық етке 0,1-0,2 мл килограмм тірі салмағына енгізеді. Егуді тоқтатады 10 күн сояра алдында

Фосфатидтер – бұл өсімдік майының қоспасынан тазарту арқылы алынған шошқалардың өсуіне арналған заттар. Олар тұрады май қышқылдарынан, фосфор қышқылынан және көпәтомды спирттерден. Ақшыл-қоңыр түсті қою масса сияқты көрінеді.

Тарату алдында оларды ыстық сумен араластырады. Фосфатидтер қоспасы төлдермен торайлар салмақтық сипаттамаларына оң әсер етеді. Бұл шошқалар өсу үшін тамаша күшейткіш, яғни енгізу кезінде жануарлардың салмағы 11% артуы байқалады.

Беру мөлшері: төрт айға дейін фосфатидтың 1 грамм 1 кг салмаққа екі рет қолдануға (комбикорммен араластыру), төрт айдан кейін — 0,8 грамм 1 кг салмаққа (сондай-ақ, комбикорммен араластыру) [3:3].

Биокоспалар. Өсу жылдамдатқыш ретінде, сондай-ақ, шошқаларға биокоспалар қолданылады. Бұл әр түрлі биологиялық препараттар, құрамында бұлшық ет және басқа да тіндердің өсу жылдамдығын тиімді арттыратын бір негізгі компонент бар.

Табиғи қышқылдар. Глутаминдық, янтарлық, лимон қышқылы – био коспалар ретінде өте танымал. Бұл тағамдық коспалар тек суда ерітілген түрде қолданылады. Шошқаларға барлық түрі бордақылау кезінде азықтандыру үшін ана сүтінен айырып сойып шығаруға дейін, күн сайын беріледі. Беру мөлшері: торайларға салмағы 1 кг-ға 20-40 мг.

Қышқылдардың бірінің ерітіндісі суға құйылады немесе азыққа араластырылады. Қышқыл түрлері әр күнді әртүрлі араластыру арқылы ауыстырылуы мүмкін [3:5].

Shencon (Швейцария). SHENCON компаниясы витаминдер мен минералдық қоспалар ғана емес, сонымен қатар құрғақ сүт, премикстер және мал барлық түрлері үшін әр түрлі азық шығарады. Бұл швейцарлық өндірушісі сапалы шикізатпен жұмыс істеп, өз өнімдерін сертификаттауды үнемі жүргізеді.



Trouw Nutrition (Нидерланды). Барлық ауыл шаруашылығы жануарлар мен құстар түрлері үшін азықтық қосындылар, қоспалар және жем жасайтын Нидерланды өндірушісі. Өнімнің құны — сәл жоғары орташадан. Сертификаттармен марапатталған, сапасы жоғары тауар. Ол Ресейде, Украинада және Белоруссияда жүзеге асырылуда.

Қазіргі уақытта мал шаруашылығында өсу биостимуляторларын пайдалану кеңінен таратуда. Бірақ бүгінгі күні мал шаруашылығында өсуін ынталандыру биопрепараттарды қолдануы аяғына дейін толық зерттелмеген мәселе болып қалады. Өсуін ынталандыру биопрепараттарды, басқа айқын зоотехникалық, ветеринариялық және экономикалық нәтижелері бойынша, болашақта орынсыз антибиотиктерін қолдануынан бас тарту болжайтын, еуропалық сапа стандарттарға жақындатуға мүмкіндік береді. Сондықтан, осы мәселенің зерттеуін жалғастыруы қажет.

Әдебиет

1. Погодаев В.А., Пономарёв О.В., Погодаев А.В. Применение биогенных стимуляторов при доращивании поросят // Свиноводство. - 2004. - с.20 - 21.
2. Солнцев К.М., Сапунов В.А., Салтыков Ф.И. Стимуляторы роста для сельскохозяйственных животных. М.: Сельхозиздат. - 1963. - 147с.
3. Острикова Э.Е. Продуктивность и биологические особенности свиней при использовании биостимуляторов. Автореф. дис...канд. с. - х. наук. - Персиановский. - 2002. - с.3 - 5.

АҚМОЛА ОБЛЫСЫНДА ИНТРОДУЦЕНТЕРДІ ЕНГІЗУ

Сабыр Н.М.

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

Ш. Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.
nurbol.sabyr@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.

Атыздар сельхозинститутының тәжірибе жасалынатын алқабында бұзылды. Бұрында тәжірибе жасалынатын жерде құрылыс алаңы және жартас төсеме тұқымы шығатын жерлері болды. Топырақ жарым-жартылай тасылды, жарым-жартылай өзінің табиғи түрі қалды. Топырақ көкжиегі де біртектес емес, бір жерде ол балшықты, ауыр болса, бір жерде құмайтты немесе саздақ, кейбір жерде тұз шығу орындары да бар. Көкжиектің биіктігі бар болғаны 15-30 сантиметр.

Барлығы, ағаш-бұталы өсімдіктердің 38 түрі сыналып көрілді. Енгізу жұмыстары күзгі егіс және көктем мезгілі кезінде әзірленіп қойған саптарды отырғызу көмегімен жүргізілді [1; 214 б.].

Саптармен отырғызылды виргин және казак аршасы, батыс боз аршасы (қатпарлы, алтынданған ұшты және колоновидная түрлері) сібір шыршасы, себетті тал, мортылдақ тал, спирейлер, көріктал, бөріжидектер және қарлы жидек. Ағаштардың ұласып өсуі құрады арша 30, боз арша 15, тал 90 пайыз, қалған тұқымдар жерсіндірілмеді. Қарлы жидектің көктеуі егістен кейін екінші және үшінші жылдары шықты.

Күзгі егістік атыздарда жүргізілді. Ақ шефердия, үшкір жапырақты үйеңкі, татарлық үйеңкі, кәдімгі емен, жасыл шаған, жапондық спирей, шұбарлы жапырақты шұбар, шәңгіш жапырақты көбіктұқым, қызыл және қылта бүрген, венгер және амур бөртегүл тұқымдары себілді.

Қылқанды тұқымдастардан шырша (канадалық, тікенекті, корейлік, кәдімгі, сібірлік), балқарағай (сібірлік, даурлық, сукачевтік, жапондық), сібір кедірлік қарағай, корей кедірлік қарағай, мензис лжетсугасы, сібір самырсыны, батыс боз аршасы (қатпарлы, алтынданған ұшты және колоновидная түрлері) және т.б. түрлері себілді.

Қылқандылардың өңгіштігі бірінші жылы болды (пайызбен) 1 кесте.

1 кесте - Қылқандылардың өңгіштік формациясы

№	Ағаш тұқымдасы	%	№	Ағаш тұқымдасы	%
1	Кедрлік қарағай	5	7	Сукачев балқарағайы	51
2	Тікенекті шырша	70	8	Даурлық балқарағай	49
3	Канадалық шырша	76	9	Жапондық балқарағай	42
4	Сібірлік шырша	77,5	10	Сібір самырсыны	10
5	Батыс боз арша	54	11	Мензис лжетсугасы	5

Бүргендердің күзгі өңгіштігі – 97%, бірақ қысты шыдай алмады, көктемде қатты сел болып, лай егістікті басты, сондықтан көктеу шықпады.

Жапырақты тұқымдастардың өңгіштігі (пайызбен) құрайды, 2 кесте.

2 кесте

№	Ағаш тұқымдасы	%	№	Ағаш тұқымдасы	%
1	Кәдімгі емен	72	7	Сібірлік шетен	2
2	Жасыл шаған	85	8	Татарлық үйеңкі	25
3	Долана	27	9	Гинналылық үйеңкі	34
4	Ұсақ жапырақты жөке	5	10	Үшкір жапырақты үйеңкі	65
5	Алма ағашы	30	11	Амурлық барқыт	72
6	Усурлық алмұрт	87	12		

Өңгіштерге күтім (арам шөпті шабу және су құю) «Жасыл Ел» жасақтары мен «Орман ресурстары және орман шаруашылығы» топтарының студенттерінің қатысуы арқылы жасалынды. Суару жұмыстары бірінші жылдары бірқалыпты емес, қолмен атқатарылатын, күтім жұмыстары да солай болған, сол себептен өңгіштік келесі жылы 20-30% кеміді. Бірақ, бір ерекшелігі кедрлік және корейлік қарағай екінші жылда жаппай өңгіштікті көрсетті [2; 451 б.].

Жоғарыда көрсетілгендей көтеріңкі ұласып өсуді көрсетті шаған, емен, алмұрт, көбіктұқым, шефердия, шырша, бөртегүл, барқыт. Биіктікке өсім көбінесе тұқым құнарлығынан және тұқымның көкжиегті еніне тәуелді болды – шаған бірінші жылы 18-20 дан 35-52 сантиметрге дейін өсім берді.

Шаған ағашы орташа бойлы, жапырақтары күрделі, тұқымға талабтары жоғары емес, күй талғамайт.

Шефердия тұқымдасы орташа бойлы, бірінші жылы 30 дан 46 сантиметрге дейін өсім берді.

Көбіктұқым бұтасы орташа бойлы, биіктікке өсім 15 тен 20 сантиметрге дейін жетті.

Бөртегүлдің өсімі бар болғаны 10-15 сантиметр құрады, келесі жылдары бөртегүлдің өсімі бәсеңдеді.

Алмұрт 50-70 сантиметрге өсті, оған дақылды сұрыптарды ұластыру жұмыстары жүргізілді.

Үшкір жапырақты үйенкі сәнді ағаш тұқымы, табиғи түрде Канада жерінде өседі. Тез өсетін, ұшар басы қалың, тығыз көлеңке береді, өте декоративтік, бірақ қатты аяз бен қатқақтар да үскірік шабады, оған қарамастан ағаштың ұшар басы аз уақытта қалпына келеді. Биіктікке өсім 30-70 сантиметр, екінші жылы 1,3 тен 2,0 метрді құрады.

Емен өте бағалы, ұзақ өмір сүретін декоративті ағаш тұқымы. Құрғақшылықты шыдайтын құнды биологиялық ерекшелігі бар. Баяу өсетін тұқымға жатады, әсіресе өмір сүрудің бірінші жылдары. Өңгіштіктігі жақсы, қалыптылығы келесі жылдары 80% құрады, кейбірде көшеттеуді нашар өткізеді. Бірінші жылғы өңгіштікте топырақтың құнарлығынан тәуелді болды, 10 нан 35 сантиметрді құрады.

Қылқандылардан шырша мен балқарағайдың бірінші жылғы көрсеткіші азғантай, 2-3 сантиметрді құрады. Шырша кейінгі жылдары өсуде қоса түсті, қазір 20 сантиметр шамасында құрайды. Жаз кезінде көшеттеуді өте нашар өткізеді. Опат болуы 40-50%.

Балқарағай тез өсетін қылқанды тұқым, қаланың газдалған ауарайын жақсы шыдайды және де ол да ұзақ өмір сүруші. Өңгіштік келесі жылдары 50-70 сантиметрден кем болған жоқ.

Қорытынды. Болашақта қалаларды көгалдандыру үшін балқарағай, емен, шаған, үйенкі, тал, бұталы түрлерден алуға болады көбіктұқым, спирей, бөртегүл, шефердия және т.б. барлығын қалалық аумаққа отырғызуға болады.

Әдебиет

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.

ІРІ КАРА ШАРУАШЫЛЫҒЫНЫҢ ШЕТ МЕМЛЕКЕТТЕРДЕ ДАМУЫ

Ғани Ә.Ғ.

Ғылыми жетекші: Алпысов А.Р., аға оқытушы

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.

a_ganikyzy@mail.ru

Ірі қара малы және оның жабайы тұқымдары барлық дүние жүзінің аймақтарында дамыған. Оның саны жыл сайын орташа 2% өсіп тұрады. Осы ірі қара малының жартысы Үнді, АҚШ, ТМД, Бразилия, Қытай және Аргентина мемлекеттерінің шаруашылықтарында шоғырланған өндірістік негіздегі технология бойынша ірі қара малының 300-дей тұқымы, зебудің 121 тұқымы және 29 тұқым гибридтері өсіп дамуда. Дүние жүзінде ірі қара малының еті АҚШ-та көп өндіріледі.

Әлем бойынша осы мемлекеттердің үлесіне ірі қара етін өндірудің 39,1% келеді. Аргентина мен Бразилия мемлекеттері 10,1 %-ға дейін ірі қара етін өндіруде.

Сүт өнімі АҚШ-та, Францияда, ФРГ-да көп өндіріледі. Оның ішінде АҚШ-та бүкіл дүние жүзін алғанда 13,5% сүт өнімі алынса, Францияда — 7,7%, Германия — 5,7% жетуде.

Әр сиырдан сауылатын сүт өнімі жағынан алда Голландия және АҚШ мемлекеттері. Бұл мемлекеттерде орташа әр сиырдан жылына 5000 кг-нан артық сүт сауады. Бірақ дүние жүзі бойынша көптеген мемлекеттерде әр сиырдан 1000 кг-да жетпейтін сүт сауады. Мысалы, Эфиопияда — 137 кг, Пакис- танда - 320 кг, Үнді де - 460 кг, Колумбияда - 763 кг.

Ірі қара тұқымын бүкіл дүние жүзі мемлекеттері өсіреді. Жалпы көптеген мемлекеттерде ең көп тараған ірі қара тұқымын бірнеше туыстас топтарға бөлуге болады. Оған:

1. Қара ала ірі қарасының тұқымдары. Негізі бұл тұқым Голландиядан шыққан. Көптеген Еуропа мемлекеттеріне, Солтүстік Америкаға, Жапонияға және Австралияға таралған. Бірақ әр мемлекеттерде бұл тұқымның өзінше ерекшеліктері бар, мысалы сүттілігі және дене бітімінің ерекшеліктері. Мысалы, АҚШ-та голштин-фриз, британияның фриз, шведтердің қара ала ірі қарасы т.б. Қара ала ірі қарасының сиырларының сүттілігі өте жоғары. Орташа асыл тұқымды мал шаруашылықтарында әр сиырдан 5000-7000кг сүт сауса, ал сүтінің майлылығы 3,8-3,9% жеткен.

2. Қызыл түсті ірі қара тұқымы, негізі ангельн (англер) ірі қарасынан шыққан. Оған: данияның қызыл, польшаның қызыл, қырдың қызыл т.б. тұқымдары жатады. Орташа сиырларының сүттілігі 4000-6000кг жетсе, сүтінің майлылығы 3,9-4,0%.

3. Қоңыр түсті ірі қара тұқымдары, шығу Швейцарияның швиц ірі қарасы жатады. Бұл тұқым Орталық Еуропа мемлекеттерінде көп тараған, әрі АҚШ-та да өсіріледі. Орташа әр сиырдан 4000-5000кг сүт сауса, сүтінің майлылығы 3,8-3,9%.

4. Сары ала түсті ірі қара тұқымдары, шығу негізіне симментал ірі қарасына жатады. Орталық Еуропа мемлекеттерінде көп шоғырланған. Симментал ірі қарасы өте ірі денелі, сүтті-етті бағытқа жатады. Әр сиырдан орташа 4000-500 кг сүт сауса, сүтінің майлылығы 3,8-4,0% жетеді.

Етті ірі қараға 26 тұқым жатса, соның төртеуі шортгорн, герефорд, абердин-ангус және шароле көптеген мемлекеттерде жиі тараған. Бүкіл әлемде халықтардың санының көбеюіне байланысты, жылдан-жылға ет өнімінің қажеттілігі жоғарылады, осы жағдай ірі қара шаруашылығының дамуына және оны асылдандыруына және оны асылдандыруына көп әсер етуде.

Соған байланысты кейінгі уақытта сүтті және сүтті-етті тұқымға жататын малдардың еттілік қасиеті жақсаруда. Әсіресе оған голанд, данияның қызыл, ФРГ-ның қара ала т.б. ірі қараның тұқымдары жатады.

Ет өнімін көбейтудің бір жолы, сүтті тұқымға жататын сиырлардың көпшілігін етті тұқымға жататын бұқалармен өндірістік негізде будандастыру болып саналады. Осындай тәсіл көптеген Еуропа мемлекеттерінде және Солтүстік Америкада іске асуда. Сонымен қатар көптеген мемлекеттерде жанадан етті тұқым шығарылуда, етті тұқым ірі қарасының саны көбейіп, сапасы жақсаруда. Ірі қараның әр мемлекетте дамуы өр түрлі.

Еуропа мемлекеттерінің көбінде сүтті-етті бағыттағы ірі қараны өсірсе, ал ірі қараны көбіне табиғи жайылымда, екпе шөбі көп жерде ұстайды. Сондықтан жазғы айларында малдың көбін көк майса және жайылымда жайса, қысқы айларында көбінесе сүрлем береді. Ал, мал азығының ішінде жемнің үлесі — 20-30%, ал бордақылау уақытында — 30-40% жетеді.

Қысқы айларында ірі қараны көбінесе байлап ұстайды, әрі тәулігіне 2 рет сауып, екі рет мал азығын береді. Асыл тұқымды төл өсіргенде сүт және жемді аздау беріп, көлемді азықты көбірек береді. Ал көптеген мемлекеттерде (Англия, Франция, Дания т.б.) жасанды сүт пен арнайы жемді көбірек береді. Ал бұзауларды 6 айлық уақытынан кейін жазғы айларында жайылымда, ал қыс айларында сүрлем және басқа көлемді азық көп береді. Қашарлар көбінесе 25—28 айлықтарында бірінші рет бұзаулауы тиіс. Ал етке арналған төлді көбінесе 14—18 айлығына дейін өсіріп, бордақылап етке өткізеді. Жаз айларында төлді жайып семіртеді де, немесе байлап ұстап борда- қылайды.

АҚШ-та ірі қара шаруашылығы жақсы мамандырылған, сүтті тұқымға жататын ірі қара солтүстік-шығыс және батыс штаттарына шоғырланған. АҚШ-тың орталық және оңтүстік аймақтарының жайлымдары едәуір көп, сондықтан ол аймақтарда етті тұқымға жататын ірі қара шоғырланған. Ал сүтті ірі қара тұқымын жартылай жайып, жартылай қолда ұстап бағады, өр 1 кг сүтке 400 г жем азығы жұмсалып, рационның 25-27% жазғы жайылымға есептелінсе, 17% сүрлем және 18 % көлемді азық құрайды. Қыста малды байлап ұстайды, кейінгі уақытта 1/5 бас байламай бос ұстайтын болды. Оның экономикалық ұтымдылығы өте жоғары, әрі қаржылық тиімділігін өсірудегі қолданылатын тәсіл, ол мадцарды ірі фермаларда шоғырландыру. Төл өсіргенде көбіне жасанды сүт және арнайы жемді қолданады. Тез жетілгіш сүтті ірі қара сиырлары ерте бұзаулайды, оған джерсі, голштинфриз сиырлары жатады (2 жастарында), ал швиц сиырлары 2,5 жылда. Сүтті сиырларды 3-4 жыл ғана сауып, одан мол өнім алып, содан кейін етке өткізеді. Ал аса сүтті сиырларды көп жыл ұстайды.

Етті ірі қара шаруашылығы да жақсы мамандырылған. АҚШ-тың оңтүстік штаттарында бұзауларды 7-8 ай бойы енесіне теліп жайылымда ұстайды.

Рацион құрамының 60%-ы жайылым, 22%-ы жем, 18% - сүр- лем және көлемді мал азығы.

Бұзауларды енесінен бөлгеннен кейін, жүгеріні көп егетін аймақтарға ауыстырып, тірідей салмағы 400-450 кг жеткенше бордақылайды. Қарқынды бордақылау мезгілдерінде жемді молымен (өсіресе, жүгері жемін) пайдаланады.

Канадада сүтті ірі қара шаруашылығы жайылымы мол шығыс аймақтарына шоғырланған. Қыс айларында сүрлем мен егіннің қалдықтарын көп пайдаланады. Етті ірі қара бұл мемлекеттің батыс аймақтарында, халқы аздау, бірақ жайылымы мол жерлерге шоғырланған. Төл өсіру, бордақылау тәсілі АҚШ-қа көп ұқсайды. Батыс аймақтарында төлді 7-8 айға дейін енесімен бірге ұстап, ал шығыс аймақтарында оларды борда- қылайды.

Американың оңтүстігіндегі Бразилияда, Аргентинада және Уругвайда ірі қара көп шоғырланған. Бұл мемлекеттерде етті ірі қара шаруашылығы негізгі мал шаруашылығы болып есептеледі. Көптеген аймақтарында ірі қараны жыл бойы жайылымда ұстайды, ал жемді аз береді. Сондықтан төлдерін 2-2,5 жылдықтарында тірідей салмағы 400-500 кг жеткенде ғана етке өткізеді. Шаруашылық аралық мамандандыру АҚШ-қа қара- ғанда аз дамыған.

Азия мемлекеттеріндегі ірі қарадан алынатын өнім өте төмен. Көптеген Азия мемлекеттерінде ірі қарамен қатар буйволды өсіреді. Барлық мал жыл бойы жайылымда болады, әрі ірі қараны ет және жұмысқа пайдалану үшін қолданады. Ал өндірісті қала аймақтарында сүтті ірі қараны өсіреді. Әсіресе голштинфриз, айршир, джерсі және т.б. Еуропа және Америкадан әкелінген сүтті ірі қара малдарының тұқымдары.

Жаңа Зеландия және Австралияда сүтгі және етті бағыттағы ірі қараны өсіреді. Бұл мемлекеттерде ірі қараны жыл бойы жайылымда бағады.

Сүттің көпшілігін май, ірімшік және құрғақ сүт дайындау үшін қолданады. Ал етті ірі қара жайылымы мол аймақтарда өсіріледі.

ФРГ-да сүтті сиырлардың сүті өте жоғары, мысалы, «Густово» фермасында эр сиырдан 6389 кг-нан сүт сауған. Келе- шекте өр сиырдан 6000 кг-нан артық сүт сауу мөлшерлері белгіленген. Әрбір 100 га егіндікке 87 бас ірі қара, оның ішінде 35 сиырдан келеді. Жалпы өнімнің ішінде ауыл шаруашылық өнімі 50%-ға жетеді. Сүт өнімі 1980 жылы

1970 жылмен салыстырғанда 10% өссе, ал өр сиырдың орташа сүті 3554 кг жеткен. Бұл мемлекетте мал азығын дайындауға көп көңіл бөлінеді, әрі бұл жұмыс жақсы механикаландырылған. Мал азығының құрамына 36% көк майса, 38% сүрлем және 26% шөп, әр түрлі гранулалар кіреді.

Болгарияда - 35 сүт кешені жұмыс атқарған. «Локарско» сүт кешенінде әр сиырдың сүті 3200 кг-нан 4000 кг-ға дейін көбейген. Ал әр адамға шаққанда кісі басына 192 кг-нан 250 кг немесе 30%-ға дейін өскен.

Венгрияда - 400-дей мамандырылған мемлекеттік сүт фермалары салынған. Әсіресе, «Агарт» атты шаруашылығында әр сиырдан 5000 кг-ға дейін сүт сауылған. 1970 жылмен салыстырғанда 1980 жылы сүт өнімі 48%-ға дейін артқан.

Польша мемлекеті ірі қараның сүтті-етті бығытымен айналысады. 1970 жылдан 1980 жылға дейін ірі қара басы 10220 мыңнан 11337 мың басқа дейін өскен, ал сүт өнімі 14988 мың тоннадан 16499 мың тоннаға дейін немесе 10%-ға дейін көбейтілген.

Қорытынды және ұсыныс

Жалпы мал шаруашылығы қазіргі уақытта іштей мамандандыру арқылы, әрі осы саланың қарқынды жолға көшуіне байланысты ерекше дамуда.

2010 жылға дейін әрбір шаруашылықта сауын сиырларының сүтін 4000-5000 кг-ға дейін көтеру көзделініп отыр, ол үшін: мал азығын молайту және селекциялық асылдандыру жұмыстарын жақсарту қажет, ал ірі қарадан алынатын ет өнімін, әр түрлі есептегенде 30-40 пайызға көбейту межеленуде.

Кейінгі уақытта АҚШ-тан әкелінген голштин-фриз ірі қарасын жергілікті ірі қара малымен будандастырудың нәтижесінде көптеген сиыр табындары қалыптасты. Осы жұмыстың арқасында кейбір асыл тұқымды мал зауытарында сиырлардан 8-10 мың кг-ға дейін сүт алу межеленуде, ал бордақыланыатын малдардың тәулік салмағы 1000-1500 грамға жетуі тиіс.

Мал шаруашылығының кешендері және механикаландырылған фермалардың көрсеткіштеріне қарасақ, өндірістік негізде дамудың әсері өте үлкен екенін аңғарамыз.

Келешектегі мақсат ірі қара малын сапалық жағынан одан әрі асылдандыру және жоғары өнім алу, жоғары өнімді малдардың тобын шығару. Әсіресе, сүтті сиырлардың сүттілігін молайту, әрі осы шаруашылықты өндірістік негізге айналдыру.

Сүт өнімі жағынан ірі қара мал басқа ауыл шаруашылық малдарына қарағанда көп алда. Көптеген алдыңғы қатарлы шаруашылықтарда өр сиырдан жылына 7000 кг-нан артық сүт сауса, ал аса сүтті сиырлардан бір маусымда (305 тәулік ішінде) 27600 кг дейін сүт сауған, ол Кубаның Убре-Блан-ки атты сиыры тәулігіне 110,9 кг сүт берген. Бордақыланыған төлдердің тәулікте қосатын салмағы 1500 г-нан да асуда.

Ірі қара малы өте төзімді және өмір сүретін орталығына тез бейімделгіш, сондықтан да әлемнің барлық аймақтарында өсіріледі. Сонымен ТМД-ның 45-50°C ыстықты аймақтарында және -60°C қысы өте аязды аймақтарда да өсіріледі.

Менің айтар ұсынысым, шет елдердегі ірі қара малды өсірудің тың әдістерін отандық жас мамандарды тәжірибе алмасу негізінде игеруге көмек көрсетсе. Сонымен қатар еліміздің ірі қара шаруашылығын одан әрі дамытып, өнім алу деңгейін неғұрлым жоғарғы деңгейге жағдай жасап, заманауи технологияларды қолдана отырып, құрылғыларды жақсартуға уәкілет негінен қаржы бөлуге ұсыныс жасаймын.

Әдебиет:

1. «Мал шаруашылығы технологиясы» Б.М.Махатов, Ж.К.Каримов, М.К. Байбатшанов Алматы, 2000-13-бет.
2. «Ірі қара мал шаруашылығы» Ж.К.Кәрімов, Ш.Д.Дәленов, Д.К.Найманов Қостанай, 1996-5-бет.

3. «Мал шаруашылығы негіздері» С.Н. Нұржанов Алматы, 2004-40-бет.
4. «Ветеринария негіздері» С.М.Жолаев, Қ.Н.Мұстафин Семей, 1998-56-бет
5. Бегімбеков, Қ.Н. Мал өсіру және селекция / Қ.Н. Бегімбеков, А.Ә.Төреханов, Ә.Б. Байжұманов – Алматы: Бастау, 2006-227б.

ЖАҢА ЗАМАНҒЫ БРОЙЛЕР ӨСІРУДІҢ ТЕХНОЛОГИЯЛАРЫ

Тұрар А.Т.

Ғылыми жетекші: Алпысов А.Р., аға оқытушы

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.
ms.aruzhan.turar@mail.ru

Құс өсірудің бұл саласының алға басуына біздің еліміздің ғалым- құс өсірушілерінің құстардың жоғары өнімді отандық кростарын шығарып және қазіргі заманға сай технологиясын жетілдіріп, өндіріске енгізуінің маңызы ерекше.

Қолда өсірілетін үй құстарының түрі көп. Оларға тауық, үйрек, қаз, күркетауық және т.б жатады. Фермерлік шаруашылық жағдайында құс өсіру өте ыңғайлы да тиімді. Өйткені құс басқа мал сияқты жайылымды, аумақты азықтарды қажетсінбейді. Оларды аула ішінде, арнайы қоралардан шығармай өсіруге болады. Соған байланысты бүгінгі күні құс еті мен жұмыртқасының елеулі бөлігі жеке шаруашылықта өндіріліп отыр.

Бұл еліміздің азық-түлік қорын толықтыруға елеулі септігін тигізуде. Өйткені, медициналық нормалар бойынша адамның жылдық қоректену рационындағы ет пен ет өнімдерінің белгілі бөлігі құс етімен және де белогында тіршілікке қажетті барлық аминқышқылдары толық жиналған құс жұмыртқасымен толықтырылуы қажет. Құстың көбейіп өсіп-жетілу қабілеттілігі де малдыкінен анағұрлым жоғары, ал өндірілген өнім бірлігіне жұмсайтын азық мөлшері әлдеқайда төмен. Мысалы, әр 1 кг салмақ қосымына ірі қара мал – 10-12 а.ө., ұсақ қара мал – 8-10 а.ө., жұмсайтын болса, құс 1 кг-ның жалпы қоректілігі 1 а.ө.- мен пара-пар келетін – 3-4 кг, ал тез жетілгіш етті бағыттағы бройлер балапандары – 1,7-2 кг құрама жем жұмсайды.

Біздің мемлекетіміздің өз күшімен құс өнімін керекті көлемде өндіруіне барлық жағдайы бар. Соңғы жылдары жеке кәсіпкерлердің күшімен және ҚР АШМ қолдауымен, шет елдің алдыңғы қатардағы фирмаларынан құстың жоғары өнімді бірнеше жаңа кросстары өсіріліп, пайдаланып жатыр. Бройлер өсіретін құс фабрикалардың ет өндіру көлемі 3,5 есе өсіп 13,3 мың тоннаға жетті. Сонымен, барлық өндірілген құс етінің 33 бройлер өсіретін фабрикаларда өндірілуіне байланысты, жалпы дайындалған ет көлемінің 30,4 құс еті болған кезде де негізгі құс етін өндірушілер қазіргі фабрикалар болмақ.

Жалпы алғанда, құс шаруашылығы мал шаруашылығының маңызды саласы болып есептеледі. Ауылшаруашылық құстар тез жетілгіш келеді: тауық бройлерлері 6-7 апталығында 2-2,5 кг салмаққа жетеді. Құс еті өте құнды диеталық тағам болып есептеледі. Ет құрамында толық құнды ақуыздар, майлар, минералды заттар мен витаминдер мол. Құс шаруашылығын интенсивті технология жолына қойып қысқа мерзімде сапалы өнім алуға болады.

Интенсивті технология дегеніміз–құсты дұрыс өсіру, азықтандыру, күтіп-бағу –барлық технологиялық параметрлерін сақтау. Әлем елдерінде бройлер өндірісінің тез дамуына себеп – диеталық өнімге деген рынок сұранысының жоғарылығы, бройлер балапандарының тез пісіп-жетілгіштігі, өндіріске жұмсаған капиталдың (шығынның) тез қайтарылуы (сиыр етіне қарағанда төрт еседен астам тез) және жемнің аз жұмсалатындығы. Бір центнер сиыр етін өндіру үшін 8-10 ц, шошқа етіне 4-6 ц азық өлшемі жұмсалса, 1 ц бройлер етін өндіруге не бары 2,5- 3,0 ц ғана азық өлшемі жұмсалады.

Сонымен қатар, бройлер балапандары малға қарағанда денесінде өте жоғары биосинтездік заттарды интенсивтік жолмен түзеді. Бір тәулікте 1 кг массасына бройлер балапандар 25-30 г, шошқалар 12-15 г, ал сиырлар 5 г салмаққа тиісінше 250, 450 және 700 г., энергия 5000, 10000, 17500 ккал мөлшерінде жұмсалады. Бройлер өндірісінің дамуына ауылшаруашылығы ғылымының генетика, ветеринария, технология секілді салаларына қоса құстарды толыққанды жемдеу ғылымының қосқан үлесі зор. Құстарды жабық қорада қысы-жазы ұстау мәселесі Д витаминінің ашылуымен шешім тапты. Сонымен қатар олардың рационындағы биологиялық белсенді заттардың қажетті мөлшері анықталды.

Көптеген дамыған елдерде (АҚШ, Ұлыбритания, Франция, Германия, Голандия және Жапония) ет балапандарын, яғни бройлерлерді жемдеу үшін шығарылатын құрама жем жалпы құс шаруашылығында өндірілетін құрама жемнің 49-55 пайызын құрайды. Бройлерлерді жемдеу үшін құрама жемді ұсақ жарма болмаса түйіршік түрінде қолданған тиімді. Осындай түрде құрама жем қолданғанда бройлерлердің салмағы 6,0-6,6 жоғарылап, бір центнер салмаққа жұмсалатын жем шығыны 0,47-0,60 ц. кемиді. АҚШ және Ұлыбритания елдерінде бройлерлерді ұн тәрізді ұнтақталған жеммен жемдемейді, оны жармалап, түйіршік түрінде ешқандай дәрі-дәрмексіз қолданады. Осындай әдіс тиімді болып табылғанымен, шығын жұмсау жағынан тиімсіз болып отыр. Алдағы уақытта, біздің елдегі бройлер өсіруші мамандар бұл әдіске көшуді ұйғарып отыр.

Ет бағытындағы тауықты негізінен бройлердің тобын толықтыру үшін пайдаланылады. Олардың тірідей салмағы артық болған себептен, өнімділігі бірдей болғанымен де жұмыртқалайтын тауықпен салыстырғанда, әрбір 10 жұмыртқаға шаққанда 15-20% -ға азықты көп жейді. Азықтандыруды ұйымдастырғанда ең алдымен олардың қоректік заттарға қажеттілігін білу керек. Тәулігіне бір басқа бұл құрама жемді тауыққа 155 граммға дейін береді. Төмендегі кестеде бройлерлер мен ата – аналық табындағы тауықтарға арналған құрама жемдердің үлгі рецептері көрсетілген.

Бройлер балапандарының дұрыс өсіп-жетілуіне қажетті заттардың тағы бірі – химиялық элементтер. Ресей мен Қазақстанда натрий мен йодтың бройлерлер үшін қажетті мөлшері АҚШ-қа қарағанда жоғары да, темір мен мыс мөлшері төмен. Ресей мен Қазақстанда калий, хлор, магний, селен химиялық элементтерінің бройлер балапандарына қажетті мөлшері белгіленбеген. Бройлер балапандар рационында химиялық элементтердің қалыпты мөлшерден артық болуы уландырады. Ол жедел немесе созылмалы түрде қалыптасуы мүмкін, сондықтан құрама жем рецепін жасағанда аса абай болған жөн. Сондықтан рациондағы химиялық элементтердің мөлшерін қатаң қадағалаған жөн. Бройлерлер рационна микроингредиенттер премикстер (витаминдер, амин қышқылдары, химиялық элементтер, антикокцидиостатиктер, өсуді күшейткіштер, антиоксидиостатиктар, энзимдер т.б. қоспалар) аз мөлшерде ғана қосылғанымен (0,1%), рационның құрамында өте үлкен маңызды рөл атқарады.

Тауық бройлерінің етін өндіру процесі қарқынды технологияға көшірілген. Бройлер етін өндіруге жоғары өнімді будан құстың балапанын өсіреді. Олар қысқа мерзімде союға өсіп жетіледі. Бройлер өсірудің технологиялық процестері механикаландырылған, автоматтандырылған. Өндіріс процесі толық циклды атқарылады.

Барлық балапандардан барынша жақсы өнім алу үшін олардың жалпы протеин ғана емес, амин қышқылдары және салыстырмалы қуатпен де қамтамасыз етілуі өте маңызды. Жұмыртқадан балапан шығып, ол өсіп жұмыртқа бергенге дейін 3-4 ай өтсе, ет балапандарын жемдеуге 42-56 тәулік қана уақыт керек. Бірақ мұндай жетістікке тек жоғары сапалы, толық құрамды құрама жем қолдану арқылы ғана жетуге болады. Айтылған жемнің құрамында витаминдер, макро-микроэлементтер, синтетикалық амин қышқылдары, энзимдер т.б. қоспалар болуы тиіс. Міне, осындай құрама жемді құс рационында негізінен құрғақ күйде қолдану шаруашылықты өндірістік негізінде дамытуды жаңа сатыға көтеруге мүмкіндік береді.

Бройлерлер рационна ерекше көңіл аударған жөн. Құрама жемде клетчатка аз мөлшерде болуы қажет, майлармен, басқа да биологиялық заттармен қанықтырған жөн,

себебі ол заттар құрама жемнің кенеулілігін арттырып, сінімділігін жоғарлатады, тіпті майды құрама жемге қосу тәсілінің де ерекше әсері бар

Қорытынды мен ұсыныстар

Өндірістік құс шаруашылығы нарық сұраныстарын жеңіл диетикалық тағамдармен қамтамасыз етуге өзінің сүбелі үлесін қосатын, аграрлық кешеннің әрі үдемелі, әрі жедел өзгеріп, тез дамидын саласы болып табылады.

Келешекте жұмыртқа және құс етін өндіру технологияларын жетілдіру, әрі шаршы метр жерден өнім шығымын көбейтіп, оның өзіндік құнын төмендетуді көздейді. Бұл жағдайдағы негізгі мақсат және міндет, бүкіл шығынды барынша азайту болып табылады. Құсты дұрыс та тиімді пайдалануға бағытталған ортаның жан-жақта көрсеткіштерін, құстың тұқымдық ерекшеліктерін түгел қамтитын технологиялық процестің басты мақсаты–құстың күнделікті тіршілігіне қажет жем мөлшерін барынша азайтып, оларды адамға қажет өнімдер алуға (жұмыртқа, ет, мамық) пайдалану.

Алға қойылған мақсатқа жету үшін, ең алдымен мынандай мәселелерді шешу қажет: бірнеше бағыттағы құс шаруашылықтары мен фермаларын мамандандыру, шаруашылықтарды пайдалы технологияға ауыстыруды, құсты инфекциядан қорғауды қамтамасыз ететін қажет құрал-жабдықтары бар құсханалардың жаңа түрін салу, құсты және құс клеткаларын пайдалану мерзімін ұзартатын клеткалық батареяның ыңғайлы конструкциясын жасау, құсты клеткалық батареяда ұстағандағы сұрыптау және өндіру жұмыстарын ұйымдастыру.

Сонымен қатар, көліктің және басқару міндеттерін орындайтын машиналардың технологиялық жүйесі жасалынады, автоматтандырылған басқару бағдарламасымен жабдықталған құс фабрикаларын құру мәселесі шешіледі. Бұл салалық автоматтың басқару жүйесін дайындап, оны өндіріске енгізудегі ең басты талап.

Келешекте құс шаруашылығының үдемелі дамуы, өте жоғары мамандандырылған әрі шағылыстырғанда мол өнімді будан алынатын құс тұқымдары мен тізбектері болса ғана үдемелі дамытуға болады.

Бройлер балапандар тез қортылатын өнімдерді шығарумен ерекшеленетін болғандықтан, осы шаруашылықты одан әрі дамытуды қолға алу жөнінде ұсыныс жасаймын. Қазіргі таңда бройлер өсіру шаруашылықтарында заманауи және жетілдірілген техникалар мен процесстерді қолдану дұрыс деп есептеймін.

Әдебиет

1. Танатаров, А.Б. Құс шаруашылығы / А.Б.Танатаров, Ш.Э.Элпейісов, С.Т. Дабжанова – Алматы, 2011-239б.
2. Алексеев, Ф.Ф. Мясное птицеводство / Ф.Ф. Алексеев, А.В. Аралов, Л.С. Белякова, Ш. - Г.К. Боков, З.И. Кочетова, В.В. Дычаковская, Л.В. Куликов, В.С. Лукашенко, Я.С. Ройтер, И.П. Салеева, Л.Ф.Самойлова, Т.А. Столляр – Изд.: Лань, 2007- 5с.
3. Мырзин, И.А. Бройлерное птицеводство/ И.А. Мырзин – М.: Росагропромиздат, 1989-49с.
4. Кочиш, И.И. Фермерское птицеводство / И.И. Кочиш, Б. В. Смирнов, С.Б. Смирнов – М.: КолосС, 2007 – 42с.
5. Пенионжкевич, Э.Э. Разведение и племенное дело в птицеводстве / Э.Э. Пенионжкевич, К.В. Злочевская, Л.В. Шахнова – М.: Агропромиздат, 1989 – 184с.
6. Әкімбеков, Б.Р. Ауыл шаруашылық құстарының түрлері мен кросстары / Б.Р. Әкімбеков, М.Қ. Байбатшанов, Р. Қадыкен – Алматы, 2009-30б.
7. Ламакин, А.И. технологические графики – карты в промышленном птицеводстве. Часть I / А.И. Ламакин, М.М. Ламакина – 18с.
8. Жубантаев, И.П. Методические указания: Особенности клинического обследования птиц и методы оказания лечебной помощи / И.П. Жубантаев, М.Г. Султанов – Орал, 2006-4с.
9. Боголюбский, С.И. Селекция сельскохозяйственной птицы/ С.И.Боголюбский – М.: Агропромиздат, 1991- 46с.

10. Бессабаров, Б.Ф. Птицеводство и технология производства яиц и мяса птиц / Б.Ф. Бессабаров, Э.И. Бондарев, Т.А. Столяр – М.: Лань, 2005 -316с.

КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Талғат Қ.С.

Научный руководитель: Акжанова Г.А., магистр менеджмента, ст.преподаватель
Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова, г.Кокшетау
Gulzira_abd@mail.ru

Агропромышленный комплекс (АПК) объединяет все отрасли хозяйства, принимающие участие в производстве сельскохозяйственной продукции, ее переработке и доведении до потребителя. Значение его не только в обеспечении продовольственной безопасности государства, но и в том, что он существенно влияет на занятость населения и эффективность всего национального производства. Казахстан, в силу присущих ему природных, климатических и географических особенностей, а также специфических условий и традиционных трудовых навыков коренного населения, издавна считается одной из крупнейших животноводческих стран. В настоящее время в Казахстане, в структуре стоимости валовой продукции сельского хозяйства на долю животноводства приходится более 52%. Животноводство влечет за собой мультипликативный эффект в экономике. Мясо переработка, переработка шерсти (пряжа, текстиль, одежда), переработка кожи (обувь, мебель и др.) – это диверсификация в растениеводстве и огромный социальный эффект: круглогодичная занятость, в том числе для женского населения, увеличение доходов сельского жителя. В связи с этим для Казахстана определение конкурентоспособной специализации экономики на основе диверсификации АПК республики является стратегическим важным направлением. [4;с.24]

В послании Президента Н.А.Назарбаева к народу Казахстана от 14 декабря 2012 года говорится, что «все должно быть подчинено ключевой задаче – продвижению нашего экспорта только на те мировые рынки, где будет долгосрочный спрос на нашу продукцию и услуги». По различным оценкам, ядром конкурентоспособного государства являются приоритетные и высокотехнологичные отрасли (сферы) экономики. Развитие наиболее конкурентных отраслей является для страны самым действенным инструментом реализации важнейших задач социально-экономического развития: обеспечения национальной безопасности, повышения уровня и качества жизни населения. При этом потенциал конкурентоспособности определяется совокупностью внутренних условий хозяйственной деятельности, маневрируя которыми, хозяйствующий субъект способен обеспечить достижение своих специфических интересов в изменяющихся условиях внешней среды и получить наибольший экономический эффект от всей производственной деятельности. [1;с.4]

На фоне обострения продовольственной проблемы в мире, для сельского хозяйства Казахстана появляются новые перспективные возможности. Его эффективное развитие является одним из факторов роста конкурентоспособности национальной экономики и диверсификации ее экспорта. «Мы уже входим в число крупнейших экспортеров зерновых культур. Мы обладаем огромными экологически чистыми территориями и можем производить экологически чистые продукты питания. Нам вполне по силам совершить качественный рывок в сельскохозяйственном производстве. Для этого нам потребуется государственное мышление нового типа»

На сегодняшний день целью АПК является обеспечение производства востребованной на рынках конкурентоспособной продукции АПК.

Основные задачи:

- Развитие масштабной сельхоз-кооперации для вовлечения 500 тыс. ЛПХ и мелких К(Ф)Х в товарное производство и создание действенной системы сбыта и переработки продукции
- Реализация целенаправленной экспортной политики и продвижение казахстанского бренда органической сельскохозяйственной продукции
- Обеспечение эффективности и доступности господдержки с максимальным охватом сельхозпроизводителей
- Повышение эффективности животноводства на 40%
- Повышение эффективности растениеводства на 30%
- Увеличение доли переработки и загрузки предприятий в 1,3 раза
- Формирование эффективной системы трансферта агротехнологий
- Совершенствование государственного регулирования АПК.

Повышению конкурентоспособности будут способствовать интеграция сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, создание инфраструктуры, совершенствование структуры производства, государственная поддержка развития производственной сферы на селе. [3;с.83]

Под конкурентоспособностью понимается особый тип экономических отношений, отражающих возможность использования имеющихся ресурсов народного хозяйства для обеспечения устойчивого долговременного развития в соответствии со спросом на готовую продукцию на рынке.

Конкуренция в сельском хозяйстве формируется одновременно по двум направлениям: между хозяйствами с различными формами собственности и хозяйствования и между всеми товаропроизводителями за наиболее выгодные экономические условия деятельности и финансовые результаты. Конкуренция между хозяйствами с различными формами собственности пока проявляется незначительно. Доля крестьянских хозяйств в производстве зерна была равна - 31,%, масличных культур - 46,5%, мяса (в живом весе) - 11,3%, молока – 8,3%, яиц - 3,1%, шерсти – 27%, каракуль - 4,2%. Сегодня наиболее существенную конкуренцию сельскохозяйственным предприятиям составляют личные подсобные хозяйства населения. [2;с.15]

Особое влияние на формирование конкуренции в сельском хозяйстве оказывает взаимоотношения между товаропроизводителями сельскохозяйственной продукции и предприятиями переработки. Судить об этом можно по величине цен доли закупочной цены в розничной цене продукта.

По данным областных представительств текущая цена спроса на пшеницу 3 класса с клейковиной 23-24% составляет в среднем 46-49 тыс. тенге за тонну, на пшеницу 3 класса с клейковиной 25 цена спроса составляет в среднем 50-53 тыс. тенге за тонну.

Цены на зерновом рынке РК на условиях поставки EXW («франко-элеватор»)

Культура	Качество	Цена, (тенге/т онна)	Цен а, (\$/т онн а)	Изменение за неделю ((\$/тонна) +/-
Пшеница 3 класса	Клейкови на 25%	50000- 53000	160- 178	+2/+8
Пшеница 3 класса	Клейкови на 23%	46000- 49000	147- 157	+5 /+8
Пшеница 4 класса	Клейкови на 20%	40000- 43000	128- 138	+2 / +5
Пшеница 4 класса	Клейкови на 18%	38000- 40000	122- 128	+2 / +2

Пшеница 5 класса	-	37000- 38000	118- 122	+4 / +2
Ячмень 2 класса	-	33000- 36000	106- 115	+2 / +4

В Казахстане продолжается программа диверсификации структуры посевных площадей, которая нацелена на сокращение площади сева под пшеницу за счет увеличения масличных и зернобобовых культур. По предварительным данным МСХ РК посевная площадь под пшеницу в 2017 году запланировано снизится на 337,6 тыс. га и составит 12 099,4 тыс. га.

На фоне стабильного производства зерновых в мире, а также на внутреннем рынке экспортные цены на казахстанскую пшеницу с 2015 года находятся на низком уровне 150-200 долл. США/тонна. В 2017/18гг, несмотря на ожидаемое снижение производства в Казахстане предложение и спрос на зерновые останется сбалансированным. При этом учитывая возросшие потребности наших партнеров по импорту за последние годы до 8,3-8,5 млн. тонн, в предстоящем сезоне экспорт зерна будет оказывать хорошую поддержку для внутренних цен, особенно в межсезонье. [5; с.12]

Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан - лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана: «Стратегия «Казахстан-2050». http://akorda.kz/ru/page/page_poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-nazarbaeva-narodu-kazakhstan-14-dekabrya-2012- 4 с.
2. Сельское, лесное и рыбное хозяйство Казахстана 2007-2011. Статистический сборник Агентства по статистике Республики Казахстан, -Астана, - 15 с.
3. Никитина Г.А., Гусева Г.Я., Керимова У.К. и др. Основные направления развития агропромышленного производства Казахстана на 2010-2012 и 2015 годы. – Алматы,- 83 с.
4. Программы по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2010 - 2014 годы, -Астана, 2010 г. – 24 с.
5. Газета «Казах-Зерно», - 12 с.

«ҚАРЖЫ ЖӘНЕ МЕНЕДЖМЕНТ» секциясы
Секция «ФИНАНСЫ И МЕНЕДЖМЕНТ»

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ САЛЫҚ ЖҮЙЕСІ

Акаев Н.Х

Ғылыми жетекші: Омаров С.Х., аға оқытушы, э.ғ.м.

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.
akaev.nadir@mail.ru

Салықтар барлық елдерде олардың қоғамдық экономикалық қозғалысы мен саяси іс бағытына қарамастан ұлттық мемлекет әдістерінің негізгі көзі – ұлттық табысты қайта бөлудің басты қаржылық инструменті, мемлекеттің кірістерін және бюджеттің әдістерін қалыптастырудың шешуші көзі болып табылады. Нарықтық қатынастарға көшумен байланысты біздің еліміздің экономикасында көптеген жаңа мәселелер мен қажеттіліктер пайда болды. Олар жаңа мамандар мен жаңа теориялық және тәжірибелік дисциплиналардың, соның ішінде салық салу жүйесін негіздеді. Салық салу жүйесін жекелей алғанда, оны нарықтық қатынастардың жаңалықтарына жатқызуға болмайды, бірақ жаңалық болып тәуелсіз бақылаудың пайда болуы табылады. Ол қоғамдық тәжірибелік қажеттілікті жүзеге асыруды-пайдаланушылар қызығушылығындағы экономикалық субъектілер ісі жөніндегі қаржылық ақпараттардың нақтылығын растауды қамтамасыз етті.

Салықтар мемлекетпен бірге пайда болды және мемлекеттің өмір сүріп, дамуының негізі болып табылады.

Салықтар дегеніміз – мемлекеттік бюджетке заңды және жеке тұлғалардан белгілі бір мөлшерде түсетін міндетті төлемдер.

Салықтар – шаруашылық жүргізуші субъектілердің, жеке тұлғалардың мемлекет пен екі арадағы мемлекеттік бюджет арқылы жүзеге асырылатын, қаржы қатынастарын сипаттайтын экономикалық категория. Салықтардың экономикалық мәні мынада: салықтар шаруашылық жүргізуші субъектілер мен халық табысының қалыптасуындағы қаржылық қатынастардың бір бөлігін білдіреді. Сондай – ақ шаруашылық жүргізуші субъектілер мен халық табысының белгілі бір мөлшерін мемлекет үлесіне жинақтап, жиынтықтаудың қаржылық қатынастарын көрсетеді.

«Салық» ұғымымен «салық жүйесі» ұғымы тығыз байланысты. Мемлекетте алынатын салық түрлерінің, оның құру мен алудың нысандары мен әдістерінің, салық службасы органдарының жиынтығы әдетте мемлекеттің салық жүйесін құрайды.

Салықтардың мәнін толық түсіну үшін, олардың экономикалық маңызын түсіну қажет. Ал салықтардың экономикалық маңызы олардың атқаратын қызметіне тікелей қатысты.

Реттеушілік қызметі – салықтың ең негізгі қызметі. Осы қызмет арқылы салықтар ел экономикасына өз ықпалын тигізеді, яғни салықтар реттеу жүзеге асырылады. Салықтық реттеудің ең басты мақсаты - өндірістің дамуына ықпал ету. Салық түрлері, салық салу әдістері салықтық реттеудің тетіктері болып саналады.

Салықтардың екінші қызметі – фискалдық немесе бюджеттік қызметі. Бұл қызметі (функциясы) арқылы мемлекеттік бюджеттік кіріс бөлімі құрылып, салықтардың қоғамдық міндеті артады. Себебі, салықтар мемлекеттік бюджеттің кірісін топтастыра отырып, әлеуметтік, әскери – қорғаныс, тағы басқа да шаралардың іске асуын қамтамасыз етеді.

Салықтардың әлеуметтік – экономикалық мәнімен мазмұны олар қарайтын функционалдарда толық ашыла түседі. Кәзіргі кезде салықтар фискалдық, реттеуші және қайта бөлу сияқты негізгі үш функцияны орындайды. Олардың әр қайсысы – осы қаржы категориясының ішкі қасиетін, белгілерімен ерекшеліктерін білдіреді.

Фискалдық функция барлық мемлекеттерге тән негізгі функция. Оның көмегімен бюджеттік қор қалыптасады. Мұның өзі салықтардың қоғамдық міндеттерін арттыра түседі. Өйткені салықтар мемлекеттік бюджеттің кірістерін толтыра отырып, экономиканы,

элеуметтік – мәдени шараларды жүзеге асыруды қамтамасыз етеді.

Салықтардың реттеуші функциясы мемлекеттің экономикалық қызметінің ұлғаюымен байланысты пайда болады. Ол халық шаруашылығының дамуына қабылдаған бағдарламаларға сәйкес ықпал етеді. Бұл кезде салықтардың нысандарын таңдау ставкаларының алу әдістерінің өзгеруі, жеңілдіктерімен шегермелер пайдаланады. Бұл реттегіштер қоғамдық ұдайы өндірістің құрылымына, қордалану мен тұтыну ауқыбына ықпал етеді.

Салық салу объектілерін есепке алу және оларды бағалау тәсілдеріне қарай салық алудың мынадай төрт әдісі қолданылады: кадастырлық, салық төлеушінің декларациясы бойынша, табысты алу көзінен ұстап қалу, патенттік негізде.

Мемлекеттік салық салу саясаты- салық саласындағы шаралар жүйесін қоғамның оның нақтылы кезеңіндегі элеуметтік- экономикалық мақсаттар мен міндеттеріне қарай әзірленген экономикалық саясатқа сәйкес жүргізеді.

Нарықтық экономиканың қалыптасу кезеңінде салық саясатының негізгі бағыты немесе салық саясатының басты мақсаты - салық жүйесін құру және оның тиімді қызмет етуіне мүмкіншілік беретін салық механизмін іске асыру.

Салық жүйесі - өзінің құрамы жағынан бірнеше компоненттерден тұратын күрделі модель.

Салық жүйесі компоненттерінің құрамы мынадай : қаржы қатынастары және осы қатынасты анықтайтын салықтар; салық механизмі, яғни салық салу әдістері мен жолдары; нұсқаулар мен әдістемелік құжаттар; салық салуды басқару және салық қызметі органдары. Салық салудың әдістері мен жолдары, нұсқаулар мен әдістемелік құжаттар, салық салуды ұйымдастыру, салық салудың негізгі принциптері және т.б-лар салық механизміне жатады. Салық жүйесінің жақсыда, тиімді қызмет істеуіне салық салу механизмінің тигізер ықпалы өте зор.

Жанама салықтар мемлекеттің фискалдық мүдделерін білдіреді. Оларды саналы қолдану баға белгілеудің процесіне жағымды ықпал жасауы және тұтынудың құрылымына әсер етуі мүмкін.

Жанама салықтар салудың мәні салықтың тауар бағасына (немесе қызметтің тарифіне)қосылатындығында, кіріктілетіндігінде. Бұл жағдайда салықты тауардың (қызметтің) нақты тұтынушысы төлейді, алайда тұтынушы мен мемлекет арасында тікелей байланыс болмайды.

Салықты алатын және оған билік жасайтын органға қарай орталық (жалпымемлекеттік) және жергілікті салықтарды ажыратады.

Пайдалану тәртібіне қарай барлық салықтар жалпы және мақсатты (арнаулы)болып бөлінеді.

Жалпы салықтар тиісті деңгейлердегі бюджеттерде шоғырландырылады және жалпымемлекеттік қажеттіліктерді қаржыландыруға пайдаланылады. Мақсатты (арнаулы)салықтардың нысаналы арналымы болады және әдеттегідей түрлі арнаулы қорлардың қаржы базасын құруға арналады.

Объектінің экономикалық белгілері бойынша табысқа салынатын салықтар және тұтынуға салынатын салықтар болып ажыратылады. Табысқа салынатын салықтар төлеушінің салық салынатын кез келген объектіден алған табыстарынан алынады. Тұтынуға салынатын салықтар-бұл тауарлар мен қызметтер көрсетуі тұтыну кезінде төленетін шығынға салынатын салықтар.

Кассалық әдіске сәйкес табыстар мен шегерімдер жұмысты орындау, қызмет көрсету, мүлікті жөнелту мен кірістеу және ол бойынша жасалынған ақы төлеу мезетінен бастап есепке алынады.

Есептеу әдісі бойынша табыстар мен шегерімдер ақы төлеудің уақытына қарамастан жұмысты орындау, қызмет көрсету, тауарларды өткізу және кіріске алу мақсатымен тиіп жіберу мезетінен бастап есепке алынады. Бұл әдіс салық службалары үшін қолайлырақ және оның Қазақстанның барлық төлеушілері қолдануға қабылдаған. Төлеушілер үшін оның

кемшілігі – салық төлемдері жеткізілім тіпті уақытында төленбеген жағдайда да аударылуы тиіс, бұл айналым қаражаттарын оқшауландыруға ұрындырады.

Қазақстан Республикасының салық жүйесі салықтардың және баждардың түрлерін, салық қатынастарын реттейтін құқықтық нормаларды және салық службасының органдарын қамтиды.

Салықтардың және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің сомасы «Бюджет жүйесі туралы» Заң мен тиісті жылға арналған республикалық бюджет туралы заңда белгіленген тиісті бюджеттердің кірісіне түседі.

Салық жүйесі өзінің құрамына мемлекеттік салық службасының – Қаржы министрлігін, облыстардағы, аудандардағы, қалалардағы және қалалардағы аудандардың салық комитеттерін қамтиды. Салық службасы органдары салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің толық түсуін, міндетті зейнетақы жарналарының толық және дер кезінде аударылуын қамтамасыз ету жөніндегі, сондай-ақ салық төлеушілердің салықтық міндеттемелерін орындауына салықтық бақылауды жүзеге асырады.

«Салық» және «салық салу» ұғымдарын ажырата білген жөн: бірінші жағдайда-бұл экономикалық және қаржы категориясы, екіншісінде-экономикалық-құқықтық механизмді пайдалана отырып салық төлемдерін өндіріп алу (есептеу және алу) процесі.

Жанама салықтар – жоғарыда атап өткендей, баға немесе тарифке үстеме түрінде белгіленген салықтар, олар салық төлеушінің табыстарына немесе мүлкіне тікелей байланысты емес. Жанама салықтар мемлекеттің фискалды мүдделерін білдіреді. Оларды саналы пайдалану баға белгілеу процесіне оңтайлы ықпал жасауы және тұтыну құрылымына әсер етуі мүмкін. Бұдан басқа, салық төлеушілер үшін табыстарға тура салық салудың өсуінен гөрі олардың шығыстарына салық салудың өсуі жақсырақ. Сонымен бірге тұтынуға салынатын салықтар болып табылатын акциздердің, сатудан алынатын салықты, қосылған құнға салынатын салықты пайдаланудың көбірек артықшылығы болады, өйткені: олардан жалтарыну қиынырақ; олармен экономикалық бұзушылық аз байланысты; олар еңбекке деген ынталандырмаларды аз қысқартады; тапшылықтың жоқтығы жағдайында, ауыстырушы тауарға да тапшылықтың жоқтығын қоса олар тұтынушыға таңдау құқығын сақтап қалады; салықтардың жасырымдылығын қамтамасыз етеді және т.с.с.

Алайда тұтынуға салынатын салық өсуінің кемшіліктері де бар, бұл кемшіліктерге олардың инфляциялық және регрессивтік сипатын жатқызуға болады. Бірақ бұл салықтардың оң нәтижесі олардың теріс әсерін жауып кетеді. Егер баға өсетін болса, сонымен бірге бюджет шығыстары да өсетін болса, онда бұл салықтардан түсетін түсімдер бағаның өсуімен көбейтетін болады. Бұл әлеуметтік бағдарламаларды іске асыруға қаражаттар алуға мүмкіндік береді. Бюджет жүйесіне инфляцияға қарсы автоматты механизм кіріктірілетін болды.

Әдебиет

1. ҚР «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» Кодексі (Салық кодексі), 10.12.2008.
2. Идрисова Э.К. Налоговое регулирование предпринимательской деятельности в сфере малого и среднего бизнеса – Алматы: Каржы-Каражат, 1999.
3. Ильясов К.К., Идрисова Э.К. Налоги развитых зарубежных государств. – Алматы: Каржы-Каражат, 1997.
4. Мецержикова О.В. Налоговые системы развитых стран мира. – М.: Фонд «Правовая культура», 1995.
5. Баймуратов У.Б. Национальная экономическая система. – Алматы: Ғылым, 2000.
6. Налоги и налогообложение. Учебник / под ред. Юткиной Т.Ф. – М.: ЮНИТИ, 2011.
7. Налоги и налогообложение. Учебное пособие: Ильясов К.К., Зейнелгабдин А.Б. – Алматы, 2005.
8. Налогообложение доходов юридических лиц в Казахстане. Ержанова С. – Алматы, 2007.

9. Налоги и налогообложение в Казахстане. Учебное пособие. – Алматы: Фонд «Формирование налоговой культуры», 2008.
10. Сейдахметова Ф.С. Налоги в Казахстане. Оқу құралы. – Алматы: Лем, 2002.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ИСЛАМ БАНКИНГІНІҢ ДАМУЫ

Қуаныш Т.Е.

Ғылыми жетекші: Омаров С.Х., аға оқытушы, э.ғ.м.

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ
kuanysh.talgat@bk.ru

«Егер сіз біреумен оған түсінікті тілде сөйлесеніз, ол адам әңгіменізді қабылдайды. Егер адаммен оның тілінде сөйлескеніз – бұл оның жүрегіне жетеді». Бұл дәйексөз Мадибтен (Нельсон) Манделадан келген. Бұл ой қатты әсер етеді, себебі исламдық қаржыландыру бойынша аса маңызды ақпарат алмасуға ие: және бұл біздің кедей коммуникатор болғандығымыздан емес. Бұл әсіресе дамушы немесе шекаралас Ислам қаржы нарығы үшін дұрыс.

Нәрсенің жоқ болуы мен адасушылық жаңа нарық индустриясына кезігетін маңызды мәселе болып табылады.

Бұл мәселе үкіметті, реттеуші органдарды қоса қаржы мекемелерінің және т.б. мүдделі тараптардың көпшілігі арасындағы осы саладағы түсініспеушілік тұтынушылармен ғана шектелмейді.

Жалпы адасушылық өзіне төмендегілерді енгізеді:

- Исламдық қаржыландыру тек қана мұсылмандарға қатысты.
- Исламдық қаржыландыру ланкестікті қаржыландырумен байланысты.
- Исламдық қаржыландыру бүгінгі күнгі экономикалық жүйенің болмысын қабылдауды қаламайтын адамдар үшін банк ісінің бұрынғы формасы.
- Исламдық қаржыландыру құнға негізделеді, және кез келген мәміле шарифатқа сәйкес әдіспен құрылымдануы мүмкін; және Исламдық қаржыландыру мұсылман әлемінің артық өтімділігін тартуға пайдаланылатын сиқырлы баж салығы сияқты.

Осы тармақтардың біразы «жартылай шындыққа» жатады. Исламдық қаржыландыру құнға негізделген, қазіргі күнгі банк жүйесінің түпнұсқалы баламасын білдіретін банктік жүйе және барлық мүдделі тараптар – мұсылмандар сияқты мұсылман еместер үшін де ұсынысты қамтиды.

Алайда осы мәселені қабылдауда үлкен қиындықтарға кезігетініміз мәлім. Өткен жылдың қараша айында Дубайда өткен дүние жүзілік ислам экономикалық саммитінің «Thomson Reuters» сұрауы бойынша сұралған адамдардың 56 пайызы «исламдық қаржыландыру» деген сөздегі «исламдық» деген тіркес шындығында әлеуетті клиенттердің қаржы қызметін қабылдауға кедергі келтіретініне келіседі.

Исламдық қаржыландырудың әрбір маркетингологы мұның тіпті мұсылман клиенттері арасында да қиындық туғызатынын біледі.

Ислам қаржы институттары кең мағынада клиенттердің үш типін талқылайды, шарифатқа сәйкес шешім қабылдайтын ниеті түзу, адал клиенттер типі- исламдық қаржыландыру ешқандай ерекше артықшылықтарды ұсынбайды, тек ол ислам өнімдеріне ғана көзделген, және олар ультар-бәсекеге қабілетті және малтитын заттар болса, деп есептейтін зайырлы топ.

Сондықтан исламдық қаржыландыру әлемдік аудитори алдында ерекшелікке ие болуы керек.

Исламдық қаржыландыру мұсылман немесе мұсылман еместігіне қарамастан көңіл аударарлық брендтер болуға мұқтаж.

Исламдық қаржыландыру туралы хабарлама жасайтын және барлық секторда елеулі дәрежеде ислам қаржы жаңалықтарын жеткізетін «Thomson Reuters» көпшіліктің исламдық қаржыландыруға ерекше құбылыс ретінде сенім білдіруіне мүмкіндік береді.

Шындығында сукукты және исламдық қаржыландыруды әлемдік деңгейге жеткізген Дэвид Кэмеронның 9 -дүние жүзілік ислам экономикалық форумындағы көрнекті баяндамасы.

Ватикан исламдық қаржыландыруды қоғам игілігіне арнауға ықпал етеді

«Deutsche Bank», «Standard Chartered» және «JP Morgan» және олардың елеулі ислам операциялары сенім ұялатады.

PR жәрдемдеспейді: «HSBC» барлық нарықта исламдық қаржыландырудан шығады, Сауд Аравиясын және Малайзияны (кері) қоспағанда, «Goldman Sachs» бірінші болып сукук шығаруға сәтсіз қадам жасады (кері).

Исламдық қаржыландыруды номенклатура негізінде емес, оның құндылықтары негізінде қарау қажет.

Бұл құндылықтар әлеуметтік жауаптылықты, теңдікті, толық ашуды, басқаруды, өнімділікті және әлемдегі басқа да жақсы құндылықтарды енгізеді.

«Thomson Reuters» исламдық қаржыландыруды дамытудың индикаторын дамыту, біз исламдық қаржыландыруды әлемнің қалған бөлігі түсінетін тілде байланыстыруды қаладық... біз оларды сандық терминдермен, басқарумен, әлеуметтік жауаптылықпен, ақпараттандырумен, біліммен, оны жеке мәтінде түсінетін тілде салыстырамыз... мұрабаха немесе мудараба немесе истисна сияқты ислам лексиконында емес, олармен жүреппен сөйлесетін тілде...

Негізінде исламдық қаржыландыру клиенттердің жүрегі мен ақылы күресі... Егер бұл осы күресте ұтып шығу қажет болса, ол өз қызметінде басты элемент сияқты жеңіске жетуі тиіс... бұл әлемнің кейбір жерлерінде болып жатқан трансформацияны бақылаймыз, және де мұны жеделдетуіміз қажет...

Әлеуметті жауапты қаржыландыру

Түркиядағы серіктестік қаржыландыру – мысалы, саяси себептерге байланысты исламдық қаржыландыру шарифатқа шабуылдайтын атеистерге жоламау үшін Түркияда серіктестік қаржыландыру деп аталған...

Абу-Даби (ADIB) Ислам банкінің этикалық брендингі — Банкинг қандай болу керек — ADIB өзін ешқандай салыстырусыз банк ретінде көрсетеді, және солай болу керек, ол мұсылман еместерге исламдық, тіпті араб шешендері үшін де, толық атауы бойынша исламдық деп белгіленеді...

Дубай ислам банкінің ұраны «банкке үздік жол»... және олар ребрендинг/барлығына бірдей әмбебап тілде өзін сәйкестендіруші үрдісінде...

Өткен жылы біз ADIB, «EthicalFinanceInnovationChallengeandAwards» (EFICA) серіктесімізді жарияладық. Исламдық қаржыландыру саласы барлығына этикалық қаржыландыру ретінде бой көтереді.

Біз көп нәрсе істеуіміз керек.

Бізге әлеуметтік жауаптылықты және негізгі нақты нәтижелермен — этикалық инвестициялар ішінде және саудада өсу сияқты әріптестік қаржыландыруды жылжытатын халықаралық атаулармен алға шыққан батыс нарығындағы роуд-шоуды иелену керек.

Біз қоғамды қаржыландыру, қаржылық әлеуметтік ықпал жасау үшін, кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру және пайдалы қызмет ретінде бірлескен ынтымақтастықпен жұмыс жүргізу үшін ынтымақтастық саласын анықтауымыз керек.

Қазақстан үшін Ислам банкингі тиімді ме? Араб елдерінде игерілмеген көп қаржы бар. Олар оны мұнайдан тауып отыр. Сол қаржыны қазіргідей дағдарыс кезінде дұрыс саясатпен өзімізге тартуымыз керек. Бұл іс аса қиын шаруа емес. Өйткені, біздің ел ең алдымен ислам дінін ұстанады. Ұстанымдарымыз жақын. Қаржы дағдарысынан шығу үшін

шұғыл қимылдап осы істі қолға алуымыз қажет. Осыны ескерген мемлекетіміз қазір келісімге келуге әрекет етіп жатыр. Бізде қаржы салатын салалар жеткілікті. Мысалға, құрылыс, жол, басқа инфрақұрылымдар... Бұл салаларға қаржы салынса, жасалған шаруаның тиімділігін көрер едік. Себебі, мұсылмандықтың қағидасы бойынша, екі жақта пайда көреді. Тіпті, өз ерекшеліктері бар. Ол ерекшеліктерді түсіну аса қиын емес. Бірақ, арабтар ақшаны барлық салаға құя бермейді. Ислам дінінде харам саналатын арақ-шарап, темекі өндіретін өндірістерден ат-тондарын ала қашады. Бұл олардың өзіндік ұстанымы. Сондықтан, оларды түсіне білу керек. Кей кездері араб инвесторлары ақша сұрайды. Бірақ, не үшін жұмсайтынын айтылмайды. Осындай жайларды саралап түсініп алған жөн. Бұған дейін ислам банктері әлеуметтік нысандарға қаржы бөліп келді. Яғни, ақша бөле қалса, олармен жұмыс жасай аламыз деп ойлаймын. Бірақ, біздің кәсіпкерлердің көбі оңай олжа үшін көлеңкелі бизнеске жақын. Олар арабтар бөлген қаржымен серіктес болып қызмет ете алмайды. Қолынан келеді-ау дегендер ғана айналысса болады.

Әдебиет

1. Statement By Prof. Ekmeleddin Ihsanoglu Secretary General Of The Organization Of Islamic Cooperation At The Thirty-Ninth Session Of The Council Of Foreign Ministers Of OIC Member States /15.11.2012/ www.oic-oci.org
2. OPEC share of world crude oil reserves 2011 /www.opec.org/
3. The future of the global muslim population /27.01.2011/ www.pewforum.org
4. KFH-Research:USD 1.3 trillion assets of Islamic banks by end of 2012 /16.03.2013/ www.zawya.com

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА САҚТАНДЫРУ НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУЫ

Базарбаева А.У.

Ғылыми жетекші: Омаров С.Х. аға оқытушы, э.ғ.м.

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.

Amina.98@mail.ru

Сақтандыру—қоғамның экономикалық қатынастарының айрықша сферасын бейнелейтін көне категорияларының бірі. Сақтандыру сферасы адам өмірінің, өндірістік және әлеуметтік-экономикалық қызметтің барлық жағын қамтиды. Сақтандыру — қолайсыз құбылыстар мен кутпеген оқиғалар болған кезде жеке және заңды тұлғалардың мүлктік мүдделерін қорғау және оларға материалдық зиянды төлеу үшін мақсатты ақша қорларын құру және пайдалану жөніндегі қайта бөлігіштік қатынастардың айрықша сферасы.

Сақтандыру бұл сақтандыру ұйымы өз активтері есебінен жүзеге асыратын сақтандыру төлемі арқылы сақтандыру нарығында белгіленген, сақтандыру жағдайы немесе өзге де оқиғалар туындаған кезде жеке және заңды тұлғаның заңды мүдделерін мүлктік жағынан қорғауға байланысты қатынастар кешені. Сақтандыру нарығы сақтанушы мен сақтандырушының сақтандыру нәтижесіне байланысты экономикалық қарым-қатынастарының жиынтығын қамтиды.

Нарықтық экономикада сақтандыру ісіне мемлекеттің монополиясы бұзылған: мүлктік және жеке басты сақтандырудың барлық түрлерін жүргізген бір ғана органның – Мемлекеттік сақтандырудың орнына сақтандыру нарығында бірнеше сақтандыру компаниялары, кәсіпорындар, корпорациялар, меншіктің түрлі нысандарының қоғамдары құрылды. Қызмет сферасы сақтандырудың тәуекелдік түрлерін де қамтиды: биржалық мәмілелерді, жүктерді, кредиттерді, коммерциялық, құқықтық және басқа айрықшалықты тәуекелдерді (валюталық бағамның өзгеруі, ереуілдер кезінде кәсіпорынның тұрып қалуы, соғыс қимылдары, жұмыссыздық, экологиялық тәуекелдерді және т.б.) сақтандыру.

Сақтық ұйымы бола отырып, корпорация «Сақтық қызметі туралы» заңға сәйкес іс-әрекет етуге міндетті. Осыған байланысты сақтандырудың немесе қайта сақтандырудың жеке келісімшарты бойынша сақтық (қайта сақтандыру) ұйымының міндеттемелердің ең жоғары көлемі меншікті капитал мен сақтық резервтерінің 10%-ын құрайды. Тәуекелді сақтандыруға корпорация алатын көлемдердің әлуетін көбейту мақсатымен, сондай-ақ алапаттық сипаттағы уақиғалар кезінде төлем қабілетсіздігі тәуекелдігін болдырмау үшін жетекші халықаралық қайта сақтандыру ұйымдарында тәуекелдерді ішінара қайта сақтандыру практикасы жүзеге асырылады.

Сақтық келісімшарттарын жасауға және сақтық операцияларының нәтижелігіне жетуге ынталы тараптардың өзара іс-қимылы сақтық нарығында жүргізіледі.

Қазақстан Республикасында сақтандыруды дамытудың негізгі мақсаты – мемлекеттің, азаматтардың және шаруашылық жүргізуші субъектілердің мүддесін қорғаудың нақты құралы бола алатын толыққанды, орнықты жұмыс істейтін ұлттық сақтық рыногын қалыптастыру.

Сақтандырудың мынадай түрлері бар:

1. Салалық белгілері бойынша:
2. Өмірді сақтандыру нарығы болып азаматтардың өмірі, денсаулығы және енбекке жарамдылығы табылады.
3. Мүлікті сақтандыру нарығы, оның объектілері болып жер, әуе және су көлігі, жүктермен байланысты басқа да мүліктер, қаржылық тәуекелдік табылады.
4. Жүктерді сақтандыру, соның ішінде багажды, тауарларды және өнімнің басқа барлық түрлерін қоса алғанда иеленуге, пайдалануға, оған билік етуге байланысты тұлғаның мүліктік мүдделеріне жүктердің тасымалдану әдісіне қарамастан оның зақымдануы, жойылуы, жоғалып кетуі салдарынан келтірілген залалды толық өтемі мөлшерінде қайтару.
5. Азаматтық-құқықтық жауапкершілікті сақтандыру, барлық тәуекелдерді сақтандыру салдарынан үшінші тұлғаларға келтірілген залалды өтеу міндетіне байланысты, тұлғаның мүліктік мүдделеріне келтірілген залалды толық өтемі мөлшерінде қайтару.
6. Ипотекелік сақтандыру, ипотекалық тұрғын үй қарызы бойынша кепілдік мүлік болып табылатын тұрғын үйдің нарықтық құны төмендеген жағдайда қарыз алушының ипотекалық тұрғын үй қарызы келісімшарты бойынша міндеттемелерді орындамауы салдарынан кредитордың мүліктік мүдделеріне келтірілген залалды толық өтемі мөлшерінде қайтару.
7. Сақтандыру индустриясының ұйымдастыру құқықтың түрлеріне байланысты:
8. Мемлекеттік сақтандыру сақтанудың мемлекеттік ұйым болып табылатын сақтандырудың түрі. Осы жағдайда мемлекет өзінің экономикалық операцияларын сақтандыру арқылы, өзінің қаржы ресурстарына кепілдік бере алады.
9. Акционерлік сақтандыру- бұл сақтандыру ретінде акционерлік қоғамдар саналатын сақтандыру қызметінің түрі.
10. Өзара сақтандыру, өзара көмек беруді қамтамасыз етуге бағытталған қауіпсіздікті сақтандыру түрі.
11. Жүзеге асырулық түрлері бойынша:

Ерікті сақтандыру – тараптардың еркін білдіруіне орай жүзеге асырылатын сақтандыру. Ерікті сақтандыру нысанындағы сақтандырудың жекелеген түрін жүргізу жағдайлары бойынша қосымша талаптар, соның ішінде сақтандырудың жекелеген сыныптары шеңберіндегі пруденциялық нормативтер уәкілетті органның нормативтік құқықтық актілерімен белгіленеді.

Міндетті сақтандыру – заңнамалық актілер талаптарына орай жүзеге асырылатын сақтандыру. Ол сақтанушының есебінен жүзеге асырылады. Міндетті сақтандыру кезінде сақтанушы сақтандырушымен осы сақтық қатынастарды реттейтін құқықтық актімен белгіленген жағдайларда келісім-шарт жасасуы міндетті. Міндетті сақтандырудың

келісімшарты өзінің қызметтерін ұсынған кез келген сақтандырушымен жасалуы мүмкін. Мемлекеттік сақтық ұйымы үшін мұндай келісімшарт жасасу оның міндеттілігі болып табылады.

Елімізде сақтандыруды дамытудың негізгі мақсаты – мемлекеттің, азаматтардың және шаруашылық жүргізуші субъектілердің мүддесін қорғаудың нақты құралы бола алатын толыққанды, орнықты жұмыс істейтін ұлттық сақтық рыногын қалыптастыру.

Қорытындылап айтқанда, сақтандыру нарығы біз үшін өте қажетті көрсеткіш болып табылады. Себебі сақтандырудың мақсаты қоғамдық ұдайы өндірістің үздіксіздігін қамтамасыз ету үшін азаматтарды, мүліктерді, өндіріс процестерін қоғамдық және ұжымдық қорғау болып табылады.

Мемлекеттік сақтандыруға мемлекеттік бюджет пен оның шығыс бөлігін қалыптастыратын қазір заңдық және атқарушы билік органдарының қарамағындағы халықтың еңбекпен қамтылмағандарын әлеуметтік қамтамасыз етілуін қамтитын әлеуметтік сақтандыру енуі тиіс. Халықтың бұл тобына түсетін жәрдемақылар мен жеңілдіктер, олардың қоғамға енгізген еңбек үлесіне емес, адамдардың бұл санатының тек мұқтаждық және еңбекке жарамсыздық дәрежесімен анықталады. Сақтандыру төлемдерін қоғамның барлық жұмысқа жарамды мүшелері мен жұмыс берушілердің сақтандыру жарналарынан жиналған қаражаттан төлеу қажет. Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру бүкіл халық үшін міндетті болуы тиіс. Мемлекеттің міндетті ісі- кепілділік.

Әдебиет

1. С. Құлпыбаев, Қаржы: оқулық. – Алматы: 2007.-489-504 беттер.
2. Н.Қ. Мамыров., М.Ә. Тілеужанова. Макроэкономика.- Алматы: 2003.
3. Ж.Ә. Күлекеев., К.С. Есенғалиева., Н.Б. Тастандиева. Микро – макроэкономика терминдерінің орысша қазақша сөздігі. Алмат, 1995.
4. Н.Қ. Мамыров., Ж.Ә. Күлекеев., Г.К. Султанбекова. Экономика: оқулық. – Алматы: 2003.
5. Н.Қ. Мамыров., К.С. Есенғалиева., М.Ә. Тілеужанова. Микроэкономика. «Экономика», 2000.
6. С.Р. Токсанбай., - Толық экономикалық орысша қазақша сөздік. «сөздік – словарь», 1990.
7. www.fond.kz
8. www.kase.kz

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА НЕСИЕЛЕУ ЖҮЙЕСІ

Досанова А.Ж.

Ғылыми жетекші: Омаров С.Х., аға оқытушы, э.ғ.м.

ІІІ.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.

D.Anara_98@mail.ru

Несиенің экономиканы дамытудағы маңызы деп несиені қолдану әдістерін пайдаланып, мемлекет пен халық үшін қол жеткізген нәтижелерді айтады. Несиені қолдану әдістеріне: оны қайтарып беру (несиенің қайтарылуы), белгілі бір мерзім аралығында пайдалану (несиенің мерзімділігі), пайдаланғаны үшін ақы төлеу (несиенің ақылылығы) жатады. Несиенің бұл ерекшеліктерінің ресурстарды тиімді пайдалануда маңызы зор.

Несиенің маңызы, сонымен бірге оны қолдану аясы елдің экономикалық жағдайына байланысты үнемі өзгеріп тұрады. Айталық, экономиканың орталықтанған жоспарлы түрде басқарудан нарықтық экономикаға өтуге байланысты біздің елімізде коммерциялық және ипотекалық несиелерді пайдалану жаңғыртылды, сонымен бірге несие қатынастары мен несиенің көлемі де өзгерді.

Қарыз үшін төлем (пайыз немесе сыйақы) — ол уақытша қолдануға берілген құнның өзгеше бағасы болып көрінетін объективті экономикалық категория. Несиенің бағасы иррационалдық сипатта (өлшеусіз сандар) болады, алайда оның абсолюттік шамасы қарыздардың несиені пайдаланғаны үшін төлеген белгілі бір сомаға тең, оны пайыздық сома деп атайды. Иррационалдық сипатта болатын себебі: біріншіден, қарызға берілген құнның ақша түрінде көрінуі; екіншіден, қарыздардың несие үшін төлеген пайыздық сомасы алғашқы қарызға алған құнға тең болмауынан.

Қарыз пайызы тауарлы өндірістің негізінде кейінірек пайда болды. Оның пайда болуы дамыған тұрақты тауар-ақша қатынастары, оның ішінде меншік қатынастарына байланысты.

Қарыз пайызы меншік иесінің басқа біреуге белгілі бір құнды уақытша пайдалануға бергенде пайда болады. Қарызға алған құн оны пайдаланушыға — өндірушіге пайда түсіреді, ол бір жағынан, екінші жағынан несие берушіге табыс (пайыз түрінде) болады. Демек, қарыз пайызы пайда болуы үшін несие қатынастары болуы шарт. Несие қатынастары проценттің дербес экономикалық категория ретінде туындайтын бірден-бір негізгі ортасы. Қарыз пайызының мәні ақша капиталын белгілі бір уақыттан кейін қайтарып беру міндетінен туындайтын экономикалық қатынастар. Бұл экономикалық қатынастардың субъектілері: несие беруші — ол қарыз пайызын алушы; қарыз алушы — ол қарыз төлеуші.

Несие келісіміне қатысушы жақтардың мақсаты — пайда табу. Несие берушінің алатын пайдасы — пайыз. Пайыздың мөлшері (ставка) деген қарыздардың несиені пайдаланғаны үшін несие берушіге төлейтін ақысы. Оның мөлшері несие беру жөніндегі келісімде көрсетіледі. Ол көптеген факторларға, әсіресе несиенің мөлшері, пайдалану мерзіміне, жылдық төлем деңгейіне, сондай-ақ экономикалық конъюнктураға байланысты әлсін-әлсін өзгеріп тұруы мүмкін. Мысалы, нақты нарық конъюнктурасы ең алдымен тауарға сұраным мен ұсынымның тепе-теңдік көп факторлардың әсерінен ауытқиды. Айталық, тұтынушылардың ақшалы табысына, тауарлардың бағасына, тауарлар қорының мөлшері мен құрылымына байланысты өзгереді.

Пайыздың мөлшері: нақты бекітілген (немесе есепке алынған) және өзгермелі, бастапқы және шынайы, дисконтты болып бөлінуі мүмкін.

Нақты бекітілген (есепке алынған) пайыз мөлшерін, әдетте, ресми пайыз мөлшері деп те атайды. Оны Орталық банк басқа банктерге, бірінші кезекте коммерциялық банктерге несие бергенде қолданады. Бұндай операциялар коммерциялық вексельдерді қайта есепке алу түрінде жүргізілетіндіктен пайыздың бұл мөлшерінің екінші атауы "есепке алынған" деген сөзден шыққан. Орталық банк оның деңгейін өзгерте отырып елдегі коммерциялық банктердің несиелік мүмкіндіктеріне әсер етеді, екінші жағынан несиені қымбаттатып инфляцияның күшеюіне кедергі жасайды. Ондағы есеп: ресми пайыздың мөлшері жоғары болған жағдайда коммерциялық банктер де клиенттеріне пайыз мөлшерін өсіреді.

Қазіргі кезде несиенің маңызы зор. Ол барлық экономикалық жүйе алдында тұрған мәселелерді шешеді. Несие арқылы біраз қиыншылықтар мәселесін шешуге болады, бір жерде пайдаланылмаған қаражат болса, екінші жерде қаражат қажеттілігі болады. Несие босатылған қаржыны бір жерге жинап, капиталдың келіп түсуіне қызмет жасап, қайта айналу процесін қамтамасыз етеді. Несие ақша айналымын тездетеді, біраз қарым—қатынастарды да қамтамасыз етеді: сақтау, инвестициялық, нарық қатынастарында да үлкен роль атқарады. Қарыз беру капитал көздері: біріншіден, айналымнан босатылған қаржылар: негізгі капиталды қайта толтыруға арналған қаражаттар, материалдар, шикізат сатып алу және сату мерзімдерімен байланысты босатылған ақша, яғни айналымдағы капитал бөлігі.

Несиені алу және беру саласындағы банкінің стратегиясы мен тактикасы оның несие саясатының мәнін құрайды.

Әр банк өзінің несие саясатын қалыптастыруда саяси, экономикалық, ұйымдастыру және басқа да факторларды ескертеді. Несие саясаты несие қарым—қатынастарын ұйымдастыру

Нарық шаруашылық саласында мақсат қою және оларды жүзеге асырады жұмыс атқару мәселелерін өңдейді.

Несие саясатын тұжырымдағанда, банк қарыз беру операциялары кірістің негізгі бөлігін құрайтынын ескереді.

Концепция қабылдау процесінде анықталатыны: несие қарым-қатынасы саласы; қаражаттарды бөлу, үлестіру барысында қаржы және несие әдістерін байланыстыру; несие берудің ақша айналымымен байланысы, несие беру принциптері; экономикалық және ұйымдастыру әдістерінің арақатысы.

Несие беру саясатының бір элементі өзгерсе, осыған сәйкес басқа элементтер де толық өзгертіледі.

1) Коммерциялық банкінің халыққа банкінің қызмет көрсету қажеттілігін және басқа да коммерциялық банкінің қызметін анықтайтын объективтік факторларды өңдейді.

2) Халықпен байланысты несие беру саясаты.

Банкілердің несие беру қалтасын қалыптастыруға әсер ететін факторлардың бірі банкілік қызмет көрсету нарығының ерекшелігі әр банк негізгі клиенттердің қарызға алу қаражаттарды қажет етулігін ескертуі керек. Несие беру қалтаның құрылымы банкі капиталының мөлшеріне де байланысты. Қарыз алатын бір адамға берілетін несие сомасы осыған байланысты ірі банкілер көтерме түрде несие берушілер болады және өзінің негізгі ресурстарын корпорацияларға және басқа да кәсіпкерлік фирмаларға жібереді. Көпшілік ірі банкілер жеке меншікті адамдарға да шағын мөлшерлі несие береді.

Ірі деп саналмайтын банкілер шағын сауда және сауда — өндірістік компанияларға қарыз береді. Несие саясатын толық және нақты білдіру әр банкі үшін өте маңызды.

Мұнда несие беру жүйесінің мазмұны және осы жүйемен байланысты банк қызметкерлерінің міндеттері анық көрсетіледі. Несие саясаты қағидаларын орындау банк іс — әрекеттерінің қойған мақсаттарын орындайтын несие беру қалтасын қалыптастырады. Бұл мақсаттар — банкінің кірісін қамтамасыз етеді, банк іс — әрекеттері саласында заң тараптарын орындайды.

«Несие беру саясатында» несие беру саясатына бағынбайтын мүмкіншіліктер болады. Сонымен қатар, несие беру процессі ұйымдастырылады, оның мақсаты — тұрақты, тиімді басқаруға келетін банкінің несие беруін қалыптастыру. Банкінің несие беру саясатының рөлі — несие беру ресурстарда инвестицияландыру және топтау процесінде банк іс — әрекетінің негізгі бағыттарын анықтау.

Ұлттық кірісті дайындап, бөлу процесінде, ақша айналымын реттеп, жобалауда макроэкономикалық деңгейде несие беру саясатының маңызы зор, ал микроэкономикалық деңгейде — банкінің тұрақтылығын және сенімділігін қамтамасыз ету болады.

Несие беру саясатының экономикадағы рөлін айтсақ, салалар арасында жүйе банк арқылы нарық экономикасы салалары арасында ақшаларды бөлу, үлестіру процесінде маңызы зор; халықтың жинаған ақшасын өндіру емес түрінен өндіру түріне аудару; информациялық емес негізгі халықтың және экономика қажеттілігіне несие беріп, қаржыландыру, яғни айналымға қосымша ақша шығармау деген түсінікті білдіреді.

Қазақстанның банктік нарығы жетілмеген бәсеке нарығы болып табылады. Бұнда тауардың дифференциациясы маңызды орын алады, яғни сапаны жақсарту, атакты ұлғайту арқылы банктің банктік өнімінің бөлінуі.

Бұндай жағдайларда банктер жарнаманың әр түрлі әдістері арқылы өзінің атағын күшейтуге және қоғаммен байланыс бойынша қандай да бір шаралар арқылы өзінің репутациясын жақсартуға ұмтылады.

Олар біздің республикамызға өтіп жатқан әр түрлі маңызды шараларға демеуші ретінде қатысады, акционерлер жиналысын жүргізеді, жылдық есеп беруді құрайды, жарнамалық проспектер мен буклеттерді шығарады, теле және родио жарнамаға айтарлықтай сомада шығын жұмсайды. Бірақ менің ойымша, клиенттерді ұлғайту үшін уақыт қажет, өйткені экономикалық және саяси жағдайдың тұрақсыздығынан, банктердің жұмыс уақытының кішігірім аралығынан, шетел валютамен салыстырғанда ұлттық валютаның құбылуынан және басқа да сипаттамаларынан тұтынушылар өз ақшаларын сеніп

тапсыру ықтималдығы төмен болады. Бұдан басқа заңнамалық база, көбінесе, өткізу нарығын шектейді.

Банктік қызметтерді талдау оның табыстылығын банктер басшылығымен берілген шынайы әрі көп негізделген бағалармен банктердің қызмет нәтижесін білеміз, олардың күшті және әлсіз тұстарын таныймыз, туындаған мәселелерді шешу жолдарын анықтап және олардың жұмысында өтімділікті, яғни банктердің өтімділігіне және табыстылығына көмек беру, несиелік саясатқа қатысты, ұйымдастыру бәсекелестікті ұстап тұру, салымшыларға сенімді болуы. Коммерциялық банктердің қызметтердің негізін қалаушы принциптерге шынайы ресурстармен жұмыс істеу болып табылады. Банктік ресурстарының негізгі көздеріне клиенттердің салымдары жатады, яғни несиегерлерге кепілдік болып табылады. Яғни пассивтердің құрылымы банктерде активтік операциялардың жүргізілуіне мүмкіндікті анықтайды.

Әдебиет

- 1 Сейтқасымов Ғ.С. «Ақша, Несие, Банктер», Алматы – 2011 ж.
- 2 Банковское дело Под ред. О.И. Лаврушина. Москва "Финансы и статистика " 2008.
- 3 «Қазақстан Республикасындағы банктер және банктік қызмет туралы» Қазақстан Республикасының заңы. 30.03.1995ж.
- 4 «Қазақстан Республикасының Ұлттық банкі туралы» Қазақстан Республикасының заңы. 30.03.1995ж.
- 5 Көшенова Б. «Ақша, Несие, Банктер, Валюта қатынастары», Алматы, 2010 ж.
- 6 Сейтқасымов Ғ.С. «Ақша, Несие, Банктер», Алматы- 2012
- 7 Макыш С.Б. Коммерциялық банктер операциялары. Алматы: ИздатМаркет, 2004ж.
- 8 Назарбаев.Н.Ә. Қазақстан-2030: Ел Президенттінің Қазақстан халқына Жолдауы, Алматы – 1998 ж.
- 9 Алибекова Ф.Р. О понятии "банк" и "банковская услуга" // Банки Казахстана. -Алматы, 2000. -N10.
- 10 Махмутова М. Эволюция банковской системы // Банки Казахстана. -Алматы, 2010. -N 5.

ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУДІҢ ТИІМДІЛІКТЕРІ МЕН ОНЫҢ ШЕТЕЛ ТӘЖІРИБЕСІНДЕГІ ҮЛГІЛЕРІ

Нурахмет А.

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

Ипотекалық несие беру – тұрғын үй саласына инвестицияларды тартудың ең тиімді әдістерінің бірі ме? Ипотекалық несие беру азаматтардың тұрғын үй жағдайларын жақсартуға, екінші деңгейдегі банктердің тиімділігін және табыстылығын көтеруге, экономикалық өрлеуге мүдделі мемлекеттік құрылыс кешенін дамытуға ықпал етеді.

Ипотеканың ішіне елдің экономикалық дамуының үлкен потенциялы, жылжымайтын мүлікті сатып алуды қаржыландыруға мүмкіндік береді және қолданыстағы капитал айналымға кіреді. Қазақстан үшін бұл жоғары және орта табысы бар адамдардың тұрғын үй сатып алудағы ең қолайлы құралы болып қала береді.

Мемлекет үшін де ипотекалық несиенің маңызы аса зор болып отыр. Ипотекалық несиелеу – тәуекел деңгейі ең төменгі банктік операция болып саналады.[8,22]

Өркениетті елдердегі тәжірибе бойынша ипотекалық несиелеу 3 үлгімен, біріншіден, зейнетақы және сақтандыру компанияның қаржыларын пайдалану арқылы; екіншіден, банктік ипотекалық несиені қолдану арқылы; үшіншіден, салымшының жинақ акшаларын

тұрғын үй құрылысына қолдану арқылы жүзеге асады. Аталған жүйе бойынша ипотекалық несиелеу АҚШ, Батыс Еуропа, Жапония елдерінде жолға қойылған.

Ипотекалық несиелеуді ипотекалық компаниямен қатар екінші деңгейдегі банктер мен несиелік операцияларды жүргізуге лицензиясы бар өзге банк емес қаржы – несие ұйымдары да жүзеге асырады.

Тұрғын үй құрылысын ипотекалық несиелеуге және тұрғын үй сатып алуға берілетін несиелер банктің өтімді активтеріне жатады. Ипотекалық несиенің дамуы орта таптың кез келген қоғамның тұрақтылығының негізін қалыптастыруға септігін тигізеді.

«Казкоммерцбанк» АҚ-ның ипотекалық несиелерінің динамикасын зерттеу көрсеткендей, банк несие беру көлемін ұлғайтуда (кесте 3)

Кесте 3

2013-2016 жылдардағы банктік ипотекалық несиелер динамикасы

Корсеткіштер	2013	2014	2015	2016
Барлық берілген несиелер, млн. теңге оның ішінде:	15703	25308	49649	222428
Ипотекаға берілген несиелер, млн. теңге	3093	3098	22355	32899
Ипотекаға берілген несиелердің үлес салмағы, пайыз.	46,6	32,2	27,7	13,1

Кестенің көрсеткіштеріне қарағанда «Казкоммерцбанк» АҚ-ның 2013жылы ипотекаға берген несиелерінің мөлшері 2010 жылғы межеден 10 есе жоғары болды, бұл кезеңде банктің берген несиелерінің көлемі 43 есеге өскен. Банктің бір тұлғаға берген несиесінің көлемі 8 есе өскен.

Жылжымайтын мүлікті кепілге ала отырып, ссуда беру нарықтық экономикасы дамыған елдерде кеңірек дамыған. Мұнда әр бір банк өз ипотекалық несиелерінің сызбасын қолданады. Олар несиелеудің объектілері, субъектілері, ресурстарды жұмылдыру, негізгі қарызды және пайыз қайтаруына қарай әр түрлі болып келеді. Оларды берудің механизмдері мен сызбалары да әр түрлі. Тұрғын үйді ипотекалық несиелеу жүйесіне енгізу үшін ең бастысы «арзан» несие ресурстары бар болуы қажет. Дүниежүзілік тәжірибеде ипотекалық несиелеу анализі 2 сызба бойынша жүргізілетіндігі белгілі:

а) мемлекет ипотекалық банктерден олардың ипотекалық несиелерін сатып алу үшін арзан қаржы ресурстарын бөледі, осылайша ипотеканың бірінші нарығын қайта қаржыландырады;

б) несие беруші банктер ипотекалық несиелік міндеттемелермен қамтамасыз етілген облигацияларын бағалы қағаздар нарығына орналастырып жүзеге асырады.

Бірінші жол – американдық үлгіге сәйкес келеді. Ипотеканың дамуы қайта қаржыландыру арқылы бағалы қағаздарды сату нысанында қамтамасыз етеді.

Екінші жол – ипотекалық несиелердің Германия үлгісі болып табылады. Ол бір деңгейлі үлгімен сипатталады. Ол бойынша арнаулы ипотекалық банктер кепілмен қамтамасыз етілген бағалы қағаздарын өздері сатады.[8,46]

Малайзиялық үлгі. Ипотекалық несиелеудің бұл үлгісі арнаулы ипотекалық облигацияларын сатып және алынған ақшаға тұрғын үйді несиелеуді жалғастыра беруіне мүмкіндік береді.

Отандық және шетелдік тәжірибені сараптай келе ипотекалық несиелеудің мынадай жалпыға ортақ қағидаларын бөліп көрсетуге болады:

Мүлікті қарыз алушы тұлға меншігінде құқықтарын шектеу шартымен қалдыру;

- U Кепіл үлгісі түрінде ссуда мөлшерін анықтау;
- U Сол мүлікті кепілге қалдыра отырып қосымша ипотекалық ссуда алу;
- U Жылжымайтын мүлікті жоғарылату немесе оны белгіленген мерзімде қайтармаған жағдайда басқа тұлғаға беру.

Американдық үлгіде ипотекалық несиелеуде жылдық табысы белгілі деңгейдегі адам бірден үй ала алады. Ол үйдің құнының аз бөлігін бірден төлейді де, қалғанын өзінің автономдылығына байланысты қаржы – несиенарығының жағдайына қалған үлгінің ерекшелігі ипотекалық несиелеуді экономикасы тұрақсыз елдерде дамытуға болады, егер барлық есеп айырысулар конвертацияланған валютада жүргізілсе. Бұл үлгінің жақсы жағы несиен берушінің ссуданың қайтпай қалуына байланысты тәуекелі төмен болады, өйткені жинақтау кезеңінде клиенттің төлем қабілеттілігін нақты бағалауға болады. Балансталған автономды үлгіні іс жүзінде қолданудың алғышарттары бірқатар мемлекеттерде XIX ғасырда пайда болған.

Қазіргі кезде осы үлгіні қолдануда үлкен жетістікке Германия жетті. Мұнда бүкіл елді қамтитын жинақтау, несиелеу механизмдерін, сонымен қатар мемлекеттің азаматтарының мүддесін қолдау саясатын қамтитын құрылыс жинақ жүйесі құрылған.

Үй сатып алатын азамат арнаулы қаржы-несиелік жүйемен үйді сатып алу сәтінде емес, оған дейін 2-10 жыл бұрын қатынас орнатады.

Германия жүйесінің маңызды артықшылығы мақсатты құрылыс жинақтарына банктің пайыздық мөлшерлемесі және несиен жүйесі шеңберіндегі мөлшерлемелері автономды болып қаржы-несиенарығынан тәуелсіз.[8,31]

Бұл үлгінің негізгі сипаттамасы оның жабықтылығы, яғни несиен беру көзі ретінде тек құрылыс жинақ келісімдері бойынша жинақталған қаржылар ғана қолданылады. Бұл жүйені қолданатын банктер несиені нарықтағыдай төмен беруге мүмкіншілігі бар.

Құрылыс жинақтау жүйесіне негізделген Германия үлгісінің артықшылықтары бар:

- қаржыландыру капитал нарығына байланыссыз;
- пайыздық маржа басында төмен болады ал сомасы арнаулы;
- пайыздық мөлшерлеме басында төмен болады, сондықтан салымшы үшін тәуекел азаяды;
- басқа мемлекеттерге қарағанда пайызы төмен;
- уақытында жинақталған капитал ссуда салушының ай сайынғы төлемдерін азайтады және келесі құрылыс кезінде сатып алуда немесе қайта құру жағдайында қаржыландыру көлемін ұлғайтады;
- ссуда алушының төлем қабілеттілігі пайыздық мөлшерлеменің ауытқуынан жоғарылайды, себебі меншік капитал буфер рөлін атқарады.

Германияда құрылыс жинақтары жүйесінің мемлекет үшін артықшылықтары:

- мемлекет тұрғын үй мәселесінің бір бөлігін жеке инвесторға ауыстыруы мүмкін, сондықтан жеке бастамашылықты қолдайды;

- мемлекет халық шаруашылығын тұрақтандыруға үлес қосады. Бұл қаржы не сатып алынып жатқан үйді, не өзінің меншігінде бар мүлікті кепілге ала отырып берілуі мүмкін. Мұндағы несиені қайтару жылдық табысына қарай 15 немесе 30 жылға аралығында жүргізіледі.

АҚШ-та кепілдемелердің екінші нарығын құрайтын ұйымның біріне федералды ұлттық ипотекалық ассоциация «Фенни Мэй» жатады. Ол 1938 жылы құрылған. Бұл ұйым жылжымайтын мүлікті қамтамасыз етілген кепілдемелерді сата алады. Олар пулға біріктіріледі. Осы пулдарға жоғары өтімді бағалы қағаздар шығарылып, олардың айналымы ипотекалық бизнес саласына қаржы ресурстарының ағымының үздіксіздігін қамтамасыз етеді.

«Фредди Мек», «Джинни Мэй» сияқты басқа компаниялар несиелерді қаржыландыруды мемлекеттік ресурстар есебінен, ал «Сэлли Мэй» ипотекалық иесиелерді студенттерге берумен айналысады.

Бұл үлгінің ерекшелігі - ол ссуда принципіне негізделген. Мұндай принципте несие ресурстарының жиынтық портфелі капитал нарығының ашық нарығында қарыз алынбайды, олар болашақ қарыз алушылардың жинақтарын мақсатты тарту есебінен көмек кассасы принципімен жасалады. Балансталған автономды үлгінің артықшылықтары бар. Бұл үлгі өзінің автономдылығына байланысты қаржы - несие нарығының жағдайына тәуелді емес. Балансталған үлгінің ерекшелігі ипотекалық несиелеудің экономикасы тұрақсыз елдерде дамытуға болады, егер барлық есеп айырысулар конвертацияланған валютада жүргізілсе. Бұл үлгінің жақсы жағы несие берушілердің ссудасының қайтпай қалуына байланысты тәуекелі төмен болады, өйткені жинақтау кезінде клиенттің қабілеттілігін нақты бағалауға болады. Балансталған автономды үлгіні іс жүзінде қолданудың алғышарты бірқатар мемлекеттерде XIX ғ. пайда болған .[9,1]

Әдебиет

1. Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексі. Астана, 2001ж. 5. Жылжымайтын мүлік кепілдігін тіркеу туралы Қазақстан Республикасының 1998ж. 30 мауысым, №254 Заңы
2. Аникеева А.В. Ипотека в РК // Казахстан на пути к новой модели развития: тенденции, потенциал и императивы роста. А.: Экономика, 2001
3. Государственная программа развития жилищного строительства в РК на 2005-2007 годы. Астана, 2004. Указ Президента РК от 11 июня 2004 года.
4. Сейтқасымов Ж.Б. Қазақстандық ипотекалық несиелендіру/ Астананың іскерлік элемі, 2001ж., №3
5. Абдильманова Ш. Вопросы развития ипотечного жилищного кредитования // Банки Казахстана. 2000, №3

БАНКТИҢ ТҰТЫНУШЫЛЫҚ НЕСИЕ НАРЫҒЫНДАҒЫ ҚЫЗМЕТІ

Каркен А. Ж.

Ғылыми жетекші: Тюлегенова А. Т., қаржы магистрі, аға оқытушы

Ш. Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.
aknur.01.97@mail.ru

Несие – ақша сияқты тарихи экономикалық дәреже болып табылады. «Кредит» деген сөз, «қарыз», «несие» деген «kredo» – сенемін деген мағына беретін латынша «kreditum» деген сөзден шығады. Ол экономикалық дәреже ретінде әр түрлі экономикалық қоғамдарда қызмет етеді. Несие қатынастары ақша қатынастары сияқты үнемі даму үстінде. Алғашқы несие табиғи (астық, мал, еңбек құралдары және т. б.) қоғамның дәулетті топтарынан мүліксіз шаруалар мен кәсіпкерлерге тұтыну мұқтаждығы мен қарызды өтеу үшін ұсынылған. Тауар – ақша қатынастарының дамуымен несие ақша түріне көшті.

Несие экономикалық категория ретінде формаларға ие. Форма әр уақытта қандай да бір объектілерге тән тұрақты, қажетті байланыстардың жиынтығын білдіреді. Несиеге қатысты оның формасы бұл несиелік қатынастар құрылымының, олардың әр түрлі сыртқы және ішкі өзгерістер кезінде сақталатын негізгі қасиеттерінің көрінісі немесе несие қатынасының сырттай нақты көрініс табуы. Қарызға берілген құнға қатысты кредитор мен қарыз алушы арасындағы байланыс қалай өзгерсе де, несиенің формасы оның бүтін ретіндегі мазмұнын білдіреді. Ол несие қатынасының мәні мен ұйымдастырылуын синтездейді. Несие қатынасының формасы мен мазмұны ажырағысыз әрі диалектикалық жағынан біртұтас болады. Несие қатынасының формасы оның мазмұны мен дамуына сәйкесуі керек.

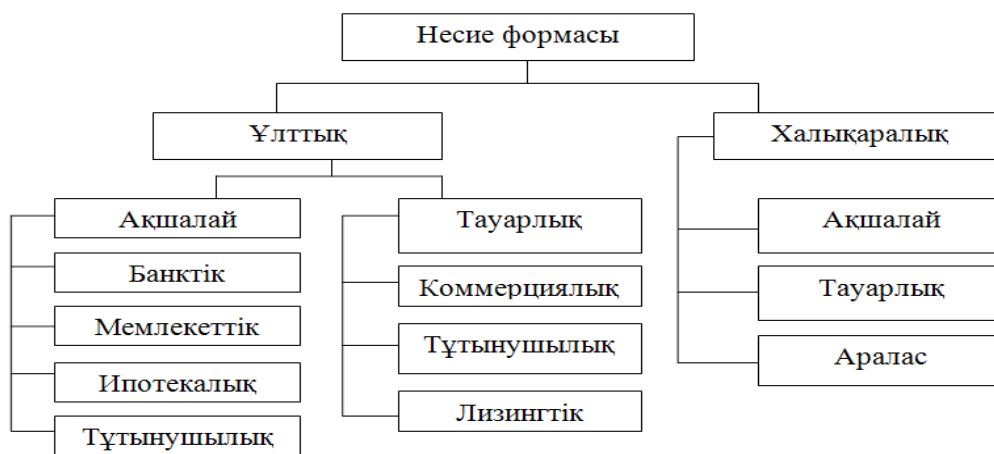
Жіктеу өлшеміне қарай несиенің мынадай ең маңызды формаларын бөліп көрсетуге болады:

- *Қызмет ему саласына қарай* – ұлттық және халықаралық несие;
- *Несие мәмілесінің объектісіне қарай* – ақшалай және тауарлық несие;
- *Несие қатынасының субъектісіне қарай* – банктік, коммерциялық, халықаралық, тұтынушылық несиелер.

Несиелік мәміледе қарызға алушы несие берушіге тәуелді, оған несие беруші өз талаптарын қояды. Алайда, қарызға алушы мен несие беруші несие қатынастарының толық құқықты жақтары болып табылады. Олар міндетті түрде қатысуы керек. Және бұл жағдайда олар орындарын ауыстыруы мүмкін. Несие беруші – қарызгер (кәсіпорындар мен халық бос қаражаттарын есеп және депозиттік шоттарға сақтай отырып) болуы мүмкін. [3]

Несие берушілер мен қарызға алушылардан басқа несие қатынасы құрылымының элементі алыс – берістің объектісі – құнның негізгі бөлігі сияқты өзіндік өтелмеген құны – несиеленген құн (ссуженная стоимость) болып табылады.

1 сурет. Несиенің негізгі формалары



Тұтыну несиесі – бұл тұрғындарға тұтыну тауарларын сатып алу және тұрмыстық қызметтерді төлеу үшін коммерциялық (бөлшек сауда арындары арқылы төлемді кейінге қалдыра отырып, тауарды сату) және банктік (тұтыну мақсатына қарыздар) формада берілетін несие. Тұтыну несиесінің негізгі міндеті – тұрғындарға тауарларды сатуға қолдау көрсету.

Тұтыну несиесі, барлығымызға белгілі, несиенің банктік және коммерциялық формаларында болады. Тұтыну несиесінің ерекшелігі өндірістік мақсаттарға ұсынылатын ссудалардан гөрі соңғы, яғни нәтижелі тұтыну үшін қаржыландыруға берілуі. Тұтыну несиесінің банктік формасында жеке тұлғаларға қайтарымдылық, мерзімділік және пайыздарды төлеу шарттарында тұтыну несиесін ұсынатын кредитор банктік мекеме болып табылады.

2 сурет. Тұтыну несиесінің жіктелуі



Тұтынушылық несие өнеркәсібі дамыған елдерде кеңінен тараған өйткені, бірінші кезекте, сатып алуды қаржыландыру технологиясын пайдалану арқылы халық тұтынатын тауарлар мен жылжымайтын мүліктің жалпы спектрі бойынша нарық сыйымдылығы күрт кеңейеді. Шын мәнінде, тұтыну нарығының барлық фрагменттері тұтыну несиесінің әр түрлі сызбаларын пайдалану арқылы жүзеге асырылып отыр.

Шет елдердегі тұтынушылық несиенің қолданылу аймағы автокөліктер, тұрмыстық техника және тағы да басқа тек қана ұзақ мерзімде қолданылатын тауарларды сатып алумен ғана емес, одан әлдеқайда кең тараған. Сондықтан жылжымайтын мүлікті кейінге қалдырып төлеуге сатып алу, шын мәнінде, ұзақ мерзімді тұтынушылық несиенің бір түрі болып табылады.

Жетекші шет елдердің несиелік жүйелерін дамыту тәжірибесі, депозиттік – қарыздық және эмиссиялық – инвестициялық операцияларды үйлестіруге негізделген банктердің қызметін әртараптандыру, олардың нарықтағы бәсекеге қабілетті ұстанымын нығайтуға және замануи қаржылық капиталдың қажеттіліктеріне барынша толығымен сәйкес келетінін дәлелдейді.

Тұтыну несиесі банктік несиенің жалпы жүйесінде ерекше орынға ие және Қазақстанның экономикасында маңызды рөлде. Екінші деңгейдегі банктердің халықтың тұтынушылық мақсаттарына беретін несиесінің жалпы көлемі 2017 жылдың 1 мамырында 2,56 трлн теңгені, немесе банктердің жиынтық несиелік портфелінің 20,4%-ын құрады.

Тұтынушылық несие нарығының қысқаруының жалпы көлемі тенгелік қарыздардан байқалды – жеке тұлғалардың тенгелік тұтынушылық несиелер мөлшері 2015 жылдан бастап кеми бастаған, 2016 жылы қысқартулар жалғасты (–0,5%) 2,34 трлн теңгеге дейін. Ұлттық валютада несиенің көлемі жалпы портфельден 92,3%-ды құрады. Жеке тұлғалардың тұтынушылық несиелерінің валюталық портфелі 2012 – 2014 жылдардағы уақыт аралығында 16,4%-ға кеміді. Алайда, 2015 жылы тенгенің құлдырауынан ол 56,2%-ға ұлғайды. 2016

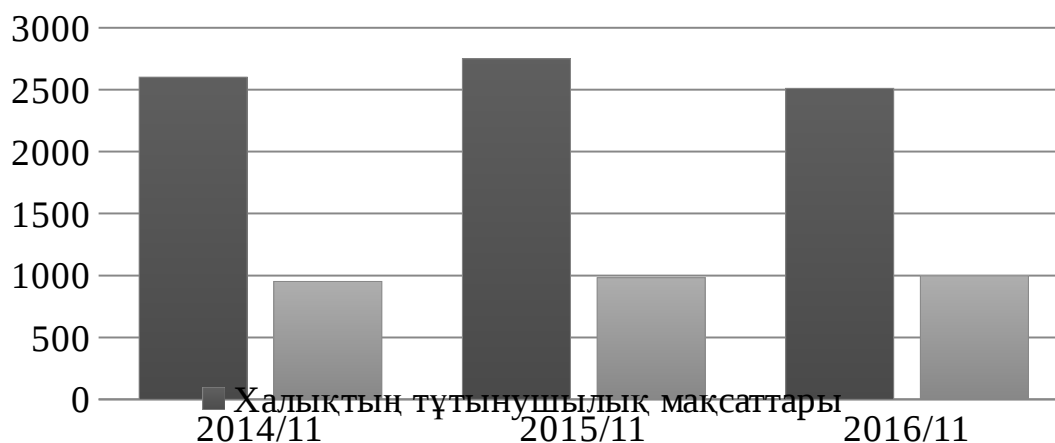
жылдың соңында валютадағы тұтынушылық қарыздардың көлемі 25,7%-ға, 196,09 млрд теңгеге дейін қысқарды. Бір жылдың ішінде валюталық несиелердің үлесі жалпы портфельден 10,1%-дан 7,7%-ға дейін кеміді.

Банктердің жеке тұлғаларға берген несие көлемі 2017 жылдың шілде айында 2,65 трлн. теңгені құраған. Әрбір Қазақстан азаматына орта есеппен 147,3 мың теңге тұтынушылық қарыздан және 391,4 мың теңге депозиттен келеді. 2017 жылдың шілде айының қорытындысы бойынша екінші деңгейдегі банктердің жеке тұлғаларға берген тұтынушылық қарыздарының портфелі 2,65 трлн теңгеге жеткен. Бұл мамыр аймен салыстырғанда 8,4%-ға және алдыңғы жылмен салыстырғанда 56,6 млрд теңгеге немесе 2,2%-ға жоғары.

ҚР халықтарының ең танымал тұтынушылық несиелері кепілсіз экспресс - қарыздар болып табылады.

Банктердің ойынша, тұтынушылық несие сегменті алдағы уақытта тартымды бола бастайды және депозиттік базаның арқасында қаржыландырылатын болады. Бұл оның жылдам айналымдылығымен және жоғары маржиналдылығымен байланысты. Тұтынушылық несие бойынша орташа өлшенген мөлшерлемесі 2015 жылмен салыстырғанда 2016 жылдың 1 жартыжылдығы аралығында өсе бастады.

1 диаграмма. ЕДБ - дің бизнестің мақсатына бағытталған несиелері (млрд. тг)

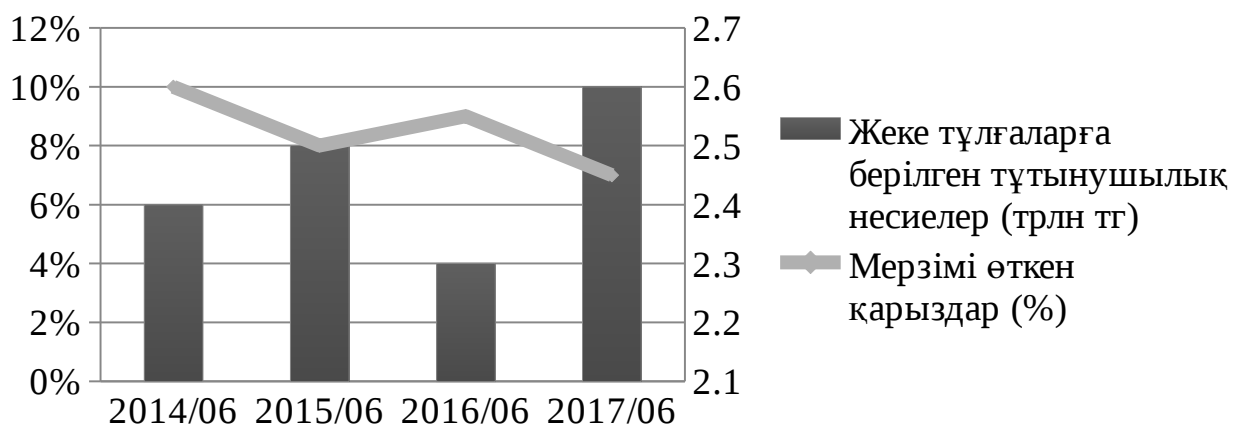


Бүгінгі таңда, Бірінші несиелік кеңсенің (БНК) мәліметтері бойынша, Қазақстан азаматтарының несиелік қарыздары жоғары болып табылады - 5 млн - нан аса адамның белсенді несиесі бар. Сонымен қатар, БНК - ның есебі бойынша, Қазақстандықтардың несиелік денсаулығының индексі 73%. Бұл дегеніміз, белсенді несиесі бар 73% қарыз алушылар тәуекелдің жасыл аймағында орналасқан және жақсы болып табылады, - деп белгілейді, Бірінші несиелік кеңсенің бизнесті дамыту бойынша директоры Асем Нурағлиева. Біз оны 2015 жылдың соңынан бастап өлшей бастадық. Жалпы біз жақсарып келе жатқанын көріп отырмыз, және де бұл 2016 жылдың екінші жартысынан бастап берілген несиелердің

жалпы өсімінің аясында болып отыр. Шамамен 18% қарыз алушылар дефолтта орналасқан, яғни 90 күннен артық мерзімінен өткен қарыздары бар.

Тұтынушылық несиелер өсіп келе жатыр. Банктердің жеке тұлғаларға берген несиелер көлемі 2017 жылдың шілде айында 2,65 трлн. теңгені құраған. Әрбір Қазақстан азаматына орта есеппен 147,3 мың теңге тұтынушылық қарыздан және 391,4 мың теңге депозиттен келеді. 2017 жылдың шілде айының қорытындысы бойынша екінші деңгейдегі банктердің жеке тұлғаларға берген тұтынушылық қарыздарының портфелі 2,65 трлн теңгеге жеткен. Бұл мамыр аймен салыстырғанда 8,4%-ға және алдыңғы жылмен салыстырғанда 56,6 млрд теңгеге немесе 2,2%-ға жоғары.

2 диаграмма. Жеке тұлғаларды тұтынушылық несиелендіру секторындағы белсенділігі жоқ қарыздардың үлесі



ҚР халықтарының ең танымал тұтынушылық несиелері кепілсіз экспресс - қарыздар болып табылады.

Қазақстанда кепілсіз тұтынушылық несиелерді (жалақылық жобалар мен зейнеткерлер үшін берілетін несиелерді қоспағанда) 33 банктің ішінен 19 - ы береді (39 ұсыныстар).

Осы сегменттегі максималды мерзім 6 айдан 60 ай шамасында өзгеріп отырады. 11 банкте ең танымал максималды мерзімді ұсында - 48 айға дейін (Altyn Bank - ті қоса алғанда - 47 айға дейін). 60 айға дейінгі ең максималды несиелер мерзімін 7 банк ұсынады. Қарыздың ең максималды сомасын Qazkom ұсынады - 6 млн теңгеге дейін, кейін сомасы 5 млн теңгеге дейін - ЕД 9 банк ұсынады, және ол ең танымал болып келеді.

Жеке қарыз алушыларды несиелендіруді ұйымдастыруды одан әрі жақсарту бірқатар мәселелердің шешілуін талап етеді. Бүгінгі таңда тұтынушылық несиелерді тек несиелік

институттар ғана емес, сонымен қатар несиелік функциялар тән емес кәсіпорындар мен ұйымдар да бере алады.

Әдебиет

1. Хамитов Н. Н., Банк ісі: Лекциялар курсы. – Алматы: Экономика, 2006. – 216
2. Сейітқасымов Ғ. С. Ақша, несие, банктер: Оқулық. – Алматы: «Экономика», 2005. – 416 бет.
3. www.inform.kz
4. profinance.kz.
5. www.nationalbank.kz
6. http://naitikredit.kz/o_kreditakh/potrebitelskiy_kredit_v_kazakhstane_i_polugodie_2013_goda.html
7. Казимагомедов А. А. Банковское обслуживание населения: зарубежный опыт: учеб. / А. А. Казимагомедов. - Москва: Финансы и статистика, 2005. - 256 с.

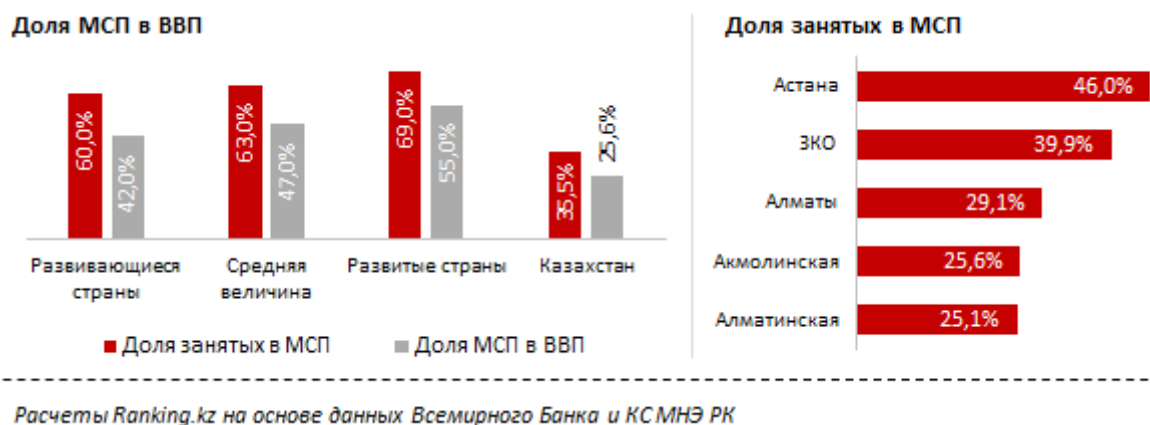
РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РК

Абсалямова С., Куандыкова А.

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

Стимулирование экономического роста является одной из важнейших задач экономической политики любой страны, так как экономический рост способствует повышению благосостояния населения. Малый и средний бизнес является одним из факторов экономического роста. Роль малого и среднего бизнеса незаменима при решении наиболее острых экономических и социальных задач. Не требуя значительных затрат со стороны государства, малый и средний бизнес способствует формированию «здоровой» конкурентной среды, установлению рыночного равновесия, созданию новых рабочих мест, формированию среднего класса, удовлетворению различных потребностей населения, что в конечном итоге приводит к обеспечению устойчивого экономического роста.

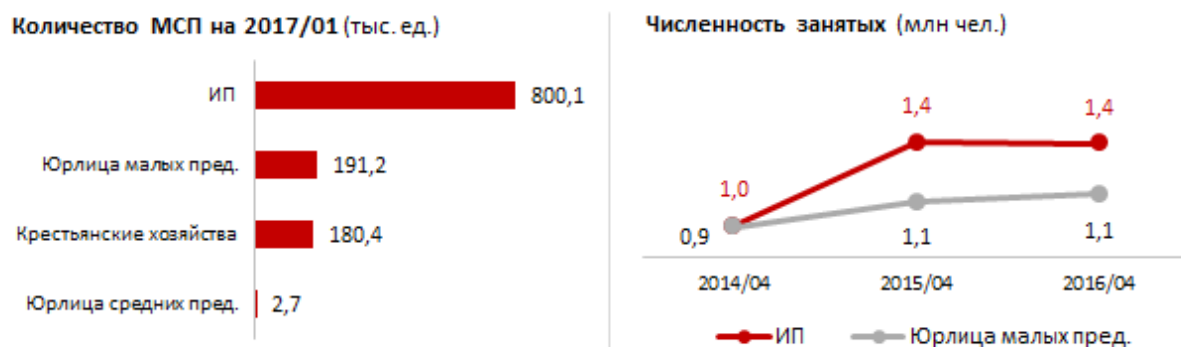
Малый бизнес в Казахстане генерирует 25,6% ВВП, а доля занятых в МСБ составляет 36% республиканского рынка труда. В масштабах национальной экономики популярность предпринимательства в РК увеличивается, однако темпы активности достаточно малы — уровни предпринимательской активности в РК в два раза ниже средней мировой величины (63% в ВВП и 47% от числа занятых). Среди регионов наибольшее влияние МСБ в формировании валового регионального продукта наблюдается в Астане — 46% ВРП, ЗКО (40%) и Алматы (29%).



В структуре МСБ наблюдается традиционное доминирование субъектов индивидуального предпринимательства, занятых в торговой деятельности и сферах, не требующих высокой квалификации. В то же время мировым трендом считается переход к производству продукции с высокой добавленной стоимостью, внедрению механизмов инновационного, эффективного производства («Казахстан 2050»).

На конец января 2017 года в РК действуют 800 тыс. ИП, что составляет 68% МСБ. За год их количество сократилось на 15%. Почти половина (47%) ИП заняты в торговле. Как отмечает Азиатский банк развития, индивидуальное предпринимательство в РК демонстрирует низкую продуктивность. Годовой объем производства на одного работника в ИП составляет 3 тыс. долларов, в то время как в малых и средних предприятиях — 27 тыс. долларов.

Количество малых предприятий (юрлиц) за год увеличилось на 8% и составило 191 тыс. ед. Большая часть малого предпринимательства сконцентрирована в секторах торговли — 30% и строительстве — 16%.



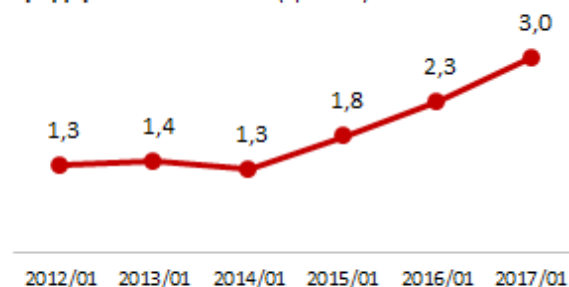
Расчеты Ranking.kz на основе данных КС МНЭ РК

С 2015 года наблюдается активный рост кредитования МСБ. Число выданных банками кредитов увеличилось в 2,3 раза с 2014 года. По сравнению с январем прошлого года объем кредитов увеличился на 29% и составил 3 трлн тенге.

Однако, по данным АБР, только 19% МСП получают кредиты, в то время как остальные рефинансируют доход или берут займы из других источников. Это связано с тем, что большинство предприятий имеют плохую кредитную историю или не имеют нужных документов.

Направление кредитов отражает основные виды деятельности предприятий: торговля (37%), строительство (13%), промышленность (13%) и другие отрасли, не связанные с основными секторами экономики (24%).

Кредиты банков субъектам малого предпринимательства (трлн тг)



Структура кредитования по секторам на 2017/01



Расчеты Ranking.kz на основе данных КС МНЭ РК

Помимо хорошо известных госпрограмм, также на развитие МСБ с 2015 по 2017 год активно привлекались займы у МФО сроком до 2020 года. В этом году начата реализация третьего транша в 200 млн долларов по проекту АБР.

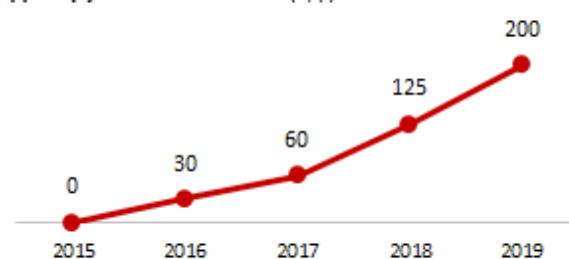
Проект нацелен на увеличение доступности финансирования МСБ, более чем на 20% увеличить количество заемщиков и число выданных кредитов к 2020 году. Также включая в себя гендерную политику так, что не менее 50 млн долларов пойдет на кредитование женского предпринимательства. Также не менее 120 млн долларов будет выделено на кредитование предприятий вне Алматы и Астаны.

Всемирный Банк (МБРР) в этом году выделит еще 9,24 млн долларов по проекту конкурентоспособности МСП. Цель проекта — укрепить правительственные программы и повысить компетентность МСП.

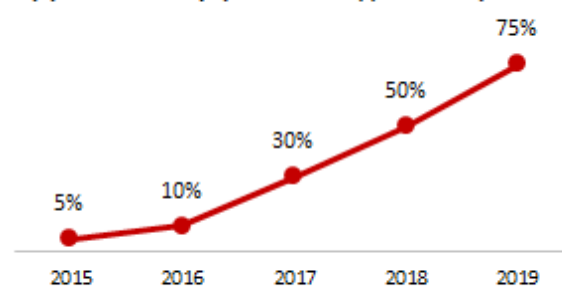
На данный момент разрабатывается программа развития поставщиков, роль которой будет заключаться в увеличении рыночных связей для МСП с крупными местными и многонациональными корпорациями в нефтегазовом, железнодорожном и металлургическом секторах. В рамках проекта коллективу специалистов КИРИ будут предоставлены современные рыночные инструменты для развития кластеров, включая программы обучения и оснащения по ГПИИР-2. Также будут разработаны онлайн-платформы для покупки счетов-фактур и проверки дебиторской задолженности МСП, которая также увеличит доступ к финансированию предпринимателей.

К концу проекта планируется увеличить число «аккредитованных поставщиков» для крупных компаний — с нуля в 2015 году до 200 к 2019 году. Процент МСП, участвующих в повышении эффективности управления и деловой практики увеличится, с 5% в 2015 году до 75% к 2019.

Количество МСП, которые находятся в процессе становления "аккредитованных поставщиков" для крупных компаний (ед.)



Процент МСП, участвующих в повышении эффективности управления и деловой практики



Расчеты Ranking.kz на основе данных Всемирного Банка

В современных условиях механизм обеспечения эффективного функционирования малого и среднего бизнеса должен сводиться, прежде всего, к усилению государственной поддержки малого и среднего бизнеса. Для этого, в первую очередь, необходимо:

- формирование концепции, выбор приоритетов и обоснование роли малого бизнеса в экономике;
- разработка государственной политики поддержки и развития малого и среднего бизнеса в экономике;
- совершенствование нормативно-правовой поддержки и развития малого и среднего предпринимательства;
- совершенствование законодательства в сфере инвестиций и формирование благоприятного инвестиционного климата в стране;
- совершенствование налогообложения малых и средних предприятий;
- развитие кредитно-финансовых механизмов и внедрение новых финансовых технологий, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства;
- активизация прямого и косвенного участия государства в финансировании развития малого и среднего бизнеса.

Подводя итог можно сделать вывод: если создать соответствующие условия, обеспечивающие комплексную поддержку малого и среднего бизнеса на общегосударственном и региональном уровнях, и возможности для его относительного безрискового финансирования (кредитования), извлечения нормальной нормы прибыли, то денежные средства инвесторов неизбежно устремятся в малый и средний бизнес, содействуя тем самым не только становлению и развитию последнего, но и повышению на этой основе эффективности экономики в целом.

Литература

1. Воевутко А. Ю. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Казахстане // Финансы Казахстана. – № 5. – С. 37-40.
2. Послание Президента РК Н. Назарбаева народу Казахстана от 01.2014 г. – «Казахстанский путь-2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее».
3. Заседание Совета национальных инвесторов под председательством Главы государства // Официальный сайт Президента РК. – Режим доступа: http://www.akorda.kz/ru/page/page_216411_zasedanie-soveta-natsionalnykh-vestorov-pod-predsedatelstvom-glavy-gosudarstva.

РОЛЬ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В ФОРМИРОВАНИИ БЮДЖЕТА

Дюсекеева А.И.

Научный руководитель: Джапарова К.К., к.э.н.

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

Aygera_2511@mail.ru

Финансово-бюджетная система включает отношения по поводу формирования и использования финансов государства - бюджета и внебюджетных фондов. Важной «кровеносной артерией» финансово-бюджетной системы являются налоги.

Одним из факторов достижения экономической стабильности в стране является создание эффективной бюджетной политики [1].

Государственный бюджет как совокупность экономических отношений имеет объективный характер. Его существование в качестве самостоятельной сферы распределения объективно предопределено самим общественным производством, развитие которого нуждается в соответствующих централизованных ресурсах. Централизация денежных средств необходима для организации бесперебойного кругооборота в масштабах всего народного хозяйства для обеспечения функционирования экономики в целом. Существование специфической бюджетной сферы стоимостного распределения обусловлено также природой и функциями государства. Государство нуждается в централизованных средствах для

финансирования приоритетных отраслей, для проведения социально-культурных мероприятий в масштабах всего общества, решения задач оборонного характера, покрытия общих издержек государственного управления. Таким образом, существование государственного бюджета отнюдь не результат субъективного желания (воли) людей, а объективная необходимость, обусловленная потребностями расширенного воспроизводства, природой и функциями государства.

Государственный бюджет, являясь основным финансовым планом государства, главным средством аккумуляции финансовых средств, дает политической власти реальную возможность осуществления властных полномочий, дает государству реальную экономическую и политическую власть. С одной стороны, бюджет, являясь всего лишь комплексом документов, разрабатываемых одной ветвью и утверждаемых другой, выполняет довольно утилитарную функцию – фиксирует избранный государством стиль осуществления управления страной. Бюджет, по отношению к осуществляемой властью экономической политике, является производным продуктом, он полностью зависит от избранного варианта развития общества и самостоятельной роли не играет [2].

Однако именно бюджет, показывая размеры необходимых государству финансовых ресурсов и реально имеющихся резервов, определяет налоговый климат, именно бюджет, фиксируя конкретные направления расходования средств, процентное соотношение расходов по отраслям и территориям, является конкретным выражением экономической политики государства. Через бюджет происходит перераспределение национального дохода и внутреннего валового продукта. Бюджет выступает инструментом регулирования и стимулирования экономики, инвестиционной активности, повышения эффективности производства, именно через бюджет осуществляется социальная политика [3].

Важнейшая задача – обеспечить прозрачность для всех членов общества. Необходимо добиться, чтобы государственный бюджет стал средством стабилизации государственных финансов. Он должен превратиться в надежную опору и гаранта для всех определенных законом получателей средств.

Таким образом, построение современной бюджетной системы основывается на трех принципах:

- четком закреплении ответственности по расходам;
- распределении налогов между уровнями власти по принципу «один налог – один бюджет»;
- эффективной системе межбюджетных трансфертов [4].

Закрепление ответственности по расходам должно носить законодательный характер и соответствовать вышеуказанным функциям соответствующего уровня власти. Максимально детальное законодательное закрепление позволит исключить произвольную передачу расходных обязательств вышестоящих уровней власти на нижестоящий уровень, и тем самым достигнуть более благоприятных условий для планирования бюджетных расходов.

Формирование доходной части бюджета происходит за счет различных источников, которые делятся на 2 группы: налоговые и неналоговые доходы. На сегодняшний день основным способом пополнения бюджета для всех без исключения государств являются налоговые доходы. Так, основу формирования государственного бюджета Республики Казахстан составляют налоги и сборы, обязательные платежи юридических и физических лиц, устанавливаемые законодательными нормативными актами.

Государство, устанавливая налоги, стремится, прежде всего, обеспечить себе необходимую материальную базу для осуществления возложенных на него задач, которые реализуются посредством бюджетной политики, являющейся частью финансовой политики государства.

Налоговая система является одним из наиболее действенных инструментов экономической политики государства. С одной стороны, она обеспечивает формирование доходных источников бюджетов всех уровней. С другой стороны, меняя объемы изъятий

финансовых ресурсов хозяйственных субъектов, государство влияет на экономическое поведение налогоплательщиков, реализуя тем самым регулирующую функцию налогов [6].

С помощью налогов государство получает в свое распоряжение ресурсы, необходимые для выполнения своих общественных функций, а налоговая политика является мощным инструментом управления экономикой.

От того, насколько правильно построена система налогообложения, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства.

Применение налогов является одним из экономических методов управления и обеспечение взаимосвязей общегосударственных интересов с коммерческими интересами предпринимателей и предприятий, независимо от ведомственной подчиненности, форм собственности и организационно-правовой формы предприятия [7].

При помощи налогов регулируется деятельность предприятий, включая привлечение иностранных инвестиций.

Эффективное распределение налогов является исключительно важным для достижения, как самостоятельности бюджетов, так и высокой собираемости налогов. Население охотнее платит налоги, когда видит зримые результаты в виде качественно предоставляемых услуг. В условиях Казахстана налоговая служба должна оставаться централизованной. Стабильные нормативы отчислений регулирующих налогов позволяет достичь определенной самостоятельности местных бюджетов [8].

Так как налоговые поступления составляют большую часть при формировании бюджета Республики Казахстан, с помощью их преобразований возможно значительное изменение объема привлекаемых средств в краткосрочном и долгосрочном периодах. Предпринимаемые действия, в зависимости от их характера, носят как положительное, так и отрицательное воздействие на социально – экономическую обстановку в стране. Увеличение поступлений экстенсивным методом за счет повышения налоговых ставок, введения новых налогов, увеличения акцизного налогообложения, обязательного пенсионного, медицинского и социального страхования по большей мере носит отрицательный характер, так как приводит к увеличению бремени налоговых платежей, основная часть которых ложится на население страны. Подобная политика ограничивает деятельность налогоплательщиков различных уровней, что приводит к возрастанию доли теневого сектора в экономике. Практика частых изменений налоговых ставок проводится, в подавляющем числе случаев – в сторону их увеличения [9].

Также увеличение налоговых поступлений интенсивным путем может осуществляться за счет изменения правил исчисления и уплаты отдельных налогов, принятия ряда мер в области налогового администрирования и его совершенствование, противодействия уклонению от уплаты налогов с использованием низко налоговых юрисдикций, создания оптимальной системы налоговых льгот и освобождений (в том числе сокращение неэффективных налоговых льгот и освобождений), совершенствования налога на прибыль организаций, применения прогрессивной ставки налогообложения. В данном случае рациональная и грамотная политика государства может привести к уменьшению налогового бремени граждан, сглаживанию тенденции социального расслоения общества, способствовать более высокому уровню дохода, в том числе за счет сокращения теневого сектора экономики, способствовать развитию перспективных и инновационных направлений деятельности и т.д. [10]

Аккумулируя налоги в бюджетном фонде, государство финансирует важнейшие направления жизни и деятельности как общества в целом, так и отдельных индивидуумов: здравоохранение, образование, культура, и искусство, правоохранительная деятельность, государственное управление, инвестиционная деятельность в областях промышленности и сельского хозяйства и многое другое. Тогда выходит, что государство за счет налогов является плательщиком разнообразных потребностей его граждан [11].

Таким образом, государственный бюджет, объединяя в себе основные финансовые категории (налоги, государственные кредит, государственные расходы), является ведущим

звеном финансовой системы любого государства и играет как важную экономическую, так и политическую роль в любом современном обществе[12].

Литература

1. Жарекешева А.Х. Бюджет и социальная сфера// Экономика Казахстана. – 1997.
2. Ильясов К.К., Зейнельгабдин А.Б., Саткалиева В.А. Государственный бюджет. – Алматы: РИК, 1994.
3. Носков А.И. Государственный бюджет. М.: Прогресс, 1998.
4. Чепурин М.Н., Киселева Е.А. Курс экономической теории: Учебное пособие. – А.: Университет «Кайнар», 1994.
5. Орешин В.П. Государственное регулирование национальной экономики (в вопросах и ответах) М.: ИНФРА-М, 2000.
6. Барушин С.В. Налоги как инструмент государственного регулирования экономики // Финансы.–2003.–№ 5 – С.6-8.
7. Горский И.В. Налоги в экономической стратегии государства // Финансы.–2004.– № 7.–С.29-31
8. Мамрукова О.И. Налоги и налогообложение. Курс лекций: Учебное пособие. Издание 2-е, доп. и испр. - М.: Омега-Л, 2002.
9. Скрипниченко В.А. Налоги и налогообложение. (Учебное пособие) ,2007, 496с.
10. Амрекулов Н. Концепция единого обложения // Транзитная экономика Алматы, 2000.
11. ЕлубаеваЖ.М.Бюджетная система Республики Казахстан: становление и перспективы развития.:Автореферат.Алматы.2005г.
12. Нурмуханова Г.Ж. Государственный бюджет.- Алматы: Болашак- Баспа,2007.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Ахметжанова А.С

Научный руководитель: Джапарова К.К.к.э.н.

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

Akhmetzhanova_asyzhan@mail.ru

Банковская сфера в Казахстане - это один из наиболее динамично развивающихся секторов экономики. В современном обществе банки выполняют самые разнообразные операции. Они не только организуют денежный оборот и кредитные отношения: через них осуществляется финансирование народного хозяйства, страховые операции, купля-продажа ценных бумаг, а в некоторых случаях посреднические сделки и управление имуществом. Кредитные учреждения выступают в качестве консультантов, участвуют в обсуждении народно-хозяйственных программ, ведут статистику, имеют подсобные предприятия. Между тем для проведения этих операций коммерческие банки должны проводить регулярный анализ своей деятельности

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия (банка), его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчете с дебиторами и кредиторами. При этом аналитика и

управляющего (менеджера), как считает профессор Шеремет А.Д., может интересоваться как текущее финансовое состояние предприятия, так и прогноз на ближайшую и отдельную перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния [1].

Определение финансового анализа формулирует Бланк И.А следующим образом: «это процесс исследования финансового состояния предприятия и основы результатов его финансовой деятельности с целью выявления резерва повышения его рыночной стоимости и эффективности развития» [2].

Некоторые авторы дают несколько иное определение основным целям управления финансами банка: «- это получение прибыли при соблюдении ограничений, вводимых регулируемыми организациями, а также дополнительных внутренних ограничений, которые могут устанавливаться руководством банка». При этом следует учитывать, что, во-первых, финансовые операции практически всегда связаны с риском. Риск означает, что может быть получена прибыль, меньше ожидаемой, или, что операция приведет к убыткам. Меры, принимаемые для уменьшения или полного исключения риска при проведении той или иной финансовой операции, будут способствовать увеличению возможной прибыли. Следовательно, неотъемлемой частью управления финансовыми операциями с целью обеспечения их прибыльности является принятие мер, снижающих степень связанного с ними риска[3].

В структуре средств банка основную часть, обычно, составляют привлеченные средства (обязательства) – депозиты вкладчиков и клиентов и заемные средства, которые банк по своей инициативе может взять у других банков или инвесторов, в т.ч. путем выпуска долговых обязательств. Это обстоятельство при управлении финансами банка обуславливает важность проблемы вложенных в банк средств, или, иначе говоря, способности банка своевременно выполнять свои обязательства по возврату вложенных в него средств и выплате дохода.[4]

С управлением финансами связывают практическую деятельность, которую делят на две основные части: финансовый анализ, включающий проведение необходимых расчетов, и принятие финансовых решений.

Принятие финансовых решений во многом зависит от опыта и интуиции лиц, принимающих такие решения, понимания ими возможных последствий различных вариантов и связанных с ними финансовых рисков и готовности принять на себя риск при выборе конкретного варианта действия. В связи с этим существует мнение, что финансовый менеджмент является своего рода искусством. Что касается финансового анализа с проведением необходимых расчетов, то его содержание, принципы и методы, безусловно, можно считать научным направлением, основанным как на теоретических предпосылках, так и на обобщении накопленного опыта.[5]

Финансовый анализ в коммерческом банке включает:

- расчет значений показателей, характеризующих выполнение нормативов деятельности коммерческих банков, установленных регулируемыми органами;
- определение и анализ показателей эффективности процесса управления капиталами банка;
- проведение расчетов, связанных с определением стоимости собственных и привлеченных средств банка;
- расчет и анализ показателей, характеризующих процесс управления активами и обязательствами банка в целом и управления отдельными видами его активных операций с учетом обеспечения ликвидности вложенных в него средств;
- исследование факторов, влияющих на финансовое состояние и результаты деятельности банка;
- расчет доходности различных активных операций банков как на этапе их планирования, так и при текущем управлении[6].

Финансовый анализ является прерогативой высшего звена управленческих структур банка, способных влиять на формирование финансовых ресурсов и на потоки денежных средств. Эффективность или неэффективность частных управленческих решений должна

пройти оценку с точки зрения общего успеха фирмы, характера ее экономического роста и роста общей финансовой эффективности.

Функции финансового анализа следующие:[7]

- оценка финансового состояния, финансовых результатов, эффективности и деловой активности объекта анализа;
- выявление факторов и причин достигнутого состояния и полученных результатов;
- формулировка и обоснование принимаемых управленческих решений в области финансов;
- мобилизация ресурсов улучшения финансового состояния и финансовых результатов, повышения эффективности всей деятельности.

Финансовая отчетность банка служит основным источником информации о его деятельности. Полный всесторонний анализ отчетности необходим, прежде всего, собственникам и администрации банка для принятия управленческих решений.[8]

Наибольший объем информации, необходимой для анализа содержит бухгалтерский баланс, актив которого характеризует имущество банка, его состав и состояние в денежной форме. Пассив баланса отражает состояние и состав прав на имущество, возникающее в процессе деятельности банка у акционеров, государства, инвесторов, владельцев и др. В определенных случаях для реализации целей финансового анализа бывает недостаточно использовать лишь бухгалтерскую отчетность. Отдельные группы пользователей, например, руководители и аудиторы, имеют возможность привлекать дополнительные источники (данные производственного и финансового учета). Тем не менее, чаще всего годовая и квартальная отчетность является единственным источником финансового анализа[9].

К первой группе пользователей относятся собственники средств банка, заимодавцы, клиенты, налоговые органы, персонал банка и руководство. Каждый субъект анализа изучает информацию исходя из своих интересов. Так, собственникам необходимо определить увеличение или уменьшение доли собственного капитала и оценить эффективность использования ресурсов администрацией банка; кредиторам - целесообразность продления кредита, условия кредитования, гарантии возврата кредита; потенциальным собственникам - выгодность помещения в банк своих капиталов и т.д.[10]

Вторая группа пользователей финансовой информации - это субъекты анализа, которые хотя непосредственно и не заинтересованы в деятельности банка, но должны по договору защищать интересы первой группы пользователей. Это - аудиторские фирмы, консультанты, биржи, юристы, пресса, ассоциации и т.д. [11]

В полном объеме финансовой информацией может воспользоваться только руководство банка. Все остальные субъекты финансового анализа пользуются только публичной информацией[12].

Финансовый анализ, основывающийся на данных только публичной бухгалтерской отчетности, приобретает характер внешнего анализа, т.е. анализа, проводимого за пределами банка заинтересованными контрагентами, собственниками или государственными органами. При анализе только публичной отчетности данных используется весьма ограниченная часть информации о деятельности банка, что не позволяет раскрыть все стороны его деятельности.

Литература

1. Дюсембаев К.М., Егембердиева С.К. Анализ финансовой устойчивости предприятия. – Алматы: Экономика.
2. Леонтьев В. Е., Радковская Н. П. Финансы, Деньги, Кредит и Банки. – Санкт – Петербург.
3. Банковские операции: маркетинг, анализ, расчеты. Черкасов В.Е., Плотицына Л.А. - М.: Метаинформ.
4. Банки и банковские операции / под ред. Жукова Е. Ф., Москва 1997г.
5. Дробозина Л.А., Окунев Л.П. Финансы. Денежное обращение. Кредит. -М.:Финансы. ЮНИТИ.

6. Долан Э.Дж., Кэмпбелл Колин Д, Кэмпбелл Розмари Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. Пер. с англ. -М.:
7. Аудит и анализ финансовой отчетности / под ред. Дюсембаева К. Ш., Ергалиева С. К., Алматы .
8. Анализ деятельности коммерческого банка. Под ред. С.И. Кумок. – М: Вече.
9. Журнал " Банки Казахстана" № 3
10. Банковское дело / под ред. Сейткасимова Г. С., Алматы .
11. Ачкасов А.И. Активные операции коммерческих банков. – М: Консалт-Банкир,1994 г.
12. Банковское дело / под ред. Белоглазовой Г. Н., Кралевецкой Л. П., Москва.

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Максудова Г.С.

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

Инвестиции в недвижимость представляют собой одно из направлений бизнеса, характеризующиеся высоким уровнем доходности. Если проследить за ценами на недвижимость и спросом, то можно подытожить, что спрос на такой вид товара существует круглый год и не сильно зависит от финансовой ситуации в стране. Так как жильё входит в список базовых потребностей человека рядом с пищей и безопасностью, то и актуальным инвестирование в недвижимость будет всегда. Как известно, недвижимость является одним из самых ликвидных направлений для инвестирования. Специалисты различают следующие виды инвестирования в недвижимость. Инвестиции в коммерческую недвижимость – в таком случае деньги вкладываются в коммерческую недвижимость, которая затем может сдаваться различным компаниям и организациям под склад, офис, производство. Плюсов данного направления множество, одним из них является долгосрочное сотрудничество с клиентом и высокая степень надежности. Так как страхование покрывает практически все риски, связанные с отданным помещением в аренду, но для этого нужен хороший стартовый капитал, а он есть не у всех[1].

1. Инвестиции в жилую недвижимость – инвестирование денежных средств осуществляется в квартиры, частные дома, хостелы с целью дальнейшей сдачи в съём физическим лицам, данный вид давно популярен среди наших жителей.

2. Инвестиции в строящуюся недвижимость – инвестирование денег в строящийся объект. При этом вы можете непосредственно сами заниматься строительством или приобретать недвижимость у застройщика. Главное выгодно купить, а затем и перепродать объект по более высокой цене. Это долгосрочные рискованные инвестиции если у вас нет опыта.

3. Инвестиции в недвижимость за рубежом – данный вид инвестирования очень популярен в связи с активным развитием туризма. Практически все звезды шоу-бизнеса имеют за границей недвижимость которую в основном сдают в аренду и зарабатывают деньги [2].

Мы рассмотрели самые популярные и востребованные направления и разновидности инвестирования в недвижимость. Конечно, глупо отрицать, что их число гораздо больше и с каждым годом всё увеличивается, но данные виды показывают высокую популярность и доходность вне зависимости от сезонной вспышки или каких-либо других потусторонних факторов. Поэтому они могут использоваться в любой стране мира, разница лишь в получаемых дивидендах.

Существуют также коллективные инвестиции в недвижимость. Разница от вышеописанных четырех пунктов заключается в том, что человек осуществляет

инвестиционную деятельность в составе команды. Для этого необходимо найти партнёра или нескольких партнёров. Это могут быть друзья, родственники или совсем незнакомые люди. Всегда только нужно составлять договор, так как деньги портят взаимоотношение между людьми.

Плюсы и минусы инвестиций в недвижимость

Как и любое другое направление деятельности инвестирование в недвижимость предполагает ряд минусов и плюсов. Далее мы подробнее рассмотрим их. Зачастую многие не знают о самых главных факторах которые могут принести прибыль, но в тоже и время потерять стартовый капитал.

Преимущества инвестиций в недвижимость

Одним из самых существенных плюсов инвестирования в недвижимость является стабильность на протяжении всего года. Трудно отметить ещё какое-либо направление бизнеса, которое бы давало такие гарантии на протяжении столь долгого периода времени. Даже сезонность не оказывает большого влияния на востребованность недвижимости. Конечно, как и в любом другом деле происходят определенные просадки, но они не так существенны.

Выгодные инвестиции в недвижимость отличаются своей доходностью. Если ваши финансы позволяют, то лучше применять принцип диверсификации. То есть инвестировать в разные виды недвижимости. Это позволит снизить риски и увеличить заработок.

Недостатки инвестиций

Одним из главных недостатков данного вида инвестиций является невысокая доходность по сравнению с требуемыми денежными затратами. Однако лучше всего хранить денежные активы именно в недвижимости, так как она стабильна и рентабельна. Но если вы решите избавиться от собственной имеющейся в наличии недвижимости, то может потребоваться достаточно много времени на поиск покупателя в данное время[3].

Вложения в недвижимость требуют должного внимания. Так как иногда они требуют существенных затрат на ремонт, улучшение и дополнение. Ведь к примеру, если вы приобрели квартиру со старой отделкой, цена её сдачи будет не так велика, как аналогичная по параметрам квартира, но с евро ремонтом.

Литература

1. «Капитал.kz» №22 (259), 10.06.2010 г. www.nomad.su АСТАНА.
2. "КАЗИНФОРМ" «Капитал.kz» № 2 (139) от 17.01.08г., www.gazetakapital.kz
3. Закон Республики Казахстан от 27. 12. 1994 года № 266 - XIII “Об иностранных инвестициях”
4. Официальный сайт Президента Республики Казахстан <http://www.akorda.kz/>

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Бузуртанова Т.Х.

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

В Республике Казахстане инвестиционная деятельность в общем виде представляет собой целенаправленно осуществляемый процесс изыскания необходимых инвестиционных ресурсов, выбора эффективных объектов (инструментов) инвестирования, формирования

сбалансированной по избранным параметрам инвестиционной программы (инвестиционного портфеля) и обеспечения ее реализации[1;с.10].

Для реализации инвестиционной деятельности правительством Республики Казахстан были разработаны и введены в действие законы и нормативные акты, регулирующие инвестиционную деятельность в республике, в том числе с целью привлечения иностранных инвестиций:

1. предпринимательский Кодекс Республики Казахстан, Государственная программа индустриально-инновационного развития РК на 2015-2019 годы;
2. перечень приоритетных видов деятельности для реализации инвестиционных проектов;
3. правила предоставления инвестиционной субсидии;
4. правила приема, регистрации и рассмотрения заявки на предоставление инвестиционных преференций;
5. правила и условия выдачи разрешений иностранному работнику на трудоустройство и работодателям на привлечение иностранной рабочей силы;
6. правила об организации деятельности «одного окна» для инвесторов;
7. о назначении инвестиционного омбудсмана;
8. положение о деятельности инвестиционного омбудсмана и др[2;с.8].

В настоящее время законами Республики Казахстан предусмотрены различные формы инвестиций, включая создание фирм со 100% иностранным капиталом, совместных предприятий, концессий, свободных экономических зон.

Тем не менее, следует отметить, что в целом приток иностранных инвестиций в Казахстан еще далеко не соответствует реальным потребностям страны. Казахстан обладает рядом возможностей по привлечению зарубежных инвесторов:

- обширный рынок, имеющий, по сравнению с западным, множество свободных и еще никем не занятых " ниш";
- сравнительно слабая еще реакция казахстанской экономики на конъюнктурные колебания мирового хозяйства;
- богатые природные ресурсы;
- сравнительно дешевая рабочая сила;
- высокий образовательный уровень рабочей силы[3;с.8].

На сегодняшний день приватизация - это одна из самых привлекательных сфер инвестирования для зарубежных предпринимателей. Принятие Закона «О государственной поддержке прямых инвестиций в Республике Казахстан» позволило создать благоприятную законодательную базу для притока иностранного капитала. Из-за исторически сложившегося некомплектного использования рудных ископаемых (особенно руд цветных металлов), в отвалах было оставлено огромное количество полезных компонентов. У нас в стране нет технологий по извлечению многих из них. Иностранному инвестору было бы выгодно вкладывать в это средства.

Как известно, в Казахстане закрепились компании, входящие в 25 крупнейших ТНК мира, среди которых “Эксон-Мобил” (занимающая 3-е место в мире по объему зарубежных активов), “Шеврон-Техсако” (13), “ТотальФинаЭльф” (19) .

В республике активно действует российская компания “Лукойл” – первая в списке 25 крупнейших ТНК региона Центральной и Восточной Европы. И все же чрезмерная зависимость от ТНК в вопросах конкурентоспособности экспорта имеет свои недостатки. ТНК могут фокусировать свое внимание исключительно на статистических сравнительных преимуществах принимающей страны, например, на наличии крупнейших месторождений полезных ископаемых или дешевой рабочей силы. Модернизация же экспорта подразумевает как повышение эффективности производства, так и трансформацию статистических сравнительных преимуществ данной страны в динамические путем налаживания связей филиалов иностранных компаний с отечественными предпринимательскими кругами, дальнейшего развития квалификации рабочей силы или с помощью внедрения более

сложных технологий. Тем не менее специализация на трудоемких сегментах, даже при условии высокотехнологического экспорта, в некоторых случаях может быть нежелательной, поскольку она может приносить ограниченные выгоды с точки зрения подготовки кадров или технологий, практически не затрагивая местную экономику. Кроме того, по мере роста заработной платы такое конкурентное преимущество, как дешевизна рабочей силы, исчезнет.

Сегодня можно констатировать, что Казахстан признан в мировом сообществе как государство с рыночной экономикой, страна первой из стран СНГ приобрела инвестиционный становой рейтинг. Всемирный Банк включил Казахстан в число 20 стран мира, наиболее привлекательных для инвестиций.

За годы независимости в экономику привлечено свыше 21 млрд. долларов. США.

Но в этом направлении имеются ряд проблем, которой находится сегодня в сложном состоянии, испытывает большую потребность в привлечении иностранных инвестиций.

Необходимость привлечения иностранного капитала вытекает из ряда причин.

Основными из них являются:

- крайняя ограниченность инвестирования за счет внутренних ресурсов (она будет сохраняться как в условиях стабилизации и жесткой финансово-кредитной политики, так и в случае гиперинфляции);

- стремление насыщать внутренний рынок дефицитной продукцией, в том числе за счет замещения нерационального импорта;

- объективная необходимость более тесного включения в мировые хозяйственные связи[3;с.16].

Активное привлечение иностранного капитала в экономику Казахстана началось в 1992 году в форме экспортных кредитов на двусторонней основе. Значительная часть их получена в 1992-1994 годах. Первыми экспортные предоставили нашей стране правительства Австрии и Германии, они же оказались наиболее крупными кредиторами. В 2010-1995 годах были заключены соглашения с МВФ по программам проведения системных преобразований (STF) и обеспечения макроэкономической стабилизации и структурных реформ (Stand-by) [2] .

Привлечение иностранного капитала на осуществление программы STF и Stand-by началось с покупок валютных средств у МВФ и получения займов на льготных условиях[4;с.25].

Литература

1. Закон Республики Казахстан «Об инвестициях» от 07. 01. 2003 года.
2. Закон РК «Об инвестиционных фондах» от 7 июля 2004 года
3. Закон РК «О проектном финансировании и секьюритизации» от 20 февраля 2006 года
4. Инвестиционное проектирование /Альжанова Н.Ш. - 2007

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БИРЖЕВОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Шуакпаева А.К.

Научный руководитель: Исакова С.М., магистр менеджмента, ст. преподаватель
Кокшетауский государственный университет им. Ш.Уалиханова, г. Кокшетау
aysulu.Shuakpaeva@mail.ru

Как и прежде, основным индикатором состояния фондового рынка в Казахстане является организованный рынок, представленный фондовой биржей – KASE.

Биржа является коммерческой организацией, функционирующей в организационно-правовой форме акционерного общества. KASE является ведущей фондовой биржей в Центрально-Азиатском регионе и единственной биржей в Казахстане, осуществляющей свою деятельность на финансовом рынке. Это универсальная торговая площадка для инструментов рынка репо, иностранных валют, государственных и корпоративных ценных бумаг, облигаций

международных финансовых институтов, а также производных инструментов. KASE является членом Международной федерации бирж (WFE), Федерации Евро-Азиатских фондовых бирж (FEAS) и других международных и отечественных профессиональных объединений. В 2015 году KASE присоединилась к инициативе ООН "Фондовые биржи за устойчивое развитие". KASE занимает второе место среди бирж СНГ по объему торгов ценными бумагами, а также занимает шестое место по уровню капитализации рынка акций бирж FEAS.

Стратегия KASE включает задачи, направленные на техническую модернизацию, которая в комплексе с маркетинговой активностью, открытой информационной политикой и повышенным вниманием к интересам инвесторов и эмитентов ценных бумаг будет способствовать росту объема и ликвидности биржевого рынка, повышению его привлекательности для привлечения финансирования субъектами казахстанской экономики.

На KASE отмечается 56 профессиональных участников торгов, среди которых 30 банков и 21 брокер. Прямой доступ к торгам имеют всего 14 членов KASE.

Таблица 1. Ценные бумаги, допущенные к торгам на KASE

Показатели	1 января 2016 г	1 января 2017 г	1 января 2018 г
Количество выпусков	564	587	630
Количество эмитентов	137	157	194

На 1 января 2016 года количество выпусков корпоративных акций и облигаций, включенных в официальный список KASE, составило 106 (18,8%) и 273 (48,4%) выпусков, соответственно. При этом на долю государственных ценных бумаг приходится 31,4% (или 177 выпуска). На 1 января 2017 года количество выпусков корпоративных акций и облигаций, составило 116 (19,8%) и 264 (44,97%) выпусков. А на долю государственных ценных бумаг приходится 33,2% или 195 выпусков. На 1 января 2018 года количество выпусков корпоративных акций и облигаций, включенных в официальный список KASE, составило 120 (19,05% от общего количества выпусков ценных бумаг) и 257 (40,79% от общего количества выпусков ценных бумаг) выпусков, соответственно. При этом количество выпусков государственных ценных бумаг составило 234 или 37,14% от общего количества выпусков ценных бумаг. Данные таблицы показывают, что количество выпусков и количество эмитентов ежегодно увеличиваются. С 1 января 2016 года по 1 января 2018 года увеличение для количества выпусков составило 11%, а для количества эмитентов 42%.

Совокупный объем торгов на KASE в 2017 году составил 151, 5 трлн тенге и вырос относительно 2016 года на 60,3 % или 57,0 трлн тенге. Положительную динамику продемонстрировали все рынки: рынок ценных бумаг – в 3 раза (объем – 3 450,4 млрд тенге), рынок денег – на 64 % (объем – 135 726,4 млрд тенге), рынок иностранных валют – на 17,6 % (объем – 12 321,5 млрд тенге). На рынке деривативов объем сделок составил 22,1 млрд тенге против 1,8 млн тенге в 2016 году.

Таблица 2. Объема сделок на KASE с государственными ценными бумагами, млн.тенге.

Показатели	За 2015 год	За 2016 год	За 2017 год
Объем сделок, в том числе:	23 558 393	57 316 897	94 123 988
Первичные размещения	419 564	218 213	1 576 474
Вторичное обращение	8 183	337 676	162 338

Номинальная стоимость торгуемого на KASE государственного долга составила 9,9 трлн тенге, что на 28 % или 2 163,7 млрд тенге больше чем по итогам 2016 года. Объем сделок с ГЦБ на KASE в 2017 году составил 94 123 988 млн. тенге, увеличившись относительно 2016 года в 1,6 раза. Рост объема связан с увеличением количества и объемов размещений на первичном рынке. В 2017 году было размещено ГЦБ на сумму 1 576 474 млн. тенге, что в 7,2 раз выше аналогичного показателя 2016 года. На долю размещений Министерства финансов Республики Казахстан пришлось 95 %, доля местных исполнительных органов составила 5 %. Доходность долговых инструментов Министерства финансов варьировала в диапазоне 8,4 %–10,2 % годовых. Доходность муниципальных облигаций, выпущенных местными исполнительными органами с целью финансирования строительства жилья в рамках реализации государственных и правительственных программ, была в коридоре 0,15 %–0,35 % годовых.

В структуре инвесторов на первичном рынке на долю БВУ приходится 68,9 %, на долю других институциональных инвесторов – 16,5 %, брокеры-дилеры – 0,1 %, другие юридические лица – 14,5 %.

Объем торгов на вторичном рынке ГЦБ в 2017 году в сравнении с предыдущим годом снизился на 48 % до 162 338 млн. тенге. Уменьшение объемов по сравнению с 2016 годом наблюдается по нотам Национального Банка, на них пришлось 79,9 % объема на вторичном рынке ГЦБ. Остальные 20,1 % пришлось на долю облигаций Министерства финансов Республики Казахстан.

В структуре инвесторов на вторичном рынке на долю БВУ приходится 50,5 %, брокеры-дилеры занимают 4,6 % от общего объема торгов, на долю других институциональных инвесторов пришлось 37,9 %, на других юридических лиц – 6,8 %, около 0,1 % пришлось на долю физических лиц.

Таблица 3. Объемы сделок на KASE с негосударственными ценными бумагами, млн. тенге.

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год
Первичные размещения	1 012 301	425 243	892 214
Вторичное обращение	1 115 144	330 422	545 390
Сектор «Нелистинговые ценные бумаги»	942	2 538	600
Сделки «репо»	82 824	352 814	5 795 485
Итого	2 211 110	1 111 017	7 233 689

Объем сделок с негосударственными ценными бумагами в 2017 году по сравнению с 2015 годом увеличился в 3,3 раза преимущественно за счет увеличения объема сделок «репо».

Значительное увеличение объема на первичном рынке в период с 2016 года по 2017 год было 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.

Основные итоги деятельности биржи за 2017 год:

- Совокупный объем торгов на KASE в 2017 году достиг 151, 5 трлн тенге и вырос относительно 2016 года на 60,3 %, что является рекордным показателем за всю историю Биржи.

- Значение Индекса KASE выросло на 59 % до 2 162,69 пунктов, обновив девятилетний максимум.

- Капитализация рынка акций выросла за год на 20 % до исторически максимального значения в 17,1 трлн тенге.

- В торговых списках KASE на 1 января 2018 года находились акции 120 наименований, выпущенные 103 эмитентами (исторический максимум) и 257 выпуска корпоративных облигаций 62 эмитентов.

- На 1 января 2018 года в Центральном депозитарии числилось 109 245 лицевых счетов, открытых физическим лицам, что на 3 926 счетов больше, чем на начало 2017 года.

Литература

1. Рынок ценных бумаг Казахстана. Информационно-аналитический журнал за 2015-2017 гг.
2. Сейткасимов Г.С., Ильясов А.А. Формирование фондового рынка. - Алматы 2006 г.
3. www.nationalbank.kz
4. www.kase.kz

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Садвакасова К. Б.

Научный руководитель: Демесинов Т. Ж, к.э.н.

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

karina_sadvakasova@mail.ru

Банки – неотъемлемая составляющая современного денежного хозяйства, их деятельность тесно связана с потребностями воспроизводства. Банки создают основу рыночного механизма, с помощью которого функционирует экономика страны. Коммерческие банки призваны регулировать движение всех денежных потоков, в первую очередь активных операций, способствовать обеспечению наиболее рационального использования финансовых ресурсов общества и перелива капитала в те отрасли хозяйства страны, где отдача от вложений будет максимальной.

В условиях общей экономической нестабильности, бюджетного дефицита, инфляции, кризиса банковской системы особую актуальность приобретает проблема анализа качества деятельности банка, его финансовая устойчивость в целом, а также деятельность каждого экономического субъекта, особенно акционерного общества, является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и физических лиц),

заинтересованных в результатах его функционирования. Определение его реального состояния имеет огромное значение не только для самого банка, но и для многочисленных акционеров и вкладчиков. Они должны быть уверены в финансовой устойчивости конкретного банка, развитие которого приносит им реальную выгоду.[1]

В настоящее время в Казахстане функционирует огромное количество банков, при этом важной особенностью современного банка является его универсальность, т.е. практически каждый банк стремится оказывать все виды банковских и небанковских операций, поскольку совершаемые им операции – это доходообразующие факторы в его деятельности, все это прежде всего отражает финансовую устойчивость банков.

Сегодня в казахстанской экономике особую значимость приобретает активная деятельность коммерческих банков. Особую роль играют активы банка, т.е. кредиты, превращаясь, по существу, в основной источник, финансирующий народное хозяйство дополнительными денежными ресурсами. С переходом от командно-административной к рыночной экономике монополизированная, государственная банковская структура становится более динамичной и гибкой. Банковская система основывается на частной и коллективной собственности и ориентирована на преодоление конкуренции и получение прибыли. Не стоит и забывать о финансовой устойчивости коммерческих банков.

Важным показателем состояния организации является ее финансовая устойчивость – степень независимости от кредиторов. Финансовая устойчивость организации характеризуется структурой баланса, а также финансовыми результатами ее хозяйственной деятельности. Финансовая устойчивость организации зависит от ее способности обеспечивать стабильное превышение доходов над расходами (получать прибыль), от соотношений производственных запасов и величины собственных и заемных источников их формирования, а также от соотношений между собственными и заемными источниками пассивов организации. Финансовая устойчивость организации формируется в процессе всей ее производственно-хозяйственной деятельности и является одним из главных компонентов общей устойчивости предприятия.[2]

Объектом анализа является финансовое состояние коммерческого банка, которое в экономической литературе обычно сводится к финансовой устойчивости или надежности кредитной организации. Устойчивость банка это – его способность противостоять возможным негативным факторам внутренней и внешней среды.

Финансовый анализ как наука изучает финансовые отношения, выраженные в категориях финансов и финансовых показателей. При этом его роль в управлении коммерческим банком состоит в том, что он является самостоятельной функцией управления, инструментом финансового управления и методом его оценки.

В банковской практике существует два основных подхода к оценке деятельности коммерческих банков: на основе определения рейтинга и анализа системы коэффициентов. Для определения устойчивости, а чаще всего надежности, используются разнообразные методики составления банковских рейтингов. Среди государственных рейтинговых систем оценки устойчивости банков широкую известность за рубежом получила система «camel».[3]

Более объективной оценкой деятельности банков является комплексное исследование финансовой устойчивости коммерческих банков на основе методов анализа отдельных показателей, достигнутых результатов в их динамике. Для оценки финансовой устойчивости банков необходима оценка в развитии, в сопоставлении с тем, что было с ними раньше, насколько стабильны их показатели, что отсутствует в рейтингах.

Традиционно оценка финансовой устойчивости банка предполагает использование определенного набора показателей, которые в нашем случае могут быть сгруппированы следующим образом:

- 1.показатели достаточности капитала;
- 2.показатели ликвидности;
- 3.показатели, характеризующие качество пассивов;
- 4.показатели, характеризующие качество активов;

5.показатели прибыльности.

На практике для оценки данных показателей применяется достаточно большое количество коэффициентов. поэтому возникает задача выбора из существующего множества коэффициентов только тех, которые оказывают наибольшее влияние на финансовую устойчивость банка. выбор коэффициентов должен опираться не на субъективные суждения аналитиков, а на установление строгой зависимости от этих факторов финансового состояния банков. поэтому, не пытаясь изобретать новые коэффициенты для оценки ликвидности, прибыльности, достаточности капитала, качества активов пассивов, в работе проведено исследование наиболее часто встречающихся в различных методиках коэффициентов по выбранным показателям устойчивости банков.[4]

Для оценки финансовой устойчивости организации на практике применяют следующие коэффициенты финансовой устойчивости:

- коэффициент автономии (финансовой независимости).

Этот коэффициент характеризует зависимость организации от внешних займов. чем ниже значение этого коэффициента, тем больше займов у организации и тем выше риск неплатежеспособности. данный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$ка = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{валюта баланса}}$$

считается, что нормальное минимальное значение коэффициента автономии должно быть равно 0,5. это ограничение означает, что все обязательства организации могут быть покрыты за счет собственных средств организации. выполнение указанного ограничения очень важно для текущих и потенциальных кредиторов организации. рост коэффициента автономии во времени свидетельствует об увеличении финансовой независимости и, как следствие, повышает гарантии погашения организацией своих обязательств.

- коэффициент достаточности капитала

данный коэффициент показывает, насколько вложения банка в рискованные активы защищены собственным капиталом.

порядок расчета данного коэффициента имеет следующий вид:

$$(\text{капитал} / \text{активы, взвешенные с учетом риска}) * 100 \%$$

считается, что рекомендуемое значение данного коэффициента должно быть 10 %.

- коэффициент стабильности ресурсной базы

рассчитывается по формуле

$$((\text{суммарные обязательства} - \text{обязательства до востребования}) / \text{суммарные обязательства}) * 100 \%$$

нормой является данный коэффициент в размере 70 %

стабильность ресурсов банка напрямую определяет его способность размещать свои средства в наиболее доходные активы и, соответственно, получать по ним прибыль. отсюда следует, что качественное совершенствование структуры депозитной базы должно проходить в направлении увеличения доли менее дорогостоящих инструментов - срочных депозитов, поддерживающих ликвидность баланса, при уменьшении доли дорогостоящих межбанковских кредитов и дешевых, но совершенно непредсказуемых по своему поведению во времени депозитов до востребования.

- коэффициент маневренности. данный коэффициент показывает, какая часть собственных средств организации находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно распоряжаться ими. этот коэффициент рассчитывается по формуле:

$$км = \frac{\text{сос} / \text{собственный капитал}}{\text{внеоборотные активы} / \text{собственный капитал}}$$

рекомендуемое значение: 0,5. чем выше значение данного коэффициента, тем лучше финансовое состояние организации.

- коэффициент имущества производственного назначения. этот коэффициент позволяет оценить структуру средств организации. он рассчитывается по формуле:

кипн = (основные производственные средства + капитальные вложения + нематериальные активы + запасы) / валюта баланса.

нормальным считаются следующие значения данного коэффициента: кипн 0,5. если значение данного показателя спускается ниже рекомендованного минимума, то целесообразно рассмотреть вопрос привлечения долгосрочных заемных средств для увеличения имущества производственного назначения, если нет возможности осуществить данное увеличение за счет собственных средств

- коэффициент эффективности использования активов.

рассчитывается следующим образом:

(активы, приносящие доход / суммарные активы) * 100 %

размер доходных активов должен быть достаточен для безубыточной работы банка. нормальным считается, если доля доходных активов составляет не менее 65 %, либо ниже, но при условии, что доходы банка превышают его расходы.

низкий уровень данного показателя (ниже 65 %) может свидетельствовать о преобладании в структуре вложений коммерческих банков неработающих активов, где основную долю на сегодняшний день занимают остатки средств на корреспондентских счетах. данный факт следует рассматривать неоднозначно, то есть как положительно, так и отрицательно: повышается устойчивость банков с точки зрения ликвидности, но при этом снижается устойчивость, так как уровень доходности достаточно низок. кроме того, низкое значение данного коэффициента может говорить о невыполнении банками в должной степени своей основной функции – удовлетворение потребностей экономики и населения в кредитных ресурсах.

- коэффициент качества ссудной задолженности

имеет следующую формулу:

((ссудная задолженность – расчетный рвпс) / ссудная задолженность) * 100 %

при оценке кредитной деятельности банков важной является качественная характеристика кредитного портфеля банка. для этого рассчитывается коэффициент качества ссудной задолженности, который показывает уровень безрисковых вложений в кредитование (без учета размера расчетного рвпс) в общей сумме ссудной задолженности. данный коэффициент определяет степень квалифицированности подходов при управлении кредитным портфелем банка для сохранения устойчивого положения. оптимальный уровень коэффициента качества ссудной задолженности равен 99 %. чем больше данный показатель, тем лучше качество кредитного портфеля коммерческого банка.

- коэффициент покрытия процентов. данный коэффициент характеризуют степень защищенности кредиторов от невыплаты процентов за предоставленный кредит и показывают сколько раз в течение отчетного периода организация заработала средства для выплаты процентов по займам. этот показатель также дает возможность определить допустимый уровень снижения прибыли, используемой для выплаты процентов.

этот коэффициент рассчитывается по формуле:

кпп = прибыль до налогов и процентов по кредитам / проценты по кредитам

- коэффициент накопления собственного капитала. данный коэффициент характеризует долю заработанной прибыли, направляемую на развитие основной деятельности. этот коэффициент рассчитывается по формуле:

кнск = (резервный капитал + нераспределенная прибыль) / собственный капитал

во время проведения мероприятий по анализу финансовой устойчивости в банковской сфере требуется учесть следующее: потоки денежных средств и ресурсов, которые влияют на соответствующую работу банка с наибольшей экономичностью и эффектом в виде достижения прибылей.

для получения дохода в процентном соотношении соответственно по всем имеющимся видам кредитов, которые выданы в пользование и купонным бумагам высокой ценностной стоимости, и дополнительно к этому дополнительных денежных средств и вложений в:

- виде дивидендов согласно акций и дисконтных вексельных исчислений;
- виде различного рода изменчивой стоимости векселей, облигаций и других ценных бумаг;
- виде выплаты необходимого числа процентов по привлечении ресурсов различного рода ценности;
- виде новых ресурсов, над привлечением которых необходима кропотливая работа банковского учреждения в целом;
- виде котировок, которые приводят к долгосрочному изменению оцениваемой стоимости денежных средств, выражаемых в ценных бумагах, которое бывает, вызвано требованиями к их необходимой реализации и пунктуальности в реализации взятых обязательств либо же отправки денежной массы и перевода её в безналичные формы платежей и расчётов.[5]

Литература

- 1 Банковское дело регулирование в РК: цели и задачи // Вестник КарГУ. Серия «Экономика». – Караганда: Изд-во КарГУ, 2015. – № 3 (51). – С. 143-149.
- 2 Пруденциальные нормативы и их роль в регулировании банковской деятельности // Вестник КарГУ. Серия «Экономика». – Караганда, 2015. – №4(52). –С.46-51.
- 3 Политика регулирования и управления активами банка// Саясат – Policy. - Алматы, 2014 №6-7. – С. 19 - 23.
- 4.Букото, В.И. Банки и банковские операции /В.И. Букато – Изд. 2-е, перераб. и доп. / Под. ред. ЛанидусаМ.Х.–М.: Финансы и статистика, 2007
5. Учебник «Банковское дело», Исакова У. М., Алматы 2011, стр 127

ПРОБЛЕМЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Тарасевич И.Ю.

Научный руководитель: Ахмедьяров Е.А., ст.преподаватель, магистр экономики
Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова, г. Кокшетау
tarasevich_1991@mail.ru

Государственный бюджет служит источником финансирования, которое использует правительство для реализации своей деятельности. Средства бюджета формируются за счет налоговых поступлений и других платежей в бюджет. Финансы с бюджета равномерно распределяются по экономической, социальной и другим сферам деятельности, как правило, путем передачи денежных средств из государственного бюджета последующим уровням бюджета. В Казахстане различают следующие уровни бюджета:

1. Республиканский бюджет;
2. Областной бюджет, бюджеты города республиканского значения, столицы;
3. Районный (города областного значения) бюджет;
4. Бюджеты города районного значения, села, поселка, сельского округа[1].

Отношения, складывающиеся между уровнями бюджета, называются межбюджетными. Межбюджетные отношения разграничиваются определенными полномочиями, функциями, распределяют поступления, расходы и трансферты. Целью этих отношений является формирование условий для выравнивания бюджетов, их сбалансированности, создание минимальных социальных стандартов. Межбюджетные отношения регламентируются Бюджетным кодексом РК.

Эти отношения и являются одной из проблем бюджетной политики РК.

Бюджетная политика - это правительственная политика в области государственного бюджета и налогообложения, направленная на обеспечение занятости населения и получение валового национального продукта.

По принципу самостоятельности бюджетной политики, все уровни бюджета рассматривают, утверждают и исполняют бюджет сами, но на практике эта самостоятельность ограничена[2].

Достижения цели межбюджетных отношений возможно при равномерном, централизованном распределении доходов и расходов между уровнями. И такой механизм регулирования межбюджетных отношений имеется. Законодательно определены виды доходов, зачисляемые в республиканский и местные бюджеты, а также осуществляемые расходы по всем направлениям государственных услуг. Передача расходов или видов поступлений из одного уровня бюджета в другой возможна только путем внесения изменений и дополнений в бюджетное законодательство. Областной (районный) маслихат не имеет полномочий самостоятельно решать вопросы качественного изменения доходной и расходной частей бюджета на вверенной территории. По налоговым и неналоговым поступлениям, а также поступлениям от продажи основного капитала, государственное регулирование ограничивается установлением определенного перечня без указания сумм, то объемы бюджетных субвенций и изъятий устанавливаются в абсолютном выражении на трехлетний период.

Трансферты между республиканским бюджетом и областным бюджетом утверждаются Законом Республики Казахстан, а между областным и районным - решением областного маслихата. На лицо определяющая роль и преобладание вышестоящего уровня бюджета над нижестоящим, т.е. общий объем местных бюджетов, в рамках которого предоставляется стандартный набор государственных услуг, фактически доводится по вертикали: сверху - вниз. И самостоятельность нижестоящих бюджетов, как правило, заключается в том, чтобы на этапе формирования вышеуказанных показателей бюджета максимально увеличить размеры субвенций, соответственно, уменьшив суммы изъятий, а также налоговых и неналоговых поступлений.

Следующим моментом межбюджетных отношений, на который необходимо обратить внимание, - это сроки рассмотрения и утверждения соответствующих бюджетов различными уровнями государственного управления, которые подтверждают определенную ограниченность действий нижестоящих бюджетов[3].

Так, проект республиканского бюджета представляется на рассмотрение Правительству не позднее 15 августа; Правительство, в свою очередь, в Парламент - не позднее 15 сентября; проект областного бюджета в акимат области - не позднее 1 октября; областной акимат в маслихат области - не позднее 15 октября; проект районного бюджета в акимат района - не позднее 15 октября; акимат района в маслихат - не позднее 1 ноября. Районный бюджет утверждается маслихатом района не позднее двух недель после утверждения областного бюджета, последний - не позднее двух недель после утверждения республиканского бюджета. Неутверждение областного или районного бюджета, при наличии утвержденного республиканского бюджета, недопустимо и по техническим причинам. Таким образом, напрашивается вывод: областные бюджеты всецело зависят от показателей республиканского бюджета, а также от норм и положений нормативных правовых актов, утверждаемых Парламентом и Правительством, районные, соответственно, - от областных. Следовательно, расписанный в Бюджетном кодексе действующий порядок разработки, рассмотрения и утверждения местных бюджетов оторван от реальной действительности и ведет к значительным временным, трудовым и материальным затратам.

Для решения этих проблем целесообразно принять упрощенную реализацию бюджетного процесса:

1. При акиматах всех уровней уполномоченные органы по бюджетному планированию и уполномоченные органы по экономическому планированию объединить в единый

государственный орган с введением его в состав центрального уполномоченного органа по бюджетному планированию со статусом территориального подразделения;

2. Центральный уполномоченный орган по бюджетному планированию совместно с территориальными подразделениями разрабатывает проекты республиканского и областных (районных) бюджетов и представляет в Правительство;

3. Правительство вносит проект закона о республиканском бюджете в Парламент, а также согласовывает проекты областных бюджетов с последующим направлением в соответствующие акиматы;

4. Областные акиматы проект областного бюджета, одобренный Правительством, вносят на утверждение в областной маслихат и согласовывают проекты районных бюджетов с доведением до районных акиматов для утверждения районными маслихатами.

Литература

1. Бюджетный Кодекс Республики Казахстан от 4 декабря 2008 года № 95-IV;
2. Финансы, денежное обращение и кредит / Под ред. О.В. Врублевской, М.В., Романовского. М.: Юрайт, 2001;
3. Исахова П.Б. К вопросу разграничения полномочий между уровнями государственного управления и совершенствования межбюджетных отношений // Каржы-каражат. – 2003.

«ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ ЕСЕП» секциясы
Секция «ЭКОНОМИКА И УЧЕТ»

ЕЛБАСЫ ЖОЛДАУЫНДАҒЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ АСПЕКТІЛЕР

Есенбек А.Р.

Ғылыми жетекші: Кажатова Г.Н., менеджмент магистрі, аға оқытушы
Ш. Уалиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.
gulka.84@mail.ru

Елбасы дәстүрлі түрде ел назарына ұсынатын биылғы жолдауында әлем Төртінші өнеркәсіптік революция дәуіріне, технологиялық, экономикалық және әлеуметтік салалардағы терең және қарқынды өзгерістер кезеңіне қадам басып жатқанын атап өткен болатын.

Бұған дейінгі Елбасының жолдауларында ел экономикасының, жалпы қоғамның дамуында көптеген еңселі еңбектер атқарылғанын атап өтуге болады:

1. 2017 жылы біздің ел БҰҰ Қауіпсіздік Кеңесінің тұрақты емес мүшесі болды;
2. Дүниежүзілік ЭКСПО мамандандырылған көрмесін өткізу үшін әлемдік қоғамдастық тандап алған ТМД және Шығыс Еуропа елдері арасындағы бірінші мемлекет болдық;
3. Қазақстанда табысты жұмыс істеп келе жатқан нарықтық экономика моделі қалыптасты;
4. Жыл қорытындысы бойынша ішкі жалпы өнімнің өсуі 4 процент болып, ал өнеркәсіптік өнімнің өсуі 7 проценттен асты;
5. Кедейшілік 13 есе қысқарып, жұмыссыздық деңгейі 4,9 процентке дейін төмендеді.
6. 2017 жылы еліміз әлемдік дағдарыстың қолайсыз салдарын еңсеріп, сенімді өсу жолына қайта түсті

Қазақстан Президенті Нұрсұлтан Назарбаевтың Жолдауында айтылған мемлекеттің даму жолындағы 10 бағыт алысты болжаған әрекет деп ойлаймын. Әлем өте жылдам өзгеріп жатыр және барлық ұлттар өзгерістерге бейімделе білуі керек. Қазақстан Орталық Азияға және әлем елдеріне сол бейімделу жоспарының үлгісін көрсетті деуге де болады. Әлем елдері Қазақстанның жаңғыру жолынан үлгі алатын болса, әлем жақсы жаққа өзгерер еді.

Елбасы экономикалық ахуалды одан ары жақсарту үшін бизнес саласына да айырықша көңіл бөлініп келе жатқанын тілге тиек етті: «Қазақстан әлемдегі түрлі сынақтарға төтеп беріп, қарқынды экономикалық даму жолына бет алды. Еліміздің 2050-ші жылға дейінгі ұзақ мерзімді Даму стратегиясы жүзеге асырылуда. 100 нақты қадам Ұлт жоспары аясында біз реформаларды жүргізіп келеміз. Индустрияландыру саласын өркендету үшін жүйелі жұмыстар атқарылуда. Біз конституциялық реформаны жүзеге асырып, еліміздің Үшінші жаңғыруын бастадық. Рухани жаңғыру бағыты бойынша кешенді іс-шаралар жүргізілуде. «Цифрлық Қазақстан» бағдарламасы қабылданды», – деді Н. Назарбаев өз мәлімдемесінде. Жолдауда Президент жүзеге асыруы тиіс 10 негізгі бағытты айқындаған. Бірінші кезекте Елбасы: Индустрияландыру жаңа технологияларды енгізудің көшбасшысына айналуы керектігіне тоқталған. Заманауи технологияларды құрылыс саласында да пайдалану аса маңызды. Бұл халықтың баспана мәселесін шешуге мүмкіндік береді. Президент мәлімдемесінде қаржы секторын қайта жаңарту қажеттілігі айтылды. Бұл қадам еліміздегі банк секторын жандандырады. Нұрсұлтан Назарбаев адами капиталдың сапасын арттыруды да сөз етті. «Халыққа сапалы білім алуы үшін, сапалы медициналық қызмет көрсетуі үшін барлық жағдай жасалуы керек», - деді Президент. Тиімді мемлекеттік басқару, Жемқорлықпен күрес және заңның үстемдігі - Жолдаудағы негізгі басымдықтар екенін де атап өткен жөн. Себебі бұл басымдықтар ел экономикасының дамуына, ақша қаражаттарының мақсатты тұтынылуына көп әсерін тигізбек.

XXI ғасырда әлемнің табиғи ресурстарға деген мұқтаждығы жалғасуда. Олар болашақта

жаһандық экономиканы және еліміздің экономикасын дамыту барысында ерекше маңызға ие болады.

Бірақ шикізат индустрияларын ұйымдастыру ісін, табиғи ресурстарды басқаруға қатысты ұстанымдарды сыни тұрғыдан қайта пысықтау керек.

Кешенді ақпараттық-технологиялық платформаларды белсенді түрде енгізу қажет. Кәсіпорындардың энергия тиімділігі мен энергия үнемдеуге, сондай-ақ энергия өндірушілердің өз жұмыстарының экологиялық тазалығы мен тиімділігіне қойылатын талаптарды арттыру керек делінді.

Астанада өткен ЭКСПО-2017 көрмесі баламалы, «таза» энергия саласындағы дамудың қаншалықты қарқынды екенін көрсетті.

Бүгінде әлем бойынша өндірілетін электр энергиясының төрттен бірі жаңартылатын энергия көздеріне тиесілі. Болжам бойынша, 2050 жылға қарай бұл көрсеткіш 80 процентке жетеді. Жолдауда 2030 жылға қарай Қазақстандағы баламалы энергия үлесін 30 процентке жеткізу міндеті қойылды.

Жолдауда көрсетілген, біз назар аударатын басты мәселелердің бірі — еңбек өнімділігін арттыру. Сондай-ақ экспортқа бағытталған тауарларды молынан шығару да маңызды. Осындай шаруалар ауқымын қарастырғанда инвестиция тартуға ерекше көңіл бөлуіміз керек. Бір ескеретін жәйт, бірқатар кәсіпорындарымыз әлі күнге дейін ескі технологиямен жұмыс істейді. Өндірісті жаңғырту жайы ұмытылмауы тиіс.

Бүгінгі күні аграрлық секторды өрістету де күн тәртібінде тұр. Әсіресе, ауылдық жердегі ұсақ шаруашылықтарды біріктіріп, кооперативтер құру, сол арқылы мемлекет ұсынып отырған жеңілдіктер мен қолдау-көмекке ие болу жұмысты жандандыруға мүмкіндік береді.

«Аграрлық саясат еңбек өнімділігін түбегейлі арттыруға және өңделген өнімнің экспортын ұлғайтуға бағытталуы керек.

Шикізатты қайта өңдеуді қамтамасыз етіп, әлемдік нарықтарға жоғары сапалы дайын өніммен шығуымыз қажет.

Бұл мәселені шешуге барлық аграрлық кешеннің түбегейлі бет бұруы маңызды. Аграрлық ғылымды дамыту мәселесі басты назарда болуға тиіс.

Ол ең алдымен жаңа технологияларды трансферттеумен және оларды отандық жағдайға бейімдеумен айналысуы қажет.

Осыған орай аграрлық университеттердің рөлін қайта қарау керек.

Олар диплом беріп қана қоймай, ауыл шаруашылығы кешенінде нақты жұмыс істейтін немесе ғылыммен айналысатын мамандарды дайындауға тиіс.

Бұл жоғары оқу орындарынан оқу бағдарламаларын жаңартып, агроөнеркәсіп кешеніндегі озық білім мен үздік тәжірибені тарататын орталықтарға айналу талап етіледі. Мысалы, егін егу мен астық жинаудың оңтайлы уақытын болжамдаудың, «ақылды суарудың», минералды тыңайтқыш себудің, зиянкестермен және арамшөппен күресудің интеллектуалды жүйелері арқылы өнімділікті бірнеше есе арттыруға болады.

Жүргізушісі жоқ техника адами факторды азайтып, егіншіліктің өзіндік құнын айтарлықтай төмендетуге мүмкіндік береді.

Жаңа технологиялар мен бизнес-модельдерді енгізу, агроөнеркәсіп кешенінің ғылымға негізделуін арттыру шаруашылықтарды кооперациялау қажеттігін күшейтеді.

Ауыл шаруашылығы субъектілерінің кооператив түрінде жұмыс істеуіне жан-жақты қолдау көрсету керек.

Мемлекет бизнеспен бірлесіп, отандық өнімді халықаралық нарыққа шығарудың стратегиялық жолын тауып, ілгерілетуге тиіс.

Ауыл шаруашылығын қарқынды дамыту өнімнің сапасы мен экологиялық тазалығын сақтай отырып жүргізілуі қажет.

Бұл бүкіл әлемге танылатын «Қазақстанда жасалған» табиғи азық-түлік брендин қалыптастырып, ілгерілетуге мүмкіндік береді» деп атап кетті Елбасы өз жолдауының мәтінінде.

Қаржы секторына қатысты Н. Ә. Назарбаев Ұлттық Банк пен Үкімет экономика салаларындағы нақты тиімділікті есепке алатын ставкалармен бизнеске ұзақ мерзімді несиелендіруді қамтамасыз ету мәселесін бірлесіп шешуге тиіспіз деп нақты айтып кетті. Сондағы басты мәселе инвестициялық ахуалдың одан әрі жақсаруы және қор нарығын дамытудың маңыздылығы сөз етілді..

Бұл жүктемені «Астана» халықаралық қаржы орталығына міндеттеді. Ол халықаралық озық тәжірибені пайдаланып, ағылшын құқығы мен заманауи қаржы технологияларын қолданатын өңірлік хабқа айналуға тиістігі айтылды. «Самұрық-Қазына» ұлттық әл-ауқат қоры» ұлттық компанияларының акцияларын IPO-ға табысты түрде шығару қор нарығын дамытуға септігін тигізеді.

Елбасының тапсырмасы бойынша 2017 жылғы 1 шілдеден бастап еліміздегі 2,1 миллион зейнеткер үшін зейнетақы өткен жылғы деңгейден 20%-ға дейін арттырылатындығы айтылды. Бұдан басқа, базалық зейнетақы тағайындау 2018 жылғы 1 шілдеден жаңа әдістеме бойынша жүзеге асырылады. Оның көлемі зейнетақы жүйесіне қатысу өтіліне байланысты белгіленеді делінді. Осы өсімнің барлығы 2018 жылы базалық зейнетақының жаңа мөлшерін 2017 жылмен салыстырғанда 1,8 есе арттыруға мүмкіндік береді екен. Нақты айтылған сөз адамның алғы күндеріне сенім тудырады, келешегін көмескі етпейді.

Қазақстанның кезекті жаңғыруы — еліміздің кезекті ілгері басуы деп білеміз. Біздің еліміз неғұрлым дамыған елдер қатарына қарай батыл ұмтылуда. Бұл тұрғыда елімізде шағын және орта бизнестің дамуына қолдау жасалуы, мемлекеттік-жекеменшік әріптестік мүмкіндіктері кеңінен пайдаланылуы ілгеріге жетелейтіні анық. Міне, осындай игі істер Елбасы Жолдауымен үндес алдағы уақытта да дами беретіндігіне сеніміз.

Әдебиет

1. ҚР Президентінің «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы
2. Қазақстан Республикасы Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы 2014
3. <http://www.karlib.kz>

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Тиманова А.В., Пустовар А.В.

Научный руководитель: Джакупова А.Н., магистр менеджмента, ст.преподаватель
Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова, г.Кокшетау
Timanova07@mail.ru, Aimgul.Djakupova@mail.ru

Развитие малого и среднего бизнеса – основа экономики любой страны. Поддержка малого и среднего бизнеса отечественных производителей является одним из главных приоритетов государственной политики. Именно поэтому в своем послании народу Казахстана «Новый Казахстан в новом мире» главой государства Н. А. Назарбаевым перед Правительством была поставлена следующая задача: государственные холдинги, играя важную роль в диверсификации экономики, должны вовлекать в этот процесс, стимулировать и поддерживать казахстанский малый и средний бизнес. Казахстан перенимает успешный опыт развитых стран, ведь совершенствование механизмов государственной поддержки малого и среднего бизнеса находится в постоянном центре внимания Правительства страны.

Конкуренция и предпринимательство – это взаимодополняющие, взаимообусловленные факторы развития экономики. Без развитого уровня конкуренции

нельзя говорить о развитии предпринимательства. Однако в Казахстане этот фактор принял извращенные формы – за счет создания неравных возможностей для развития бизнеса и ограничения предпринимателей в их правах. Не случайно именно конкуренция названа респондентами главным препятствием для развития малого и среднего бизнеса.

Конкурентоспособность предпринимательских структур малого и среднего бизнеса можно определить, как способность предпринимательских структур проявлять гибкость, адаптивность к постоянным изменениям внешней среды с целью увеличения, уменьшения, либо сохранения занимаемой доли рынка в зависимости от стратегии предприятия. Анализ мировой практики показывает, что сектор малых и средних предпринимательских структур является основой создания и развития национальной экономики основанной на знаниях. Малые и средние предприятия в развитых странах составляют важнейший сектор национальных экономик. Если крупные предприятия определяют уровень научно-технического и производственного потенциала страны, то малые и средние предприятия, являясь наиболее массовой формой деловой жизни, обеспечивают социально-экономическую стабильность развития.

Мировая практика убедительно свидетельствует, что в странах с развитой рыночной экономикой малое и среднее предпринимательство оказывает серьезное влияние на развитие народного хозяйства, решение социальных проблем, увеличение численности занятых работников. По численности работающих, по объему производимых и реализуемых товаров, выполняемых работ и услуг субъекты малого и среднего предпринимательства в отдельных областях играют ведущую роль. Поэтому проблема государственной поддержки малых и средних предприятий в настоящее время является наиболее актуальной.

При этом очень важную роль играет кредитная поддержка малого и среднего бизнеса. Не секрет, что практически каждому, кто решил заняться предпринимательской деятельностью, приходится сталкиваться с финансовыми проблемами. Банки дают кредиты только под залог имущества. А что может заложить начинающий предприниматель, если у него ни основных, ни оборотных средств еще нет? Эту проблему следует решать на государственном уровне. Но отчасти ее можно было бы снять, создавая общества взаимного кредитования малых предприятий, где будут аккумулироваться отчисления от доходов всех участников.

Во многих зарубежных странах малому бизнесу оказывается серьезная финансово-кредитная поддержка со стороны государства через специальные структуры и фонды, например, через Администрацию по делам малого бизнеса (США), Корпорацию страхового кредитования малого бизнеса (Япония), «Кредит для средних и мелких фирм» (Франция).

В Концепции вхождения Казахстана в число 30 самых развитых стран мира президент РК Н.А. Назарбаев определил долгосрочные приоритеты, и одним из них является развитие малого и среднего бизнеса. Развитие данного сектора экономики стало главным инструментом индустриальной и социальной модернизации Казахстана в XXI веке. Чем больше доля малого и среднего бизнеса в нашей экономике – тем более устойчивым будет развитие Казахстана.

Меры поддержки частного предпринимательства, предпринятые государством, беспрецедентны по своему масштабу среди стран СНГ. По поручению Главы государства создан Координационный совет по вопросам предпринимательства в целях эффективной реализации Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2020 года, программы форсированного индустриально-инновационного развития страны и «Дорожной карты бизнеса 2020». Совет объединил в себе функции антикризисного совета, комиссии по устранению административных барьеров и рабочей группы по ведению бизнеса, сохранив выработанный ранее механизм взаимодействия и обеспечивая преемственность. Данный консультативно-совещательный орган создан для открытого диалога по актуальным экономическим вопросам и выработки консолидированной позиции государственных органов и бизнес-структур при решении как стратегических, так и текущих задач по развитию национального предпринимательства.

Благодаря активной работе Правительства по улучшению бизнес - климата в стране в течение последних 6 лет Казахстан сегодня повысил свою позицию в рейтинге «Doing Business» Всемирного Банка, характеризующем степень легкости ведения бизнеса с 80-го до 47-го места из 183 стран. Россия в данном рейтинге на 120, а Белоруссия на 69 месте.

Особо следует отметить, что существенным составляющим показателем этого рейтинга является система налогообложения субъектов частного предпринимательства. По данному показателю Казахстан занимает 39 место, когда аналогичные показатели России и Белоруссии составили 105 и 183 места соответственно.

Не менее важным критерием условий ведения бизнеса является «Защита инвесторов» в соответствии с которым, Казахстан находится на 44 месте, Россия – 93, а Белоруссия на 109 месте. Важно отметить, что частному предпринимательству в Казахстане со стороны государства оказывается как существенная финансовая, так и нефинансовая поддержка.

На данный момент реализуется комплекс мер поддержки и развития предпринимательства через такие программы, как «Производительность-2020», «Занятость-2020», «Дорожная карта-бизнеса - 2020», Программа развития моногородов, «Агробизнес-2020». Так, к субсидированию ставки вознаграждения банковских кредитов одобрено 2812 проектов на сумму свыше 710 млрд тенге, по гарантированию одобрено 154 проекта на сумму 19 млрд тенге. В результате принимаемых мер было сохранено 136 тысяч и дополнительно создано 35 тысяч новых рабочих мест. Ведется активная работа по открытию Центров обслуживания предпринимательства, что получило одобрение со стороны бизнеса. В моногородах работают 24 центра поддержки предпринимательства, в пяти областях республики действуют мобильные центры поддержки бизнеса в отдаленных местах.

На наш взгляд, со стороны государства целесообразно осуществлять следующие виды финансовой поддержки малых предприятий.

1) субсидии, выделяемые из местного бюджета региона по целевому назначению, — региональная премия для создания предприятия (каждой созданной фирме независимо от сферы деятельности);

2) налоговые скидки и льготы для облегчения деятельности предпринимательских структур на всех этапах их развития. В этом направлении необходимо:

- полное освобождение новых компаний от налогов на прибыль в течение первых двух лет работы, на 75% — на третьем году, на 50% — на четвертом и на 25% — на пятом;
- скидки для предприятий, которые собираются закрепиться на иностранном рынке;
- скидки на научно-исследовательские расходы.

Реализация указанных выше направлений (улучшение налогового обложения, реализация мер по борьбе с коррупцией, по ускоренному развитию малого и среднего бизнеса), на наш взгляд, будет способствовать развитию малого и среднего бизнеса республики в среднесрочной перспективе и повышению их конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках в условиях вступления Казахстана в ВТО, а также решению стратегической задачи нашей страны по вхождению в состав 50-ти наиболее конкурентоспособных государств мира.

Хотелось бы отметить, что одной из главных причин низкого уровня конкурентоспособности предприятий малого и среднего бизнеса является сильнейший износ основных фондов на предприятиях. Безусловно, изношенное и морально устаревшее оборудование не только неспособно производить конкурентоспособный продукт, но и приводит к снижению производительности труда. В последние годы эта проблема приобрела особую важность, так как наблюдается низкий уровень качества поступающих на рынок отечественных товаров, производящихся малыми и средними предприятиями.

Перед Казахстаном поставлена амбициозная задача - вхождение и закрепление в числе 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира. Современная экономическая теория и практика оценивает конкурентоспособность по 160 критериям, объединенным в 11 направлений и учитывающим почти все аспекты качества финансовой, налоговой, таможенной, правовой систем, систем образования, инновационной деятельности,

здравоохранения, качества среды обитания, рыночного механизма и т.д. В экономике все взаимосвязано, при низкой конкурентоспособности страны снижается приток капитала, прогресс и эффективность воспроизводства, появляется дефицит финансовых средств, направляемых в сферу образования, здравоохранения и т.д.

Мы считаем правильным то, что государство дает возможность молодым людям, т.е. школьникам, студентам проявить себя и предлагать новые идеи и проекты для развития бизнеса и страны в целом, по нашему мнению, с помощью данных мер наша экономика сможет подняться в разы быстрее.

Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана, От 10 января 2018 г.
2. Шувалова Г. « Основы предпринимательства». Учебное пособие. Караганда: КарГТУ, 2000 г
3. Кошанов А.К., Мухамеджанов Б.Г., Бектемисова С.Т. Формирование частного предпринимательства в условиях перехода к рынку (на примере Республики Казахстан). Алматы: Институт экономики ПАН РК, Конгресс предпринимателей Казахстана, - Алматы, 1995г

ОТАНДЫҚ КӘСІПОРЫНДАРДА МАРКЕТИНГТІК КОММУНИКАЦИЯНЫ ДАМУ

Шындаулет А.Т.

Ғылыми жетекші: Жапарова Д.К., аға оқытушы, маркетинг және коммерция магистрі
Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.,
anargul.shyndauletova@bk.ru

Маркетинг коммуникациясы кәсіпорынның өндіріс-өткізу жүйесінде маңызды орын алады. Өйткені маркетинг кешенінің ол ең белсенді бөлімі болады.

Коммуникация дегеніміз тауарлар, қызметтер туралы хабарландыру, оларға деген тұтынушының сенімін күшейту, олар туралы ескерту үшін фирма қолданатын әдіс-амалдары.

Кәсіпорын тұтынушыларға тиімді әсер ету үшін коммуникацияның келесі әдіс амалдарын пайдалануы мүмкін; жарнаманы, арнайы сатуды, өтімді ынталандыруды, қоғаммен байланысты.

Коммуникацияның әр элементтеріне сәйкес ерекше тәсілдер мен әдістер қолданылады. Алайда олардың пайдалану мақсаты бір – маркетингтік концепциясын табысты енгізу үшін стратегиялық және тактикалық мәселелерді дұрыс шешуді қамтамасыз ету. Коммуникация элементтерін дұрыс қолдану арқылы рынокта тауарды ұтымды жылжытуға болады. Тек қана төменде аталған шарттарды сақтау нәтижесінде коммуникация жүйесінің әсерлі нәтижесіне жетуге болады [1;135]:

- көзделген шаралар жүйелі түрде орындалуы тиіс;
- коммуникация кешенін құру кезінде тауардың ерекшеліктері және оның өміршеңдік кезеңдері есепке алынуы тиіс.

Маркетингтік коммуникациялар кешені:

Жарнама – бұл белгілі бір демеуші атынан қаржыландыру көздерін көрсете отырып тауарды жылжытудың қандай да болмасын ақылы түрі.

Өткізуді ынталандыру – тауарларды (қызметі) сатып алуды немесе сатуды қолданудың қысқа мерзімді ынталандыру шаралары.

Насихаттау – тауарларға сұранысты олар туралы коммерциялық маңызды деректерді ақпараттық басылымдарда немесе радио, теледидар, сахнада жағымды көрсетілімдер арқылы жарнамалау және ақысыз ынталандыру.

Тікелей сату – тауарды сату мақсатында бір немесе бірнеше сатып алушылармен жүздесу барысында ауызша ұсыну.

Паблик рилейшнз фирманың жағымды бейнесін (имиджін) қалыптастыруды қамтамасыз етеді.

Коммуникация стратегиясын белгілеу үдерісі бірнеше сатыдан тұрады:

- Мақсат пен алдағы мәселелерді анықтау
- Стратегия таңдау
- Коммуникация кешенінің құрылымын анықтау
- Қаражат бюджетін белгілеу
- Қорытындысын талдау

Коммуникация стратегиясының жалпы мақсаты сұранысты ынталандыру, яғни сұранысты көбейту не оны бір деңгейде сақтауға болады. Осы жалпы мақсатты екі нақты мақсатқа бөлуге болады. Олар:

1. Тауарларды немесе қызметтерді тез арада сату үшін олардың сұранысын ынталандыру.
2. Фирма не тауарлар таңбасының беделін көтеру үшін тауарлардың қызметтерін сұранысын ынталандыру.

Осы мақсаттарға сәйкес шешілетін мәселелер белгіленеді. Белгіленген мәселелерді және мақсатқа байланысты коммуникация стратегиясы таңдалады. Ол үшін бірінші кезектегі мәселе болып мақсатты аудиториясы анықталады. Мақсатты аудиториясы дегеніміз коммуникация стратегиясы бағытталған тұтынушылар тобын табу болады. Мақсатты аудиторияның сипатына байланысты фирма төмендегі екі стратегияның біреуін таңдауы мүмкін.

Өзіне тарту стратегиясында фирманың барлық коммуникациялық күштері түпкі сұранысты күшейтуге бағытталған. Бұл стратегияның мақсаты түпкі сұраныс деңгейінде тауарға, оның таңбасына деген бейнесіне жақсы қарым-қатынас қалыптастыру болады. Ал делдалдар сол тауарларды сатуға тырысуы тиіс.

Сатып алуға итермелеу стратегиясында маркетинг күштері делдалдарды ынталандыруға бағытталған. Бұл стратегияда делдалдар өздерінің өткізу арналары арқылы тауарды сатуға тырысып, түпкі тұтынушыларды тауарды сатып алуға ынталандырады.

а) өзіне тарту стратегиясы

Өндіруші ← Көтерме сауда → Бөлшек сауда → Түпкі тұтынушы

б) сатып алуға итермелеу стратегиясы

Өндіруші → Көтерме сауда → Бөлшек сауда → Түпкі тұтынушы

← Түпкі тұтынушылар сұранысының әсері

→ Тауарды итермелеп өткізу бағыты

Коммуникацияның жалғыз ғана бір элементі өте сирек қолданылады. Әдетте фирма элементтерді үлесімді және тиімді біріктіру жолдарын іздейді. Ол үшін коммуникация элементтерінің жетістіктері мен кемшіліктерін зерттеп анықталады [2; 190].

Қаржы бюджетін белгілеу кезінде коммуникацияның әр бір жеке элементтеріне кететін шығыны есептеледі. Қаржы көлемін келесі тәсілдер арқылы анықтауға болады:

- Болжам бойынша болатын шығындар әдісі;
- Пайыз негізіндегі әдісі;
- Максималды шығындар негізіндегі әдісі;
- Бәсекелестер шығының салыстыру әдісі;
- Фирма мақсатын және шешетін мәселелеріне байланысты әдісі.

Қазіргі заманғы маркетингтік жақсы тауарлар өндіріп, оған мақсатты нарықтың қолы жетерлік өтімді баға қоюмен ғана шектелмейді, оның талабы әлдеқайда жоғары. Фирмалар

тапсырыс берушілермен қарым-қатынасты жүзеге аыра білу керек. Коммуникацияны қолдану үшін кездейсоқ еш нәрсе болмауы тиіс:

- Фирмалар әсерлі хабарландырулар жасау үшін жарнамалық агенттіктерді;
- Тауар өткізуді ынталандыратын мамандар;
- Тауар туралы қоғамдық пікірді қалыптастыруды ұйымдастыратын мамандарды жалдауы керек. Көпшілік фирмалар үшін мәселе коммуникация мен айналыста емес, бұл салаға қанша қаражат және қалай жұмсау керектігінде.

Әр санат үшін коммуникацияның мынадай өзіндік ерекше тәсілдері тән.

- Сауданың таныстыру шаралары;
- Экспозиция;
- Кәдесыйлар көмегімен жарнамалау;
- Мамандандырылған көрмелер;
- Жәрмеңке көрсету, каталогтар, сауда-жарнама әдебиеті, плакаттар, конкурстар, сыйлықтар, купондар, жарнамалық ақпараттар сұрыптамалары[3].

Қортындылай келгенде отандық өндірушілер маркетинг коммуникациясын тиімді пайдаланған кезде ғана, тиімді және табысты нәтижелерге қол жеткізетіні белгілі болып отыр.

Әдебиет

1. Нысанбаев С.Н., Садыханова Г.А. Маркетинг негіздері: Оқулық – Алматы: Қазақ университеті, 2002.- 200 б.
2. Басовский Л.Е. Маркетинг. Москва. Инфра – М, 2000.
3. <http://referat911.ru/Marketing/marketingtk-kommunikaciya>

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЖАРНАМА НАРЫҒЫ

Алтенова У.Т.

Ғылыми жетекші: Жапарова Д.К., аға оқытушы, маркетинг және коммерция магистрі
Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.,
Altenova_1999@mail.ru

Жарнама дегеніміз - белгілі тапсырыс берген демеушінің атынан тауарды тартымды көрсетуге және оны сатып алушыға қарай бағытталған ақылы әрекеттер.

Нарықтың пайда болуымен жарнама қоғамдық институтқа айналды. Ең алғаш жарнама хабарландыру түрінде болды. Жарнамалық хабарландыру мәтінінің сауатты жазылуы оның жұмыс істеуіне себепші болды. Уақыт өте келе теледидарда роликтер, радиода джинглдар, ал баспа беттерінде модульдер пайда бола бастады. Жарнама барынша маңызды нарықтық құралға айналып барады.

Елімізде жарнамалық технологиялардың дамуы барысында, өзіміздің мамандарымыз,өзіміздің ноу-хау пайда болды. Жарнамалық қызметтерді ұсынушы компания мамандары жарнаманың сұранысты ұстап тұратын экономикалық құрал ғана емес, тұтынушыларды, құндылықтарды қалыптастыруға әсер ететін идеологиялық құрал екенін де түсіне бастады.

Жарнама өзінің негізгі міндетін орындау үшін сатып алушылардың назарын аударуға,жүрегін жаулауға, жол табуға тырысады. Содан кейін оларды еліктіреді. Ақырында тауар алуға мәжбүр етеді. Тың тәсілдерді іздеу ғасырдан ғасырға жалғасып келіп, қазіргі кездегі формаға әкелді. Жарнама шындыққа сәйкес және сенімді, қазіргі өмір талабына сай және сауатты, түсінікті және нақты болуы тиіс. Әдемі және ұсқынсыз, надан және есті

жарнамалар тез есте қалады. Бұлыңғыр және қарапайым жарнамалар есте қалмайды. Жарнама белсенді және эмоционалды болғаны дұрыс. Тек сонда ғана ол тұтынушының ойлау инерциясын жаулап алады. Жарнама жоқ нәрседен құрастырылмайды, ол бар нәрсені көрсетуге, көпшілікке таратуға бағытталады. Жарнама ісіндегі бірнеше мамандар былай деп ескертеді: әр жарнамалық хабарламалар тұтынушының қоғамдық құрылымындағы жағдайын қозғайды. Басқаша айтқанда, жарнама тұтынушыға қосымша ләззат береді немесе бағыт-бағдарын жолғалтқан адамға ұқсас мазасыз күйге түсіреді.

Жарнамалық әрекет өндіруші мен сатып алушының арасында тікелей жеке байланыс орнатады және оны шынайы және нақты қолданады.

Жарнама мынадай жағдайларда қажет:

- жаңа, ешкімге таныс емес фирма пайда болғанда;
- сатып алушыға таныс емес тауар ұсынылған кезде;
- нарықта бір типті тауарлар көбейгенде, сатушы өз тауарына назар аударту үшін;
- сату көлемі төмендегенде;
- сатушы сату көлемін кеңейтуді жоспарлаған кезде, нарықтық жаңа территорияны «жаулап алғанда», жаңа клиенттерді өзіне тарту үшін;

Жарнама мынандай жағдайларда ақшаны текке шығындаған болып есептеледі:

- нарықта монополист-тауар пайда болғанда;
- тауар өздігінен өтімді болса, басқаша айтқанда дефицит немесе сұранымның көптігі;
- сату көлемін басқа, жарнамалық емес жолмен қарқындатқанда немесе барынша арзан әдіспен;
- жарнаманы қажет етпейтін кірісі төмен тұрғындар үшін жасалған жағдайда шыққан шығын текке кетеді [1; 1356].

Жарнама хабарламаларының типтерінде төмендегідей айырмашылықтар бар:

- сатып алушыға әсер ету тәсілі бойынша;
- көрсету тәсілі бойынша;
- негізгі мақсаты мен мәні жағынан;

Жарнаманың 8 түрі бар. Олар:

- 1) Тікелей жарнама;
- 2) Баспа жарнамасы;
- 3) Баспасөз жарнамасы;
- 4) Хабар жарнамасы;
- 5) Сыртқы жарнама;
- 6) Транспорт жарнамасы;
- 7) Сату орындарындағы жарнама;

Жалпы Қазақстанның жарнама нарығында теледидар жарнамасы алдыңғы орын алады,

оның жалпы үлесі 44,6% құраса, газеттегі жарнама - 28,5%, журналдағы жарнама – 15,4%, сыртқы жарнама – 14,9%, радиожарнама – 14,8%, соңғы орында Интернеттегі жарнама – 8,4% ғана құрайды.

Баспасөздегі жарнамаға Алматы қаласының 55-65 жас аралығындағы тұрғындары үлкенқызығушылық танытады. Коммуникацияның осы құралы 16-19 жас аралығындағы жастар арасында сұранысқа ие емес. Жарнама бюджетінің көлемі бойынша көшбасында «Казахстанская правда», «Егемен Қазақстан» және «Экспресс» газеттері тұр.

Желідегі жарнамаға қатысты 25 пен 50 жас аралығындағы республиканың экономикалық белсенді халқының бөлігі интернет-жарнаманы қалайды, ал зейнет жасындағы тұтынушылардың жарнаманың бұл түріне құлқы жоқ. Элемдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, баннерлік жарнаманың күні мүшкіл, Батыста одан бас тартуда. Дегенмен Қазақстанда жарнаманың бұл түрі интернеттегі ең танымал түрі болып табылады. Мұндай жарнаманы жасаушылар оны ашық, түрлі-түсті етіп тұтынушылар көңілін аудартуға тырысады.

Қазақстандағы банктердің жарнама қызметінің даму перспективасына келетін болса, 2012 жылы өткен жылмен салыстырғанда бұқаралық ақпарат құралдарында банктердің жарнамасы келесідей өзгерді қантар айынан қыркүйек айына дейін банктердің жарнамасына 8,2 млн.доллар жіберілген, бұл барлық медиатасымалдаушылар бойынша кеткен жарнама шығынының 17,6% құрайды. Өткен жылмен салыстырғанда 2012 жылы банктердің жарнамаға жіберген шығындары 50,7% өсіп отыр.

Медиатасымалдаушылар бойынша банктік жарнаманы бөлімі келесідей

- теледидар – 5,2 млн.доллар немесе банктік жарнамаға жалпы шығынынан 64%
- Пресса -1,3 млн.доллар немесе банктік жарнамаға жалпы шығынынан 16%;
- Сыртқы жарнама 1,1 3 млн.доллар немесе банктік жарнамаға жалпы шығынынан 14%;
- Радио 0,53 млн.доллар немесе банктік жарнамаға жалпы шығынынан 6%.

Жарнамалық әрекеттің дамуы көбінесе Қазақстандағы жарнама әрекетін дамытуды тежейтін фактор болып табылатын мәнді мәселелерге келіп тіріледі. Оларды ашып қарастырайық.

Бірінші мәселе болып жарнама агенттіктерін жқғары мамандырылған жұмысшылармен қамтамасыз ету. Қазақстанның жарнама агенттіктерінде әр түрлі мамандар жұмыс жасайды, бірақ бірде біреуінде жарнама саласы бойынша мамандық жоқ деп айтуға болады. Қазіргі кездері жарнама агенттерінд тек байланыс кезінде қосымша табыс ала алатын жарнама берушіні іздестіретін жарнама менеджері жұмыс істейді.

Екінші мәселе – аймақтардағы жарнаманың дамуының теңсіздігі. Бұл мәселе объектілік сипата ие және оның теңсіз таралуы хялықтардың өмір сүру деңгейі мен жағдайының әртүрлілігі, сонымен бірге шашыраңқы орналасуы. Осының салдарынан орталықтағы жарнама бизнесінің жоғары кконцентрациясы тәрізді жаңашылық пайда болды және аймақтарда олардың өте баяу дамуы байқалады.

Үшінші мәселе – жарнама аудиториясының сенімділігі мен жеткізе білу қабілетінің өлшемдері табылады. Қалалаық телезаттық жарнаманы, соған сәйкес теле және радиоарналар мен олардың Қазақстан бойынша қоятын бағдарламаларнда көрерменмен санаспай қоя салу өте қате екенін көрсетеді.

Сонымен қатар, Қазақстан Республикасы аумағында жарнаманы жасау, тарату, орналастыру және пайдалану процесінде туындайтын қатынастрады реттейтін заң қарастырылды.

Қорыта айтқанда қазір жарнама барынша маңызды нарықтық құралға айналыпотыр. Жоғары дәрежедегі бәсекелестік бар және әр сатушы тұтынушының сұранымынқанағаттандыра алатын дамыған нарықтық жағдайда, жарнама бәсекелестік күрестіңшешуші факторы болып табылады. Сол арқылы өзінің пәрменділігін арттырады.

Әдебиет

1. Нысанбаев С.Н., Садыханова Г.А. Маркетинг негіздері: Оқулық – Алматы: Қазақ университеті, 2002.- 200 б.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга Marketinc essentials / Пер. с англ В. Б. Боброва Общ. ред.
3. Е.М.Пеньковой Основы маркетинга -СПб.:АО "Коруна" АОЗТ "Литера Плюс",1996.- 700б.
4. <http://bigox.kz/kazakstan-respublikasyndagy-zharnama-narygynyn-damu-maseleleri/>

ҚАЗАҚСТАНДА ИНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГТІҢ ДАМУЫ

Адилханова М.К., Адилханова Д.Н.

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

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.,

www.madina98@list.ru , danaadilkhanova@mail.ru

Үлкен қарқынмен дамып келе жатқан интернет ХХІ ғасыр өкілдерінің өмірінде айтарлықтай көп орын алады. Көптеген адамдар бұл виртуалды әлемде тек көңіл көтермей-ақ, сонымен қатар өз бизнестерін алға жылжыту және дамытумен айналысады. Қазіргі кезде пайдаланушылар Интернет желісінен тауар немесе қызмет үшін ақша жұмсауды көбірек пайдаланады, сондықтан сіз болашақ клиенттерді дәл осы жерде іздестіруіңіз керек. Кәдімгі жарнаманың уақыты өтіп кетті - адамдар жалықты, енді оған сенбейді, ал Интернет-маркетинг әлемге сіздің өніміңіз туралы әңгімелеп берудің жаңа жолдарын ұсынады.

Жалпы алғанда интернет маркетинг деген не? Интернет маркетинг дегеніміз клиенттерге өнімді немесе қызметті сату және олармен қарым-қатынасты басқару мақсатында Интернет желісіндегі дәстүрлі маркетингтің барлық аспектілерін пайдалану тәжірибесі. Интернет-маркетинг бірінші кезекте тұтынушыға тауар туралы ақпарат алуға мүмкіндік береді. Кез-келген әлеуетті тұтынушы интернетті пайдалана отырып, өнім туралы ақпаратты ала алады, сондай-ақ оны сатып алады. Дегенмен, егер бір өнім туралы ақпарат болмаса немесе ол оны таба алмаса, ол бәсекелесінен басқа өнім шығаруы ықтимал. Медиа-маркетингтің басқа түрлерімен (баспа, радио және теледидар) салыстырғанда, интернет-маркетинг тез өсіп келеді. Бұл бизнеспен ғана емес, сондай-ақ тиімді веб-сайтты немесе блогты насихаттауды қалайтын қарапайым пайдаланушылардан да танымал болады. Дегенмен, дамыған елдерде интернет-маркетинг пен жарнаманың құны жарнамалық шығындардың шамамен 5% құрайды [1; с. 150].

Интернет-маркетингтегі шектеулер компаниялар мен тұтынушылар үшін проблемаларды тудырады. Интернет-маркетинг тұтынушыға сатып алуды бастамастан бұрын тауарды сынап көруге мүмкіндік бермейді. Бірақ тұтынушылардың көпшілігі бұл мәселені оңай шешеді. Олар қарапайым дүкенде қызықтыратын өніммен танысады да интернет-дүкеннен сатып алады. Басқа тежегіш фактор - бұл тұтынушыларға сенім білдіретін төлем әдістерінің шектеулігі. Бірақ, негізінен, бұл шектеулер В2С-ге ғана қатысты.

Интернет-маркетинг іскерлік салалардың бірқатарына, соның ішінде музыкалық индустрия, банкинг, портативті электронды құрылғылардың (ұялы телефондар, ойыншылар және т.б.), «базар нарығы» және ең бастысы, жарнамаға үлкен әсерін тигізді.

Интернет маркетинг Электрондық коммерция құрамдас бөлігі болып табылады. Ол сондай-ақ онлайн маркетинг деп аталады. Ол интернет интеграция, ақпаратты басқару, PR, клиенттерге қызмет көрсету және сату сияқты бөліктерін қамтуы мүмкін. Электрондық коммерция және интернет-маркетинг, интернетке қолжетімділікті кеңейту арқылы танымал болды және қалыпты маркетингтік науданның ажырамас бөлігі болып табылады. Интернеттегі маркетингтің негізгі артықшылықтары - интерактивтілік, ең нақты мақсатқа жету мүмкіндіктері, сайтты түрлендіру және Интернеттегі жарнама ROI сияқты көрсеткіштердің максималды өсіміне әкеліп соқтырады. Интернет-маркетинг жүйенің мынадай элементтерін қамтиды:

- жарнама көрсету
- мәтінмәндік жарнама
- тұтастай алғанда іздеу маркетингісі және әсіресе SEO
- әлеуметтік желілерде жылжыту: SMO және SMM
- электрондық пошта, RSS және т.б. арқылы тікелей маркетинг.

- вирустық маркетинг
- партизан маркетингі
- интернет-брендинг
- электрондық пошта маркетингі
- мазмұнды маркетинг

Интернеттегі маркетингті дамытудың басталуы 1990-шы жылдарда, адамдар өмірінде Интернетті кеңінен тарату болған кезде қарастырылуы мүмкін. Қазақстан үшін Интернет-маркетинг тұжырымдамасы жаңа және соңғы жылдары ғана кеңінен қолданыла бастады. Елде маркетингтің бұл бағытының кеш таралғанына бірнеше себептері бар. Негізгі факторлардың бірі қарапайым адамдар арасында интернетті кеңінен қолданбауы, сонымен қатар Қазақстанның аумағының көптігі мен тұрғындардың өте төмен тығыздығын жатқызуға болады. Соған қарамастан, интернет-маркетинг одан әрі дами бастады [2; с.130].

Қазір әртүрлі гаджеттердің пайда болуы мен трафиктің төмен бағасына байланысты Қазақстанда интернет арқылы сауда және жарнаманы насихаттаудың деңгейі артып келеді. Netpeak интернет-маркетингтік агенттігінің хабарлауынша, Қазақстандағы жақсы SEO-оптимизация арқасында ең үздік он сайт бар, олар: youtube.com; Wikipedia.org; vk.com; mail.ru; facebook.com; kinopoisk.ru; nur.kz; kinogo.kz; google.com; zakon.kz. Қазақстандықтар көбінесе шетелдік домендермен сайттарды пайдаланғысы келеді, тек сайттың 30% -ы Top рейтингісі болып табылады, бұл өз кезегінде Қазақстандағы Интернет-маркетингтің нашар дамуын куәландырады: «tehnodom.kz; market.kz; alhea.com; ebay.com; all.biz; hotline.ua; kupivip.kz; kolesa.kz; ac.uk; mobilluck.com.ua». SimilarWeb рейтингіне сәйкес, Қазақстандағы ең танымал сайттар - әлеуметтік желілер (Vkontakte, Odnoklassniki, Facebook), іздеу жүйелері (Google, Yandex), Mail.ru порталы және YouTube бейне хостинг. Дегенмен, еліміздің ең танымал 10 сайтында басқа санаттағы өкілдер бар. Мысалы, 8-орынды AliExpress қытай сауда алаңы, 9 - Kolesa.kz автокөлік порталы, ал рейтингті фото және бейнематериалдармен алмасу Instagram қызметі жабады [3].

Осы деректерге қарап, біз интернет пайдаланушылардың және соның салдарынан желі арқылы кәсіпорын жұмысын жылжыту қажеттілігінің үлкен қарқынмен дамып жатқанын байқай аламыз. Қазақстанда интернет-маркетингтің дамуына кедергі келтіретін көптеген проблемалар бар: үлкен аумақ және тұрғындардың тығыздығы төмен, интернет-маркетинг саласында білікті мамандардың саны аз, қазақстандықтардың интернет-сатып алуларына деген сенімінің төмендігі, интернет-сайттар сату сапасының төмендігі және т.б. Бірақ желіні пайдаланушылар санының өсуіне, сондай-ақ интернет-трафиктің құнын төмендетуге байланысты интернет-маркетинг арқылы өнімдер мен қызметтерді өткізу мүмкін болды. Интернет-маркетингті дамытуға болатын көптеген құралдар пайда болды. Қазақстандық желі қолданушылар интернетті тауар немесе қызметтерді сатып алуға пайдаланады, бірақ көбінесе қытайлық aliexpress, taobao немесе американдық ebay сияқты шетелдік сайттарды жақтырады. Бұл қазақстандық интернет-маркетингтің әлсіз дамығанының көрсеткіші.

Әдебиет

1. Нысанбаев С.Н., Садыханова Г.А. Маркетинг негіздері: Оқулық - Алматы: Қазақ университеті, 2002.- 200 б.
2. Қамшыбаев Р.А, Беймағамбетова Л.Қ «Халықаралық маркетинг» Оқу құралы. Экономика Алматы 2003. - 149 бет.
3. <https://articlekz.com/article/16316>

МАРКЕТИНГ- ҚЫЗМЕТ САЛАСЫНДАҒЫ БӘСЕКЕЛЕСТІК КҮРЕСТІН НЕГІЗГІ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

Ғаббас М.Н.

Ғылыми жетекші: Жапарова Д.К., аға оқытушы, маркетинг және коммерция магистрі
Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.,
The13.99@mail.ru

Бәсеке (лат. *concurrere*) — ортақ ресурсты пайдаланудағы жүйелердің немесе программалардың өзара таласушылығы; қандай жұмыс бекетінің арнаға қатынас құра алатынын анықтауға мүмкіндік беретін ұстаным.

Бәсеке дегеніміз, бір жағынан, іс-қимыл жасайтын салада ұнамды нәтижеге жету үшін жүріп отыратын экономикалық жарыс, шаруашылық жүргізудің қолайлы жағдайына ие болу үшін, пайданы мол алу үшін тауар өндірушілердің бір-бірімен күресі. Екінші жағынан, ол нарық субъектілерінің өнімді өндіру мен оны өткізудегі және капиталды қолдану сферасындағы ара қатынастары. Форма жағынан бәсеке ұйымдастырудың нормалары мен ережелерінің, мемлекеттік және жеке құрылымдардың директивалары мен іс-қимыл әдістерінің жүйесі. Демек, бәсекелестіктің нәтижесінде біз пайдаға кенеле аламыз. Ал осы бәсекелестіктің қызмет саласында тиімді болуы үшін біз маркетингті қолдануымыз қажет [2; 190 б.].

Маркетинг экономикалық және қоғамдық қызмет түрлерінің ең маңыздыларының бірі болып табылады, дегенмен, оны көбінесе дұрыс түсінбейді. Маркетингтің мақсаты-тауарлар мен көрсетілетін қызметтер сапасын жоғарылату, оны алу жағдайын жақсарту, бұл өз кезегінде елдегі тұрмыс сапасын жоғарылатуға әкеледі. Әрбір фирма қандай бизнес түрі болмасын, меншікті маркетингілік кешен әзірлейді, яғни өзінің мәселелерінде және тапсырысқалар проблемаларында барынша тиімділікпен шешуге мүмкіндік беретін маркетингтің құралдар жиынтығын. Бір жағынан, маркетинг- бұл болжап білу, сәйкестендіру және сатып алушылар қажеттілігін қанағаттандыру өндіруші үшін пайдалы болатындай қорытындалынатын тұжырымдама. Екінші жағынан, маркетинг – бұл қажетті өнімді, қажетті жерде, қажетті уақытта, қажетті бағамен өндіруге» мүмкіндік беретін және өзіне тауарлар мен көрметілген қызметтер нарығын зерттеу бойынша және сатып алушылардыңнарықта басқаша емес, осылай істеу уәждемесі бойынша қызметтер мен әдістердің белгілі бір түрін енгізетін тәжірибелік құрал. Сондықтан, біз осы мақалауда фирмалар арасындағы бәсекелестікті дамыту жолында маркетингтің маңыздылығын қарастырамыз [1; 175-176].

Қызмет-дегеніміз бір жақ екінші жаққа ұсынатын әр түрлі әрекетке не игілігіне әкелмейтін, оны қолмен ұстап сезілмейтін әрекеттер. Қызметтің тауарға қарағанда мынадай ерекшеліктері арқылы ұсынылады:

1. Қызметтің сезілмейтіндігі
2. Сапаның тұрақсыздығы
3. Қызметтің сақталмайтындығы
4. Қызмет оны орындайтын адамнан бөлінбейді
5. Қызмет көрсету кезінде меншік құқығы ауыспайды
6. Қызмет көрсетуші мен клиент арасында тікелей қатынас орнайды

Маркетинг үшін бәсекелестік бұл нарықтағы қызмет көрсетуші фирмалар арасындағы бірінші орынға деген күрес деп те айтуға болады. Бәсекелестік бұл компаниялардағы маркетингтік бөлімдердің ашылуының бірден-бір себебі. Осының нәтижесінде компаниялар нарықтағы бәсекелестікті арттырып, өз алдарында компания маркетингін белсендетеді. Сонымен, қызмет саласындығы бәсекелестікті маркетингтің көмегімен қалай белсендетуге болады? Қазақстандағы қызмет саласының даму деңгейі қандай ? - деген сұрақтарғы жауап береміз.

Қызмет көрсету саласындағы маркетинг пен тауар маркетингі арасында көп айырмашылық бар. Бұл материалдық компонентінің болмауына байланысты, тұтынушы мен қызмет көрсетуші арасындағы байланыс [3; 92 б.].

Тауарға қарағанда- қызмет көрсету саласында барлығы қызмет көрсетушіге келіп тіреледі. Сондықтан біз жұмыс берушінің жұмыскерге қоятын талаптарын және жұмыс берушінің ол үшін қандай шара қолдануы қажет деген сұрақтарға жауап береміз:

1. Бағаның қызмет көрсету деңгейіне сай болуы
2. Жеке және корпоративтік мамандандыру
3. Шынайы жағдайларға бейімделушілік
4. Шынайы проблемаларды шешу принциптері қолдану
5. Арнайы программаны дайындау
6. Саланың көсбасшыларын дайындау
7. Қызмет көрсету саласы дами беретіндіктен, қызметкерлерді оқыту, тренингтер өткізу, дамыту.

Қазақстандағы қызмет саласының даму деңгейіне тоқталатын болсақ, өткен жылдарға қарағанда қызмет көрсету саласының дамуы 2,2 % төмендеп отыр. Бұл дегеніміз қызмет көрсету саласы экономиканы алға тартушы ретінде емес, тек қана шикізат қосымшасы екенін дәлелдеп отыр. Біздің елімізде туризм, транспорттық қызметтер, қаржылық қызметтер, тұрғын үй қызметтері салаларындағы проблемалар әлі де көп және оларды шешу үшін әртүрлі бағдарламалар жүргізіліп жатса да, олардан ешқандай нәтиже жоқ. Мұнай сервисінің дамуы мүлдем артта қалып қойды. Бұл жерде тек инженерлік, бухгалтерлік және аудиторлық қызметтер аз бөлігін алып жатыр. Жылына 6 млрд астам қаражат шетелдік қызмет көрсетуші компанияларға кетеді, өйткені қазақстандық компаниялар олармен бәсекеге түсе алмай жатыр. Бірақ қаражаттың шетелге кетуі ол мәселенің кішкене ғана бөлігі. Қалғаны ол қызмет көрсету нарығының төмен деңгейде дамуынан және бәсекелестіктің жоғынан осы саланың дамуының төмен деңгейде болуы қалыпты.

Қорытындылай келсек, біз қызмет көрсету саласында бәсекеге қабілетті болуымыз керек. Ал бәсекеге қабілетті болуымыз үшін қызмет саласындағы маркетингті дамытып, толығымен қолдануымыз керек. Тек сонда ғана елдегі қызмет көрсету саласы дами бастайды.

Әдебиет

1. Нысанбаев С.Н., Садыханова Г.А. Маркетинг негіздері: Оқулық – Алматы: Қазақ университеті, 2002.- 200 б.
2. Аристов О.В. Управление качеством: Учебное пособие для вузов .-М.: ИНФРА-М, 2004.- 240с
3. Нурмаганбетов К.Р., Кожаметова Г.А., Нурғалиева А.Ш. Маркетинг товаров и услуг: Учебное пособие – Кокшетау, КГУ им.Ш.Уалиханова, 2003г.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ АПК РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Жангалов Д.Б., Аманғалиева А.Ш.

Научный руководитель: Ахмедьяров Е.А., старший преподаватель,
магистр экономики

Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова, г. Кокшетау
Amangalieva.alua@mail.ru

Казахстанская экономика в настоящий момент переживает сложный этап своего развития. Рыночные преобразования, проводимые в сельском хозяйстве, на сегодняшний

день не дали существенных результатов. Во многом это объясняется отсутствием отлаженного экономического механизма хозяйствования, адекватного современным условиям. Именно сбои в функционировании основных его элементов (ценообразование, финансирование, кредитование, налогообложение) осложняют выход сельского хозяйства из кризиса, поэтому необходимость совершенствования экономического механизма хозяйствования является сегодня неоспоримым фактом[1].

Отличительной особенностью современного периода развития АПК является и то обстоятельство, что аграрные преобразования осуществляются преимущественно в регионах. Здесь производится товарная продукция, осуществляются непосредственные экономические связи между сельскохозяйственными товаропроизводителями. Регионы вступают в экономические отношения не только друг с другом, но и с зарубежными странами.

Для нормального развития предпринимательства на селе и эффективного развития продовольственного рынка нужен особый экономический механизм, регулирующий развитие сельскохозяйственного производства региона, способный противостоять воздействию негативных факторов, чуткий к изменяющейся рыночной ситуации. При этом экономический механизм хозяйствования АПК регионов должен строиться в полном соответствии с макроэкономическим хозяйственным механизмом, но его элементы могут быть дополнены и детализированы в зависимости от территориальной, демографической и социально-экономической специфики региона. Особенно это важно для предприятий, где региональный фактор имеет существенное значение[2].

Внедрение эффективного экономического механизма хозяйствования является решающим фактором вывода АПК из кризисного состояния. Проводимая аграрная реформа должна включать в себя процессы формирования и развития как теоретических, так и практических подходов к совершенствованию агропромышленного комплекса.

Экономический механизм хозяйствования является частью хозяйственного механизма, который выступает как способ функционирования экономики в целом. Экономический механизм хозяйствования в большей степени касается функционирования непосредственно предприятий и включает такие элементы как: планирование, финансирование, коммерческий хозяйственный расчет, ценообразование, система стимулирования, анализ, контроль и система учета и др. Экономический механизм в АПК представляет собой способ хозяйствования в сфере интеграции сельского хозяйства и промышленности со свойственными ему специфическими экономическими формами и методами воздействия на данный процесс. Он должен формироваться с учетом особенностей АПК. Экономический механизм регионального АПК является сочетанием специфических экономических рычагов и методов регулирования, зависящих от качественных черт, присущих данному региону[3].

Казахстан входит в число 25 стран мира, основных производителей аграрного сырья (зерна и некоторых других продовольственных продуктов). Казахстан по общей территории, площади сельскохозяйственных угодий, посевам зерновых культур и картофеля входит в первую десятку основных производителей аграрного сырья. По оценкам экспертов, ресурсы республики позволяют производить в 3 раза больше продовольствия, чем потребляет его население. За период реформ с 1991 г. было выведено из сельскохозяйственного оборота 14,0 млн га пашни и более 100 млн га пастбищ. При этом развал крупных товарных хозяйств привёл к существенному сокращению поголовья скота, ухудшению материально-технической базы, миграции населения из села и страны и т.д. Достаточно сказать, что поголовье крупного рогатого скота сократилось в 1,7 раза, овец и коз – в 2,3, свиней – 2,5, лошадей – 1,3 и птицы – в 2,1 раза, тем самым мяса производится в 2 раза меньше. Сокращение производства основных видов продукции сельского хозяйства в 2010 г., по отношению к 2000 г., составило: по зерну – в 1,8 раза, мясу – 1,8, молоку – 1,1, яйцам 1,4, шерсти – 3,1 раза.

По восстановлению и устойчивому развитию АПК представляются значимыми следующие мероприятия:

1. В ближайшей перспективе необходимо вовлечь в сельскохозяйственный оборот около 5,0 млн. га пашни, более 40,0 млн. пастбищ, что позволит обеспечить продовольственную независимость и увеличить экспортный потенциал страны.
2. Восстановить систему подготовки и переподготовки кадров для сельского хозяйства через профтехучилища и среднетехнические учебные заведения. Для закрепления специалистов на селе необходимо, наряду с созданием рабочих мест, разработать соответствующую государственную социальную программу по жилищному строительству, чтобы каждая сельская семья имела обустроенное подворье (вода, электричество, газ, связь и т.п.). Необходимо обеспечение маркетинговой инфраструктурой (дороги, транспорт, рынки сбыта и приобретения товаров и пр.), возобновление на селе за счет бюджетных ассигнований образовательных, медицинских, культурных и спортивных объектов.
3. Необходимо разместить в сельских населенных пунктах промышленные производства с учетом специализации подсобные промыслы, ремесленничество; в сельской местности применять специальный режим налогообложения и другие льготы.
4. Увеличить инвестиции в развитие научной базы АПК. За годы реформ несоразмерно масштабам сельскохозяйственного производства были сокращены объемы финансирования аграрной науки, численность научных работников, материальная база. Влияние науки на сельскохозяйственное производство снизилось.

Литература

1. Галкина И.А. Организационно-экономический механизм инвестирования сельского хозяйства регионального АПК: автореф. дис... канд. экон. наук. - Ставрополь, 2005. - 16 с.
2. Ананьев М.А. Совершенствование механизма хозяйствования в инвестиционной сфере АПК. – Саранск: Изд-во Мордов. Ун-та, 2009. – 134 с.
3. Коваленко Н.Я., Агирбов Ю.И., Серова Н.А. и др. Экономика сельского хозяйства. М.: ЮРКНИГА, 2004

ЛИЗИНГ АГРАРНОЙ ТЕХНИКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Ашенов С.К., Бакубаев Т.Б.

Научный руководитель: Ахмедьяров Е.А., старший преподаватель, магистр экономики
Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова, г. Кокшетау
ashenov.sungat@mail.ru

На современном этапе развития Казахстана, одним из наиболее приоритетных отраслей является сельское хозяйство. На сегодняшний день в эту область направляются значительные субсидии и дотации с государственного бюджета, облегчено налоговое бремя, привлекаются иностранные инвесторы[1]. Но, несмотря на все проводимые меры в сельском хозяйстве имеются существенные проблемы. Одним из наиболее актуальных является неблагоприятное состояние парка сельскохозяйственных машин, которые эксплуатируются еще со времен Советского Союза. Износ сельхозтехники в Казахстане составляет около 80%. По данным Министерства сельского хозяйства РК средний возраст более 70% зерноуборочных комбайнов и тракторов составляет 13-18 лет при нормативном сроке эксплуатации 8-10 лет. Кроме того, подлежат списанию более 70% зерноуборочных комбайнов, около 80% тракторов, 75% жаток и 80% сеялок. Одним из выходов из сложившейся ситуации является лизинг. А именно, лизинг сельскохозяйственной техники, который как источник финансового обеспечения инвестиционной деятельности предприятий, один из важнейших механизмов их технического перевооружения, внедрения новой техники и технологий, повышения инновационного уровня и экономических результатов производства.

В настоящее время большинство казахстанских аграрных предприятий испытывает недостаток оборотных средств. Они не могут обновлять свои основные фонды, внедрять достижения научно-технического прогресса и вынуждены брать кредиты. Существуют различные виды кредитования: ипотечное, под залог ценных бумаг, под залог партий товара, недвижимости. Однако предприятию при необходимости обновления своих основных средств выгоднее брать оборудование в лизинг. При этом экономия средств предприятия по сравнению с обычным кредитом на приобретение основных средств доходит до 10% от стоимости оборудования за весь срок лизинга, который составляет, как правило, от трех до семи лет. Нынешняя экономическая ситуация в Казахстане, по мнению экспертов, благоприятствует лизингу. Форма лизинга примиряет противоречия между предприятием, у которого нет средств на модернизацию, и банком, который неохотно предоставит этому предприятию кредит, так как не имеет достаточных гарантий возврата инвестированных средств, вследствие зависимости бизнеса от природных условий. Лизинговая операция выгодна всем участвующим: одна сторона получает кредит, который выплачивает поэтапно, и нужное оборудование; другая сторона – гарантию возврата кредита, так как объект лизинга является собственностью лизингодателя или банка, финансирующего лизинговую операцию, до поступления последнего платежа[2].

Откуда поступают предметы лизинга в Казахстан? Традиционно основными игроками выступали российские производители. Однако в последние годы отмечается активный рост на технику и оборудование производства стран ЕС, США и Канады. Россияне теряют позиции из-за ценовой и клиентской политики производителей: уменьшается количество сервис-центров, ежемесячно растут цены, российские производители все реже используют инструменты торгового финансирования. Западные поставщики делают ставку на длинные сроки финансирования и возможность привлечения финансовых ресурсов страны производителя (экспортные кредитные и страховые агентства, кредиты поставщика и т.п.), и, конечно же, на безупречное качество своей продукции.

Большую роль в развитии лизинговых услуг в Казахстане играет государство, которое стимулирует этот процесс путем предоставления налоговых льгот. Ведь, именно налоговые послабления являются конкурентными преимуществами лизинговой отрасли страны. Так, в данной сфере ряд импортируемых товаров не облагается налогом на добавленную стоимость (НДС), предусмотрена возможность ускоренной амортизации, а также освобождены от корпоративного подоходного налога и НДС вознаграждения лизингодателю. Именно это позволяет снижать процентную ставку, в результате чего лизинговый продукт обходится дешевле, чем кредит. Более того, клиент получает товар без НДС.

Определенные преференции лизинговые компании получили благодаря принятию в 2000 году Закона "О финансовом лизинге". Однако дальнейшая практика выявила и ряд проблем, возникающих между лизингодателями, клиентами и государственными органами. В первую очередь они были связаны с трактовкой законодательства и определением лизинга как услуги, имеющей различные налоговые льготы. Так, например, согласно законодательству, срок лизинга должен был составлять не менее 8–16 лет. Поэтому лизинговые компании не могли осуществлять сделки имеющие более короткий срок, а лизингополучатель получал право собственности на технику (в чем, собственно и заключается смысл лизинговой услуги) только по истечении вышеназванного периода. Необходимо отметить, что зачастую срок полезной службы основных средств составляет 3–10 лет, то есть по истечении 8–16 лет технику уже невозможно эксплуатировать, соответственно, лизингополучатель весь период сделки лишь арендовал ее. В этой связи в 2004 году в законодательство был внесен ряд поправок, наиболее важной из которых стало определение финансового лизинга с сокращением его минимального срока до 3 лет. Кроме того, правительством Казахстана был утвержден перечень оборудования, освобожденного от НДС, в случае его импорта посредством лизинга.

Кроме того, существует проблема удорожания стоимости приобретаемой техники из-за колебаний курса тенге к доллару США или Евро. Например, Лизинговая компания «Л»

предоставило в лизинг ТОО «Т» комбайн «John Deere» за счет средств иностранного банка на сумму 200 000 долларов США. Комбайн приобретался по курсу 120 тенге за 1 доллар США, т.е. стоимость техники составила 24 000 000 тенге. На момент прибытия и таможенной очистки комбайна в Казахстане курс доллара составил 125 тенге, отсюда следует, что стоимость комбайна составила также 200 000 долларов США, но если смотреть в тенге, то стоимость комбайна будет составлять 25 000 000 тенге, эта же сумма будет указываться в Договоре Финансового лизинга. Получается что ТОО «Т» переплачивает 1 000 000 тенге за счет курсовой разницы. Вне зависимости от курса, начисление процентов будет производиться по курсу не ниже 125 тенге. Поэтому есть необходимость внести изменения в Таможенный Кодекс, где следует учесть, что при таможенной очистке техники приобретаемой в лизинг стоимость рассчитывается по курсу на момент приобретения без изменения стоимости[3].

Многие лизинговые компании с целью минимизации риска устанавливают следующие графики погашения лизинговых платежей: выплата основного долга и процентов от 1 до 4 раз в год. Учитывая сезонность, например, весной, когда предприятие готовится к посевной компании, оплата лизингового платежа будет накладна для бюджета предприятия. И поэтому, учитывая сезонность деятельности, предлагаем установить единый ежегодный график погашения лизинговых платежей, т.е. основного долга и вознаграждения сроком для всех лизинговых компаний, до 1 декабря. Может возникнуть вопрос, почему 1 декабря? В зависимости от региона, уборка урожая длится, где то с конца августа до конца сентября. Поэтому у предприятия есть время, вывести полученный урожай на элеватор, произвести очистку и выгодно продать. А для лизинговых компаний целый месяц подкорректировать платежи, с целью недопущения провизий.

Таким образом, лизинг сельскохозяйственной техники является очень важным звеном для перехода аграрного сектора Казахстана на принципиально новый уровень развития с применением новых технологии и повышению качества продукции.

Литература:

1. Коваленко Н.Я., Агирбов Ю.И., Серова Н.А. и др. Экономика сельского хозяйства. М.: ЮРКНИГА, 2004
2. Шаукерова З.М. Ключевые проблемы развития лизинга в сельском хозяйстве в современных условиях в Казахстане // Вестник Науки Казахского агротехнического университета им. С. Сейфуллина. – Астана, 2016
3. Газман В. Д. Лизинг и факторинг: Учебное пособие. М.: ГУ ВШЭ, 2008.

ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РК

Балмуханов А.М.

Научный руководитель: Жоламан У.Ш., магистр экономики, ст. преподаватель
Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова, г. Кокшетау
ayanktl98@gmail.com

Проблемы занятости населения, безработицы и мобильности трудовых ресурсов всегда в центре внимания научной, общественной, политической и хозяйственной деятельности соответствующих ведомств, организаций и предприятий Республики Казахстан. Они приобретают все большую актуальность на современном этапе посткризисного восстановления глобальной экономики. В начале третьего тысячелетия с переходом к экономике знаний одним из главных факторов экономического роста, повышения благосостояния людей, качества их жизни становится человеческий фактор.

Человеческие ресурсы на основе образования, профессионализма, интеллекта составляют важнейшие предпосылки успешной реализации новых стратегических задач.[1]

Занятость - это участие населения в трудовой деятельности, включая учебу, службу в армии, ведение домашнего хозяйства, уход за детьми и пожилыми людьми. С точки зрения экономических позиций общества занятость – это деятельность трудоспособного населения по созданию общественного продукта или национального дохода. К занятому населению относятся в первую очередь работники по найму, самостоятельно обеспечивающие себя работой (предприниматели, фермеры) военнослужащие. Так же, уровень занятости – это вовлеченность в трудовые процессы, и он зависит от соотношения между количеством трудоспособного населения и рабочих мест.

Безработица - социально-экономическое явление, выступающее как отсутствие занятости у определенной, большей или меньшей части экономически активного населения, способной и желающей трудиться. Государство, для обеспечения населения работой, осуществляет трудовое посредничество на основе принципов: доступности, добровольности, равенства, гласности. В соответствии с законом государство с участием трудящихся и работодателей ежегодно на основе стратегических планов развития страны разрабатывает программу занятости населения, предусматривающую: меры по снижению темпов падения уровня занятости, меры по сбалансированию спроса и предложения рабочей силы, организацию занятости социально уязвимых слоев населения, поддержку и стимулирование развития частного предпринимательства, создающего дополнительные рабочие места, совершенствование организации общественных работ и т.д.

Экономически активное население подразумевает собой совокупность трудоспособных и безработных граждан, которая обеспечивает предложение рабочей силы для товарного производства и сферы услуг в определенном периоде. В Республике Казахстан основной правовой базой для формирования социально-экономической модели занятости в условиях переходной экономики является Закон РК "О занятости населения" от 30 декабря 1998г. Государственная политика РК в сфере занятости направлена на: обеспечение равных возможностей всем гражданам в выборе занятости и трудоустройстве, повышение использования трудовых ресурсов, ориентацию системы образования по подготовке кадров в соответствии с требованиями рынка труда, поддержку трудовой и предпринимательской активности, осуществление социальной защиты безработных, предупреждение и сокращение безработицы, сочетание республиканских и областных мероприятий по сокращению безработицы, организацию международного сотрудничества в решении проблем занятости населения.

Основными проблемами занятости населения РК являются: ухудшение качественных характеристик имеющихся рабочих мест и медленное создание новых, слабое развитие доступности рынка жилья, что препятствует гибкому перемещению и использованию экономически активного населения, отсутствие возможности ускоренного переобучения безработных по требуемым специальностям, отсутствие единой автоматизированной информационной базы по вопросам занятости населения, недостаточная степень развития институционально-правового обеспечения занятости, что ведет к сохранению конфликтов на рынке труда, нарастание разрыва между спросом и предложением квалифицированной рабочей силы, сохранение на производстве значительных масштабов скрытой безработицы, расширение предложения рабочей силы в «теневой» сфере занятости, обострение проблем трудоустройства отдельных социально-демографических групп населения, такие как молодежь, инвалидов, женщин, уволенных в запас военнослужащих и др.

Рассматривая данную тему, хотелось бы отметить один из актуальных вопросов -инклюзивное образование. Инклюзивное образование – процесс, обеспечивающий равный доступ к образованию для всех обучающихся с учетом особых образовательных потребностей и индивидуальных возможностей. Государство, реализуя цели инклюзивного образования, обеспечивает гражданам с особыми образовательными потребностями в развитии специальные условия для получения ими образования, коррекции нарушения

развития и социальной адаптации на всех уровнях образования. Преимущество инклюзивного образования заключается в смешении учеников. Общение – отправная точка преподавания. Учителя должны общаться с детьми, ученики с учителем и друг с другом.

На сегодня общее количество детей с особыми образовательными потребностями составляет 144 783 детей, из них 96 555 школьного и 48228 дошкольного возраста. В рамках плана мероприятий второго этапа реализации государственной программы развития образования и науки Республики Казахстан на 2016-2019 годы также предусмотрено к 2019 году: создать условия для инклюзивного образования в 30% дошкольных организаций; в 70% школ, расширить сеть Кабинетов психолого-педагогической коррекции и психолого-медико-педагогических консультаций. Система электронного обучения - доступ к образованию детям с ограниченными возможностями обеспечивает и система электронного обучения, дистанционное образование. С 2011 года в рамках госпрограммы дети, обучающиеся на дому, получают необходимые программно-технические средства, компьютерной техникой и оборудованием за счет республиканского бюджета обеспечено более 6 тысяч детей-инвалидов, обучающихся на дому.

В Астане инклюзивное образование реализуется в школе-гимназии № 65. Это экспериментальная площадка Национального научно-практического центра коррекционной педагогики. Здесь функционирует 11 инклюзивных классов (два с государственным языком обучения и 9 – с русским языком обучения), в которых обучаются 20 школьников с нарушениями слуха, зрения и ДЦП. Для их обучения созданы соответствующие условия: «безбарьерная среда», материально-техническое оснащение учебных кабинетов, коррекционные и реабилитационные мероприятия. Для оказания медицинской помощи детям в медпункте школы имеется специальное оборудование (кушетка для массажа, аппарат для УФО-терапии ультразвуковой ингалятор и др.) При организации учебного процесса в инклюзивных классах учитывается специфика детей с ограниченными возможностями, и на этой основе выработана стратегия синхронизации обучения с обычными детьми. Например, для учащихся с нарушением слуха в школе предусмотрены штатные единицы сурдопедагогов. Дети с нарушениями опорно-двигательного аппарата доставляются в школу и обратно на инвентарях. В целях социальной адаптации детей с нарушениями слуха в школе-гимназии № 65 ведется начальная допрофессиональная подготовка – проводятся обучающие семинары-тренинги и мастер-классы по парикмахерскому искусству и маникюру для учащихся старших классов, а также по профилям: деревообработка, декоративно-прикладное искусство. Также в школе работает театр мимики и жестов.[2]

Право на труд является одним из основных прав, предусмотренных [Всеобщей декларацией](#) прав человека от 10 декабря 1948 года и конституционным правом граждан Республики Казахстан в соответствии со [статьей 24](#) Конституции Республики Казахстан от 30 августа 1995 год. На сегодняшний день становится ясно, что наилучшим способом реабилитации инвалидов является их трудоустройство, которое, соответственно, несет в себе социальную адаптацию, материальную независимость и самое важное - интеграцию в общество. Более того, в условиях развития экономики услуг, а также автоматизации и компьютеризации индустриального сектора, перечень видов работ для инвалидов значительно расширяется.

На пути получения достойной работы люди с ограниченными возможностями в нашей стране, к сожалению, встречаются следующие трудности:

- 1) стереотипы, предубеждения и дискриминация в обществе;
- 2) низкое социальное положение;
- 3) увеличенный разрыв в условиях жизни между инвалидами и другими группами граждан РК;
- 4) слабый уровень образования и преподавания для инвалидов;
- 5) неблагоприятные условия труда;
- 6) слабое развитие системы социальной защиты инвалидов.

Исходя из нынешней ситуации рынка труда инвалидов в РК становится ясно, что трудоустройство инвалидов и проблема занятости инвалидов остается актуальной.[3]

Службы занятости или фонд занятости можно объединить одним понятием - «биржа труда». Биржа труда — рыночный институт, оказывающий посреднические услуги организациям (работодателям) и лицам, ищущим работу при найме рабочей силы. Она систематизирует и упорядочивает поиск и найм рабочей силы, а также порядок и условия выплаты пособия по безработице. Основными задачами биржи труда являются: учет и регистрация безработных, поиск работы для безработных, стимулирование занятости населения и развития индивидуального предпринимательства, выплата пособий по безработице, формирование базы данных о вакансиях, поиск подходящих кадров для работодателей, изучение развития рынка труда путем исследования спроса и предложения на рабочую силу, переобучение и освоения новых профессий, которые пользуются спросом у работодателей.

Для достижения устойчивой и продуктивной занятости, сокращения безработицы и поддержания ее на социально приемлемом уровне, создания организационных, правовых и экономических условий функционирования и регулирования рынка труда необходимо решить следующие задачи:

- создать эффективно функционирующие институты рынка труда, отвечающие требованиям современной рыночной экономики, способствующие повышению эффективности реализации государственной политики занятости и создающие лучшие условия для трудоустройства безработных граждан с учетом их способностей и квалификации,
- обновить систему правового регулирования занятости путем изменения и дополнения трудового и социального законодательства, ориентированного на поддержку граждан, ищущих работу, а также обеспечить социальную защиту в сфере занятости.

- Литература

1. Послание Президента – Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана. «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана» // Казахстанская правда, 28 января 2012 года.
2. <http://egov.kz/cms/ru/articles/2F05incliveeducation>
3. <https://www.zakon.kz/4623274-obespechenie-prav-invalidov-v-sfere.html>

ДЕМОГРАФИЯ КАЗАХСТАНА

Лянге Д.Е.

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

Демография любого государства напрямую влияет на работу и развитие ее экономики и политики как внутри, так и за пределами страны. Демографически сильные государства, всегда и во все времена влияли на судьбы соседних стран, континентов и мира. Самая населенная страна мира, Китай, за счет своего количества населения стала тем Китаем, которая есть на данный момент. Количественный фактор, рано или поздно, переходит в качественный фактор. Казахстан, чтобы сохранить свою территориальную целостность и безопасность, должен по максимуму увеличить свое население, как за счет внутреннего резерва (увеличение рождаемости и уменьшение смертности), так и за счет внешнего резерва (этнических казахов). Есть еще один резерв; это те народы, которые живут в других государствах, являются близкими по многим параметрам к казахскому народу, и которые

хотят жить в Казахстане. В Китае, России, Венгрии, Турции, Иране, Афганистане, Ираке проживают многие тюркские этносы, которые хотели бы жить в Казахстане. Например, ногайский народ - очень близкий этнос казахскому народу, в свое время писали письма к руководству Казахстана, о помощи в переселении в РК. Также писали кипчаки из Венгрии, которые хотели поближе познакомиться с казахским народом, по возможности жить в Казахстане, так как их предки в свое время уехали из наших краев и земель. Их миллионы и они схожи с казахами по языку, вере. Они легко ассимилируются в этой среде. Так сложилась судьба, что в 20 веке казахский народ не умножал свое население, как многие соседи, а терял в большом количестве, к тому же потерял элиту и цвет нации![1]

Если бы не было этих трагических событий, произошедших с нашим народом в 20 веке, то казахов в Казахстане проживало бы более 50 млн., не было бы проблем с единством народа и употреблением государственного языка, самосознанием народа. В начале 20 века казахи по своей численности превосходили турков в Малой Азии, и персов в Иране. Сейчас население Турции и Ирана более 70 млн., а Казахстан не может увеличить свое население даже до 20 млн. И у этих перечисленных стран нет тех проблем с развитием и употреблением государственного языка (символом государства), самоидентификацией и единством, которые существуют в нашей стране. Они за счет своего количественного фактора, ведут более уверенную политику. В результате голода 1931-1932 годов, а также активной миграции за пределы Казахстана, удельный вес казахов, составлявших в 1926 году 57,1 % от всего населения республики, снизился в 1939 до 38 %, а в 1959 году доля казахов не превышала 30 %. В 1970 году в Казахстане проживало 13 млн. чел., в том числе 4,2 млн. составляли казахи и 5,5 млн. — русские. В 1979 году из 14,7 млн. жителей казахов насчитывалось 5,3 млн., а русских — 5,9 млн. человек.

Перепись населения 2009 в Казахстане - вторая, после обретения суверенитета. Предварительные официальные результаты переписи были опубликованы 4 февраля 2010 года на сайте казахстанского госкомстата. Численность населения Республики Казахстан по итогам переписи населения 2009 года составила 16.004,8 тыс. человек, увеличившись на 1.022,9 тыс. (на 6,8%) человек по сравнению с переписью 1999 года.

Первые, самые предварительные итоги переписи были объявлены в апреле 2009 года главой правительства Казахстана Каримом Масимовым, при этом численность населения составила 16 млн. 305 тыс., а доля казахов в населении страны составила 67% (около 11 млн. чел.). 1 сентября 2009 года Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев в своем обращении к народу страны назвал новую оценку доли казахов - 65% (около 10,7 млн. чел.). Предварительные итоги переписи стали известны лишь 4 февраля 2010 года, после резкого требования Н.А. Назарбаева обнародовать хотя бы предварительные результаты. Согласно этим результатам общая численность населения страны составила 16004,8 тыс. человек (т.е. ровно на 300 тыс. меньше чем объявлялось ранее), а доля казахов во всем населении составила 63,1% (или 10,1 млн. чел). Перепись зафиксировала тенденцию к росту числа жителей Казахстана, сменившую период падения 2000 годов. Это объясняется сокращением эмиграции европейских этносов, увеличением темпов роста численности казахов (с +22,9% в 1989-1999 до +26,2% за 1999-2009 года) и сокращением темпов убыли русских (-15,3% за период между 1999-2009) и немцев (-49,6%). Самыми многочисленными национальностями по итогам переписи являются, как и раньше, казахи (10,1 млн.) и русские (3,8 млн.). Доля казахов после переписи 2009 года в населении страны 63,1% (53,4% в 1999 г.), русских – 23,7% (30,0%), узбеков – 2,8% (2,5%), украинцев – 2,1% (3,6%), уйгур – 1,4% (1,4%), татар - 1,3% (1,7%), немцев – 1,1% (2,4%), других этносов – 4,5% (5,0%). В результате неравномерной динамики естественного движения, а также величины и направленности миграций у разных этнических групп украинцы уступили 3-е место узбекам, а немцы - татарам и уйгурам. Численность казахов в первом десятилетии 2000-х гг. продолжала быстро расти. По сравнению с 1999 г. количество увеличилось на 1/4, а по сравнению с 1989 г. – более чем в полтора раза. Если накануне распада СССР в Казахстане проживало 6,5 млн. казахов, то в конце 1990-х гг. – 8 млн., в 2009 г. их численность составила 10,1 млн., а на

начало 2010 г. численность казахов составила 10,3 млн. Такой прирост населения был обусловлен высокой рождаемостью и низкой смертностью казахов. По данным казахстанской статистики за 2009 г. уровень рождаемости среди казахов составил 28, смертности – 7, а естественного прироста – 21 чел. на 1000 населения. Кроме того, численность казахов возрастала в результате миграционного прироста. Во многом это было следствием активной политики по репатриации – казахов, проживавших в странах СНГ и дальнего зарубежья. Помимо казахов быстро увеличивалась и численность второго по демографическому потенциалу этноса Казахстана – узбеков. В 1989 г. их насчитывалось 331 тыс., в 1999 г. – 371 тыс., в 2009 г. – 457 тыс., в 2010 г. – уже 470 тыс. Причем по уровню естественного прироста в последние годы они заметно опережают казахов. Рождаемость среди узбеков в 2009 г. составила 34, смертность – 6, а уровень естественного прироста – 28 чел. на 1000 населения, что на 1/3 выше соответствующих показателей у казахов. Большинство из них (свыше 80%) проживают на территории, граничащей с Узбекистаном Южно-Казахстанской области, где они образуют компактные районы расселения около Шымкента, Туркестана и Сайрама. Численность европейского населения Казахстана продолжила сокращаться, хотя и не так быстро, как в предыдущие годы. Количество русских в 1999-2009 гг. уменьшилось почти на 700 тыс. человек, а по сравнению с 1989 г. – на 2,3 млн. К началу 2010 г. их насчитывалось около 3,7 млн. чел., что в полтора раза меньше, чем накануне распада СССР. Тем не менее, русские пока остаются вторым по численности народом Казахстана, составляя немногим менее 1/4 (23,3%) его населения.

Еще быстрее сокращается число украинцев, уменьшившееся за последнее десятилетие почти на 40%. Если в 1999 г. их насчитывалось 547 тыс., то в 2010 г. – только 323 тыс. Но наиболее впечатляющими темпами сокращается немецкое население, численность которого за десять лет снизилась в два раза, а по сравнению с 1989 г. – более чем в пять раз. Накануне распада СССР в Казахстане проживало почти 950 тыс. немцев, являвшихся третьим по численности народом республики, в конце 1990-х гг. – 354 тыс., а к 2010 г. их осталось всего 178 тыс. Примечательно, что сокращение европейского населения в последние годы почти не связано с отрицательными показателями его естественного прироста и вызвано, прежде всего, миграционным оттоком. Сокращение естественной убыли европейского населения Казахстана во многом напоминает развитие демографической ситуации в России и связано, главным образом, с адаптацией населения к новым, экономическим условиям, в связи с чем, рождаемость начинает приближаться к показателям последних десятилетий советского периода. По прогнозам казахстанских аналитиков только по программе переселения соотечественников в Россию из Казахстана может переселиться до 1 млн. человек, что составляет около 1/4 всего русского населения республики. Причем большая часть русских пока переселяется в Россию вне этой программы.

Доля неказахского населения страны неуклонно сокращается с момента провозглашения независимости. Тому есть несколько причин:

- Высокая рождаемость среди сельских казахов (естественный прирост составляет более 200 тыс. в год)
- По специальной программе репатриаций в страну ежегодно прибывает более 100 тыс. казахов, всего в сопредельных странах проживает более 5 млн. казахов (каждый третий казах остался за пределами казахстанской границы). С 2010 года правительство РК намерено ввозить и размещать в стране ежегодно 100 тыс. казахов. В целом за 30 лет по программе репатриации в страну должны прибыть как минимум 3 млн. казахов.
- Низкая рождаемость других этносов и их эмиграция из страны на историческую родину.

В результате этого процесса, в течение двух-трех десятилетий удельный вес казахов может составить 70-80% населения Казахстана, приблизившись к уровню соседних республик Средней Азии, а русские, численность которых накануне распада СССР была сопоставимой с титульным этносом, окончательно займут место этнического меньшинства.

Как следствие, этнический облик Казахстана будет все более азиатским, точнее тюркским, а конфессионально – мусульманским. Все факты говорят о том, что к следующей национальной переписи Казахстана в 2019 году, Казахстан будет мононациональной и моноконфессиональной страной. А количество, рано или поздно переходит в качество, примером может послужить Япония и Китай, где японцев 99% и ханьцев 93% от общего количества населения страны. Чтобы не изменился количественный и качественный состав населения страны, компетентные органы должны контролировать внешнюю миграцию в Казахстане. Миграционная политика должна быть справедливой, но жесткой для нарушителей извне! [2]

Литература

1. Казахстан: реалии и перспективы независимого развития. М., 1995
2. Национальный состав населения Республики Казахстан. Том 1. Итоги переписи населения 1999 г. в Республике Казахстан. Стат. сб. -Алматы, 2000.-С.195-196;
3. Демографический ежегодник Казахстана, 2005. Стат. сб. -Алматы, 2005.-С.92;
4. Демографический ежегодник регионов Казахстан. Стат. сб. -Алматы, 2006.-С.30.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТАНДАРТ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ (IAS) 36 «ОБЕСЦЕНЕНИЕ АКТИВОВ»

Жунусова Ж.

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

В процессе хозяйственной деятельности компании некоторые активы из приносящих экономическую выгоду переходят в разряд неэффективных, когда затраты на их содержание и использование выше, чем доход. Поэтому бухгалтерам необходимо отслеживать процесс обесценения активов и отражать его в отчетности, чтобы собственники компании могли своевременно принять управленческое решение о дальнейшем использовании актива или его реализации. В системе МСФО существует стандарт МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов». [1]

Целью настоящего стандарта является определение порядка, который организация должна применять при учете активов, чтобы их балансовая стоимость не превышала возмещаемую сумму. Актив учитывается на балансе по стоимости, превышающей его возмещаемую сумму, если его балансовая стоимость превышает сумму, которая может быть получена посредством использования или продажи данного актива. В таком случае считается, что актив обесценился, и стандарт предписывает, чтобы организация отразила убыток от обесценения. Стандарт также определяет, когда организация должна восстанавливать убыток от обесценения и предписывает порядок раскрытия информации.

Настоящий стандарт применяется для учета обесценения всех активов, за исключением:

- (а) запасов (см. МСФО (IAS) 2 «Запасы»);
- (б) активов, возникающих из договоров на строительство (см. МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство»);
- (с) отложенных налоговых активов (см. МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль»);
- (д) активов, возникающих из вознаграждений работникам (см. МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам»);
- (е) финансовых активов, на которые распространяется МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»;

(f) инвестиционной недвижимости, оцениваемой по справедливой стоимости (см. МСФО (IAS) 40 «Инвестиционная недвижимость») и др;

Настоящий стандарт не действует в отношении запасов, активов, возникающих из договоров на строительство, отложенных налоговых активов, активов, возникающих из вознаграждений работникам, или активов, классифицируемых как предназначенные для продажи (или включенные в выбывающую группу, которая классифицируется как предназначенная для продажи), поскольку существующие стандарты, действующие в отношении данных активов, уже содержат требования для признания и оценки данных активов.

Настоящий стандарт действует в отношении финансовых активов, классифицируемых как:

(a) дочерние организации, как этот термин определен в МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность»;

(b) ассоциированные организации, как этот термин определен в МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные организации и совместные предприятия»; и

(c) совместные предприятия, как этот термин определен в МСФО (IFRS) 11 «Совместное предпринимательство».

В отношении убытков от обесценения других финансовых активов применяется МСФО (IAS) 39.

Настоящий стандарт не применяется к финансовым активам, входящим в сферу применения МСФО (IAS) 39, оцениваемой по справедливой стоимости инвестиционной недвижимости, входящей в сферу применения МСФО (IAS) 40, а также к относящимся к сельскохозяйственной деятельности биологическим активам, оцениваемым по справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу, входящим в сферу применения МСФО (IAS) 41. Единственной разницей между справедливой стоимостью актива и его справедливой стоимостью за вычетом затрат на выбытие являются прямые дополнительные затраты, относящиеся к выбытию этого актива.

Организация должна на конец каждого отчетного периода оценить, нет ли каких-либо признаков обесценения активов. В случае наличия любого такого признака организация должна оценить возмещаемую сумму актива.

Независимо от того, существуют ли какие-либо признаки обесценения, организация также:

-тестирует нематериальный актив с неопределенным сроком полезного использования или нематериальный актив, который еще не готов к использованию, на предмет обесценения ежегодно путем сравнения его балансовой стоимости с возмещаемой суммой. Данный тест на обесценение может проводиться в любое время в течение годового периода, при условии, что он проводится каждый год в одно и то же время. Разные нематериальные активы могут проверяться на обесценение в разное время. Однако если такой нематериальный актив первоначально признан в течение текущего годового периода, он должен быть проверен на обесценение до конца текущего годового периода;

-тестирует приобретенный при объединении бизнесов гудвил на обесценение ежегодно в соответствии с пунктами 80-99.

Способность нематериального актива производить в будущем экономические выгоды в объеме, достаточном для возмещения его балансовой стоимости, обычно подвержена большей неопределенности до начала использования актива, чем после начала его использования. Поэтому настоящий стандарт предписывает, что организация должна не реже, чем раз в год, проводить тест на обесценение балансовой стоимости нематериального актива, который еще не готов к использованию. [2]

При наличии признаков возможного обесценения актива это может указывать на то, что оставшийся срок полезного использования, метод амортизации или ликвидационная стоимость актива должны быть пересмотрены и скорректированы в соответствии со

стандартом, применимым к данному активу, даже если никаких убытков от обесценения в отношении этого актива не признается.

Ежегодное проведение проверки на обесценение всех объектов основных средств было бы затруднительным, МСФО (IAS) 36 требует проверки основных средств только в том случае, когда существуют признаки того, что имело место их обесценение. Если присутствуют признаки того, что балансовая стоимость не сможет быть возмещена, то компания должна провести проверку на предмет обесценения. «Признаки» обесценения могут быть связаны либо с самими активами, либо с экономической средой, в которой осуществляется их использование. МСФО (IAS) 36 содержит примеры признаков обесценения, но поясняет, что приведенный перечень не является исчерпывающим, и явно указывает, что компания может установить другие признаки обесценения актива, наличие которых в равной мере вызывает необходимость проведения проверки на обесценение. Давайте рассмотрим несколько примеров как правильно проводить тест на обесценение [2].

Пример 1. Компания X владеет патентом на продукт. Срок действия патента - 5 лет. Ожидается, что рынок сбыта ежегодно будет расширяться на 5%. В истекшем году чистый доход от продажи продукта составил 11 млн. долл. Компания определила ставку дисконта в размере 12%. Расчет дисконтированной стоимости активов компании приведен в табл.1.

Таблица 1

Расчет ценности использования актива компании

1 $11 \times 1,05 = 11,55$	$1/(1,12)^1 = 0,8929$	$11,55 \times 0,8929 = 10,31$
2 $11 \times 1,052 = 12,127$	$1/(1,12)^2 = 0,7972$	$12,127 \times 0,7972 = 9,67$
3 $11 \times 1,053 = 12,734$	$1/(1,12)^3 = 0,7118$	$12,734 \times 0,7118 = 9,06$
4 $11 \times 1,054 = 13,37$	$1/(1,12)^4 = 0,6355$	$13,37 \times 0,6355 = 8,50$
5 $11 \times 1,055 = 14,039$	$1/(1,12)^5 = 0,5674$	$14,039 \times 0,5674 = 7,97$

Ценность использования актива: 45,51

Прогнозы компании относительно перспектив отдачи от использования актива, как правило, не должны превышать пяти лет. Можно, конечно, использовать и периоды продолжительностью более пяти лет, если есть уверенность в надежности этих прогнозов. Прогнозы денежных потоков вплоть до конца срока полезного использования актива оцениваются путем составления финансовых планов по денежным потокам.

При оценке будущих потоков необходимо учитывать:

- прогнозы поступлений денежных средств, включая поступление денежных средств при выбытии актива;
- прогнозы выбытия денежных средств, которое неизбежно при генерировании притока денежных средств от продолжающегося использования актива.

При оценке будущих потоков денежных средств не должны приниматься во внимание:

- потоки, связанные с усовершенствованием или модернизацией актива;
- потоки, ожидаемые в связи с будущей реструктуризацией;
- отток денежных средств, необходимый для погашения обязательств, которые уже были учтены в балансе в составе обязательств;
- притоки или оттоки денежных средств от финансовой деятельности.

Если справедливая стоимость актива за вычетом затрат на продажу или ценность использования превышает его балансовую стоимость, то актив не обесценен и рассчитывать вторую величину необязательно.

Пример 2: Изменение балансовой стоимости актива путем переоценки. Балансовая стоимость завода составила 18 млн. долл. США. Завод был переоценен до 21 млн. долл. США. Прирост в размере 3 млн. долл. США относится в кредит счета капитала в составе резерва на переоценку:

Д-т Основные средства 3; К-т Резерв на переоценку 3

Во второй год при переоценке завод был оценен в 16 млн. долл. США Уменьшение в размере 3 млн. долл. США отражается на счетах бухгалтерского учета как уменьшение ранее

созданного резерва на переоценку. Оставшиеся 2 млн. долл. США признаются в качестве расхода в отчете о прибылях и убытках.

Д-т Резерв на переоценку 3

Д-т Прочие расходы - убыток от обесценения 2

К-т Основные средства 5

Применение МСФО (IAS) 36 на практике является очень сложным и трудоемким процессом. Основным при тестировании активов на обесценение является определение активов, обладающих признаками возможной потери стоимости, так как не всем объектам учета могут быть прямо поставлены в соответствие ожидаемые денежные потоки. При этом необходимо обеспечить достоверность и надежность информации, используемой в расчетах, а также ее прозрачность для внешних пользователей финансовой отчетности[3].

Литература

1. «Альтернативы в учете основных средств по МСФО» («МСФО: практика применения», 2006, № 3, с.31)
2. <http://pro1c.kz/> МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов»
3. Обесценение основных средств А. С. Амангалиева, вестник КазНУ, Алматы 2011

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Темербекова Ж.А.

Научный руководитель: Бельгибаева А.С., к.э.н., доцент

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

В настоящее время деятельность каждого хозяйствующего субъекта напрямую связана с предпринимательскими рисками. Это вызвано нестабильностью и стремительно меняющимися событиями внешней среды в условиях сложной экономической ситуации, явившейся следствием мирового финансового кризиса. В связи с этим наблюдается рост внимания руководителей фирм и предприятий к проблеме управления рисками.

В казахстанской экономике, где факторы экономической нестабильности и без того усложняют вопросы эффективного управления предприятиями, проблемам анализа и управления рисками уделяется явно недостаточное внимание.

Прежде чем перейти к исследованию проблем управления рисками необходимо рассмотреть содержание термина «риск». В трудах российских и зарубежных учёных даётся неоднозначная трактовка этого понятия.

Так, Э.А. Маркарьян, Г.П.Герасименко, С.Э.Маркарьян в общем случае под риском понимают возможность наступления некоторого неблагоприятного события, влекущего за собой возникновение различного рода потерь (например, получение физической травмы, потеря имущества, ущерб от стихийного бедствия и т. п.) [1].

Альгин А.П. предлагает следующее определение риска: «Риск- это деятельность, связанная с преодолением неопределённости в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи или отклонения от цели» [2].

Е.В.Иода, Ю.В.Иода, Л.Л.Мешкова, Е.Н.Болотина [3] термин «риск» связывают с понятием «ущерб».

А.И. Ильин отмечает, что под хозяйственным риском следует понимать угрозу, опасность возникновения ущерба в любых видах деятельности, связанных с производством продукции, товаров, услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно-технических программ [4].

Таким образом, видно, что существует разнообразие мнений о сущности риска, которое можно объяснить многогранностью данного явления. Анализ трудов вышеперечисленных авторов позволил выявить характерные особенности предпринимательского риска: вероятностный характер риска и взаимосвязь неопределённости и риска.

В условиях рыночной экономики, риск – это ключевой элемент предпринимательства.

С риском предприниматель сталкивается на разных этапах своей деятельности. Причин возникновения конкретной рискованной ситуации существует множество. Обычно под причиной возникновения такой ситуации подразумевается какое-то условие, источник. Это могут быть непосредственно хозяйственная деятельность, деятельность самого предпринимателя, недостаток информации о состоянии внешней среды, оказывающей влияние на результат предпринимательской деятельности.

Многие менеджеры не склонны к риску и не будут рисковать, не рассчитывая на серьёзную прибыль. Хозяйственные руководители, добивающиеся стабильного успеха и высоких экономических результатов предприятий, часто избегают заведомо рискованных проектов и предпочитают надёжные осмотрительные решения [5].

Ни один менеджер не в состоянии устранить риск полностью, но за счёт выявления сферы повышенной опасности, точного измерения и оценки допустимого уровня риска, хороший менеджер всегда будет способен владеть ситуацией и управлять рисками.

В таблице 1 автором сгруппированы основополагающие принципы управления рисками.

Таблица 1 – Основополагающие принципы управления рисками*

№ п/п	Название принципа	Содержание принципа
1	Принцип максимизации	Предусматривает стремление к наиболее полному охвату возможных сфер возникновения рисков, т.е. этот принцип обуславливает сведение степени неопределённости до минимума
2	Принцип минимизации	Означает, что предприятия стремятся свести к минимуму все возможные риски и степень их влияния на свою деятельность
3	Принцип адекватности	Суть принципа сводится к тому, что фирма должна адекватно и быстро реагировать на все изменения, которые вызываются реализацией риска и возможностью его возникновения, т.е. в тех случаях, когда он становится реальностью
4	Принцип принятия	Когда риск обоснован, предприятие может его принять

*таблица составлена автором

Опыт не только казахстанских, но и западных компаний убеждает, что банкротства практически всегда связаны с грубыми просчётами в управлении. Следовательно, особое внимание нужно уделять постоянному совершенствованию управления риском.

Приёмы управления рисками состоят из средств разрешения рисков и приёмов снижения степени риска, которые сгруппированы автором в таблице 2.

Таблица 2 – Приёмы управления рисками*

<i>Средства разрешения рисков</i>	
избежание	простое уклонение от мероприятия, связанного с риском.
удержание	это оставление риска за инвестором, т.е. на его ответственности.
передача	инвестор передаёт ответственность за риск кому-то другому, например, страховой компании
Снижение степени риска	сокращение вероятности и объёма потерь
<i>Приёмы снижения степени риска</i>	
Диверсификация	процесс распределения инвестируемых средств между различными

	объектами вложения капитала, которые непосредственно не связаны между собой, с целью снижения степени риска и потерь доходов.
приобретение дополнительной информации о выборе и результатах	Руководителю часто приходится принимать рисковые решения, когда результаты вложения капитала не определены и основаны на ограниченной информации. Если бы у него была более полная информация, то он мог бы сделать более точный прогноз и снизить риск. Это делает информацию товаром, причём очень ценным
Лимитирование	это установление лимита, т.е. предельных сумм расходов, продажи, кредита и т.п. Оно является важным приёмом снижения степени риска.
Секьюритизация	Разделение операции кредитования на две части (разработки условия кредита и заключения договора; кредитование) с выполнением каждой из этих частей различными банками
Самострахование	предприниматель предпочитает подстраховаться сам, чем покупать страховку в страховой компании. Тем самым он экономит на затратах капитала по страхованию.
страхование	Это один из видов передачи риска посредством заключения страхового договора.

*таблица составлена автором

Главной задачей управления рисками является обеспечение такого положения на рынке, чтобы оно не оказалось в кризисной ситуации, а смогло преодолеть временные трудности, в том числе и финансовые, посредством использования всех возможностей современного менеджмента, разработки и практической реализации на каждом предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер и позволяющей остаться на плаву при любых рыночных коллизиях [5].

Чтобы выжить в условиях рыночных отношений, нужно решаться на смелые действия, а это усиливает риск. Отсюда следует, что при принятии управленческих решений надо не избегать риска, а уметь оценивать степень риска и управлять им.

Управление и риск - взаимосвязанные компоненты экономической системы. Опытный предприниматель при принятии рискованного решения может интуитивно пользоваться рядом подсказанных практикой подходов и приёмов. Но, разумеется, нельзя положиться только на чистую интуицию и имеющийся хозяйственный опыт.

Анализ исследований в области управления рисками в современных условиях позволил автору сформировать систему принципов управления рисками:

- решение, связанное с риском, должно быть экономически грамотным и не должно оказывать негативного воздействия на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

- принимаемые решения должны основываться на необходимом объёме достоверной информации;

- принимаемые решения должны учитывать объективные характеристики внешней среды, в которой функционирует предприятие.

В связи с этим главным и неперенным критерием нормального функционирования современного предприятия является умение высшего руководства прогнозировать, проводить профилактику, рационально контролировать и эффективно управлять рисками. Риск связан с управлением и напрямую зависит от эффективности, обоснованности и своевременности управленческих решений.

Способность эффективно влиять на риски даёт возможность успешно функционировать предприятию, иметь финансовую устойчивость, высокую конкурентоспособность и стабильную прибыльность.

Таким образом, в настоящее время, для успешного функционирования предприятия необходимо своевременно выявлять, анализировать и грамотно управлять рисками.

При принятии управленческих решений надо не избегать риска, а уметь оценивать степень риска и управлять им. В связи с этим главным и неперенным критерием нормального функционирования современного предприятия является умение высшего руководства прогнозировать, проводить профилактику, рационально контролировать и эффективно управлять рисками.

Таким образом, в настоящее время, для успешного функционирования предприятия необходимо своевременно выявлять, анализировать и грамотно управлять рисками.

Литература

1. Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2010.
2. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни / А.П.Альгин.-М., 1989.
3. Иода Е.В., Иода Ю.В., Мешкова Л.Л., Болотина Е.Н. Управление предпринимательскими рисками. 2-е изд., испр. и перераб. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002.
4. Планирование на предприятии: учебник / А. И. Ильин. — Мн.: Новое знание, 2004.
5. Жунусов Б.Г., Сартов У.К., Абдрахманова А.У. Анализ предпринимательских рисков в аграрном секторе.- Кокшетау, 2000.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФРИЛАНСА НА КАЗАХСТАНСКОМ РЫНКЕ ТРУДА

Кадырова Ж.Ж.

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

Термин фрилансер впервые употребляется Вальтером Скоттом в романе «Айвенго» для описания «средневекового наёмного воина» [1]. Фрилансер (англ. freelancer) — свободный работник.

Фрилансер чаще всего сам предлагает свои услуги — (онлайн-работа), газетные объявления или пользуясь «сарафанным радио», то есть личными связями. Фриланс особенно распространён в таких областях деятельности, как журналистика (и другие формы деятельности, связанные с написанием текстов), юриспруденция, компьютерное программирование, архитектура, дизайн во всех его проявлениях (реклама, веб-дизайн, дизайн интерьера и т. д.), перевод, фото- и видеосъёмка, разного рода экспертная и консультационная деятельность. Однако фриланс также сильно распространён в строительной области. Фирмам-подрядчикам выгоднее нанимать работников на сезон, нежели содержать рабочий штат.

На рисунке 1 сгруппированы основные преимущества фриланса для фрилансера и работодателя.



Рисунок 1. Основные преимущества фриланса

Рынок фриланс-услуг в настоящее время уже достаточно развит в [Западной Европе](#) и [США](#) и стремительно развивается во всём мире, привлекая всё новых участников как со стороны исполнителей, предлагающих свои услуги, так и со стороны частных лиц и организаций, готовых к сотрудничеству на удалённой основе.

На рисунке 2 представлены топовые биржи фриланса для удаленной работы за рубежом.

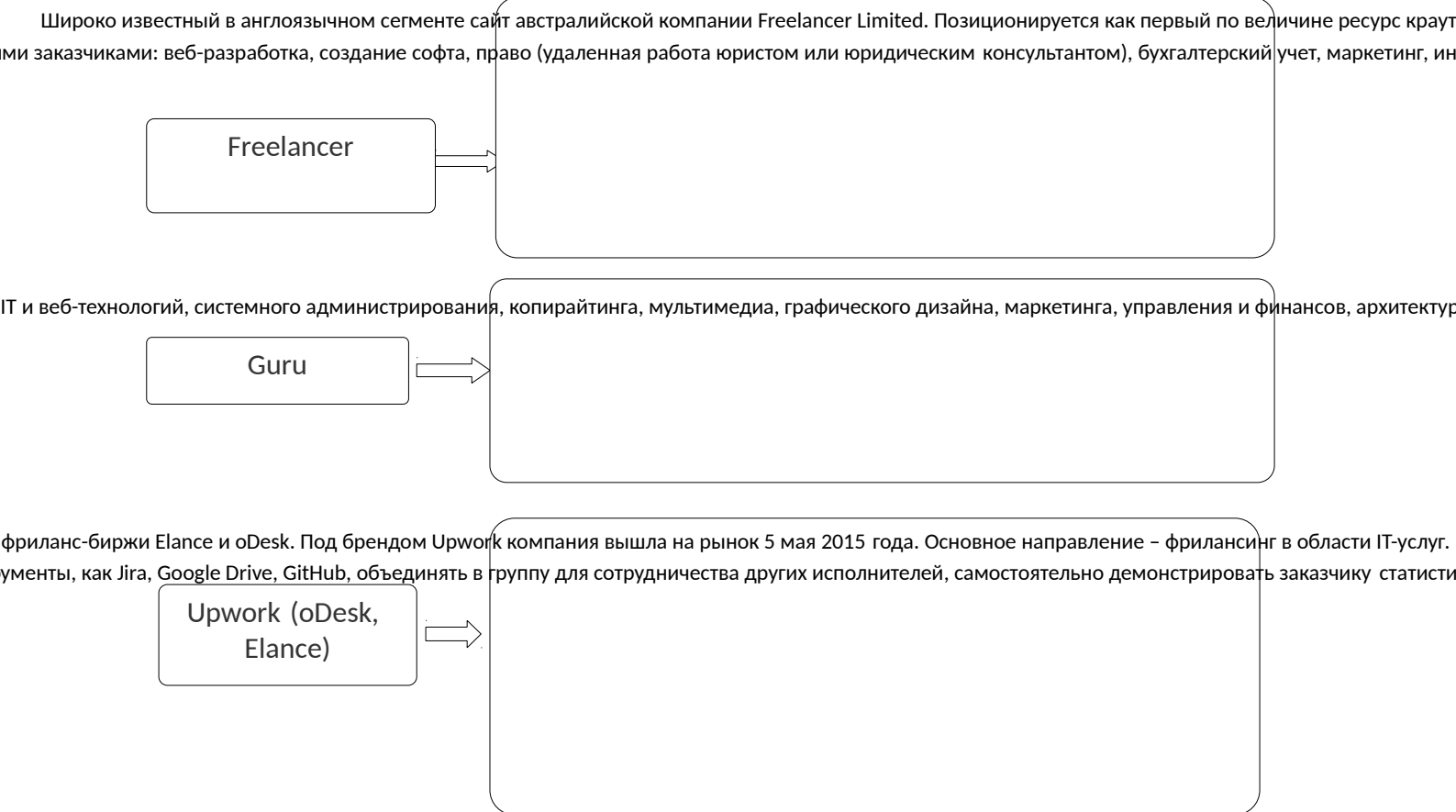


Рисунок 2. Топовые зарубежные биржи фриланса

Еще 5 лет назад фриланс был в новинку в Казахстане, сейчас нередко можно встретить фрилансеров в многочисленных кофейнях Алматы. К тому же платежные системы, такие как PayPal и PayPal без проблем открывают счета казахстанским фрилансерам. Если собралась команда, то за минимальную сумму можно идти в коворкинг. Все больше и больше стартапов появляются на нашем рынке.

Каждая страна славится профессионализмом фрилансеров в определенной сфере. К примеру, украинские программисты, голландские цифровые маркетинг агентства, эстонские технари, индийские суппорт мастера, австралийские дизайнеры, и т.д.

“Больше всех получают специалисты по составлению контрактов (\$32 в час), а меньше всего — фрилансеры, занимающиеся web-контентом и текстами (\$17 в час)” – утверждают аналитики. Мировая средняя \$18 в час является неплохой мотивацией перейти во фриланс. Если брать данные PayPal по Казахстану, то в среднем казахстанский фрилансер работает 28 ч в неделю [2].

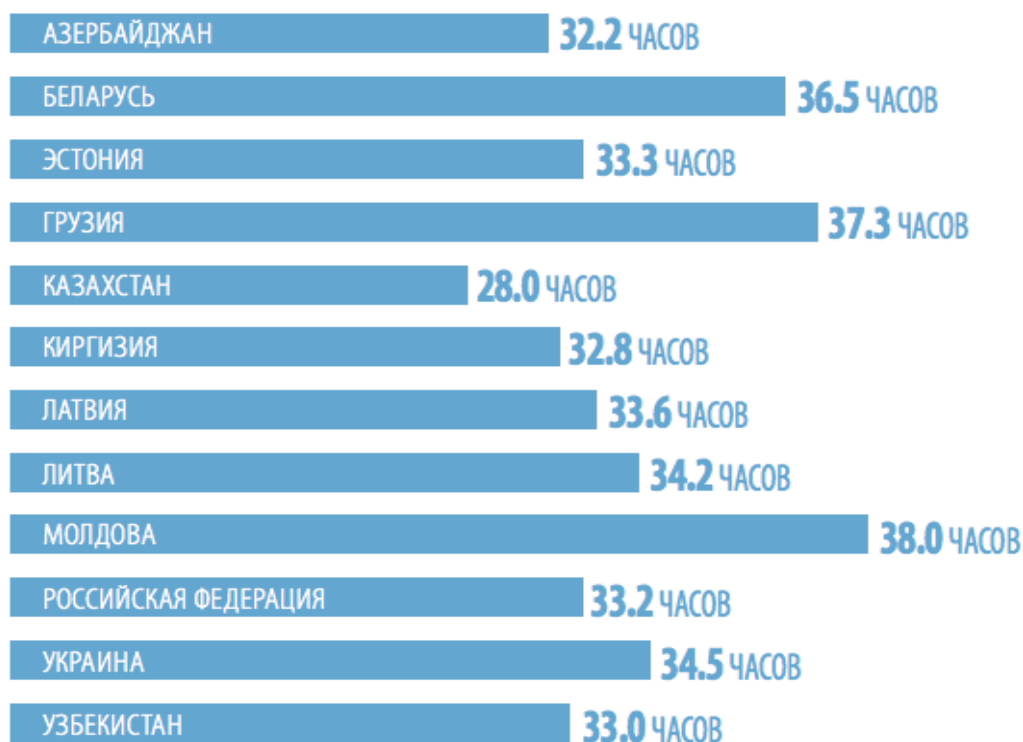


Рисунок 3. Среднее время работы фрилансера в неделю

После резкого сокращения в 2015 году в Казахстане вновь начался прирост численности занятых, выходящих на временную работу. За год число таких людей выросло на 9 тысяч человек, или на 4%, и к концу 2016 года превысило 215 тысяч человек. Наиболее активно переходить во фриланс стали городские жители [3].

В результате доля фрилансеров среди наемных работников в РК увеличилась до 3,4% с 3,3% годом ранее.

Прирост показателя наблюдается на фоне слабого восстановления уровня реальных доходов населения и общей деловой активности в экономике.

В настоящее время в интернете сформировалась устойчивая прослойка фрилансеров, зарабатывающих себе на жизнь удалённой работой. Фриланс распространён среди журналистов, фотографов, юристов и адвокатов, художников, архитекторов и [дизайнеров](#), программистов, [оптимизаторов](#), [копирайтеров](#), переводчиков, участников [партнёрских программ](#), инженеров-проектировщиков. Действует множество специализированных сайтов, призванных помочь фрилансерам найти очередной заказ.

Таким образом, в настоящее время работа на условиях фриланса становится все более популярна и выгодна как для работодателя, так и для соискателя. И эта тенденция наблюдается также и в нашей стране.

Литература:

1. Вальтер Скотт Айвенго.- Издательство: Книжный клуб.- 2010 г., 248 с.
2. https://total.kz/ru/news/ekonomika_sobitiya/chislo_frilanserov_v_kazahstane_vnov_nachalo_rasti
3. stat.gov.kz

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ КАЗАХСТАНСКОГО МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Фриц А.В.

Научный руководитель: Бельгибаева А.С., к.э.н., доцент
Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова, г. Кокшетау
anastasiya_fric.05@mail.ru

Впервые термин "глобализация" ввел в употребление американский экономист Т. Левита (1983 год), обозначив им феномен слияния рынков, начинающий активно проявляться с начала 80-х годов 20 века. Уже позже японец К. Омэ, консультант Гарвардской школы бизнеса, в своей книге "Мир без границ", вышедшей в 1990 году, констатировал: "...экономический механизм отдельных государств стал бессмысленным, в роли же сильных актеров на мировой сцене выступают "глобальные" фирмы [1:с.202].

"Самым удивительным феноменом глобализации", по словам израильтянина Ж. Ада, является распространение на всю планету механизма рынка [2:с. 32-34].

В основе же этой тенденции лежат два фактора:

- 1) снятие барьеров на пути свободного перемещения товаров, услуг и капитала; особенно сильно этот процесс стал проявляться после Второй мировой войны;
- 2) бурное развитие средств коммуникаций, информации и передачи технологий как выражение нового витка НТР.

В таблице 1 сгруппированы особенности глобализации.

№ п/п	Особенности глобализации
1	Во- первых, она выражается в конкретных фактах (распространение джинсов и компьютеров, популярной поп музыки и т.д.), и ведущим факторам для нее являются постоянные поиски сравнительных преимуществ, т.е минимизация издержек через делокализацию производства, через новые комбинации разделения труда и т.д.
2	Во-вторых, глобализация – не линейный процесс, а волнообразно развивающийся и прошедший уже не один этап: от периода великих географических открытий до капиталистической колонизации мира, от кризисов 70-80-х годов до распада социалистического блока стран
3	В-третьих, глобализация - двойственный процесс, выражающийся в двух основных формах - межгосударственной и транснациональной

Правила на глобальном рынке меняются для всех участников, в том числе, и для предприятий малого бизнеса. Принятие экономических решений на уровне страны и фирмы испытывает сильное внешнее воздействие, когда невозможно игнорировать тренды и тенденции, формирующиеся вне национальных границ.

Если говорить о Казахстане, то участие малого и среднего бизнеса нашей республики в процессе глобализации на мировом рынке носит начинающий характер, т.е. пока еще нельзя говорить о малом и среднем как активных участниках процесса глобализации. Они находятся еще на стадии поисков выхода на внешний рынок.

В таблице 2 сгруппированы особенности и проблемы казахстанского малого бизнеса, начинающего функционировать в условиях глобализации мирового хозяйства.

Таблица 2 - Особенности и проблемы казахстанского малого бизнеса

№ п/п	Содержание
1	процессы глобализации в первую очередь касаются предприятий по производству электронной, информационной и телекоммуникационной техники, в автомобиле- и авиастроения и т.д., а так же включают в себя стратегии, направленные на расширение объемов наукоемкой продукции и услуг. В развитых странах малый бизнес находит здесь полную реализацию себя. Казахские же предприятия в этой сфере деятельности являются, к сожалению, зачастую лишь пользователями готовой продукции, а не создателями ее. Таким образом, отсутствует сам предмет, относительно чего малый и средний бизнес могли бы быть успешными субподрядчиками. Так же отсутствует система, при которой разрозненные научные знания и изобретения могли бы внедряться в практику
2	движущим и подгоняющим глобализационные процессы фактором является снятие торговых и иных ограничений для свободного перемещения товаров, услуг и капитала через национальные границы. На современном этапе развития Казахстан пока не может не использовать в своей внешне-экономической политике некоторые протекционистские меры в целях поддержания отечественных товаропроизводителей и не превращения страны в сырьевой придаток крупных ТНК.
3	нельзя пока говорить о казахских ТНК. Казахстан держит контрольный пакет акций крупнейших предприятий с участием иностранных партнеров или, по крайней мере, является их участником. Однако эти предприятия работают в основном в добывающих отраслях, черной и цветной металлургии, т.е. там, где специфика отрасли не позволяет дать широкого размаха по детальной специализации. В такой ситуации малые фирмы могут выступать (и уже выступают) в роли лишь посредников, перепродающих казахское сырье зарубежным покупателям.

В последнее время в Казахстане начинает уделяться внимание отраслевой специфике деятельности малых и средних предприятий, что позволит комплексно решать существующие проблемы и обеспечить дальнейшее развитие малого и среднего бизнеса. Так, было принято решение о создании при каждом министерстве и ведомстве Экспертного совета для проведения общественной экспертизы всех нормативных актов по вопросам предпринимательства, а руководителям министерств было поручено принять меры по обеспечению отраслевой поддержки малого бизнеса [3].

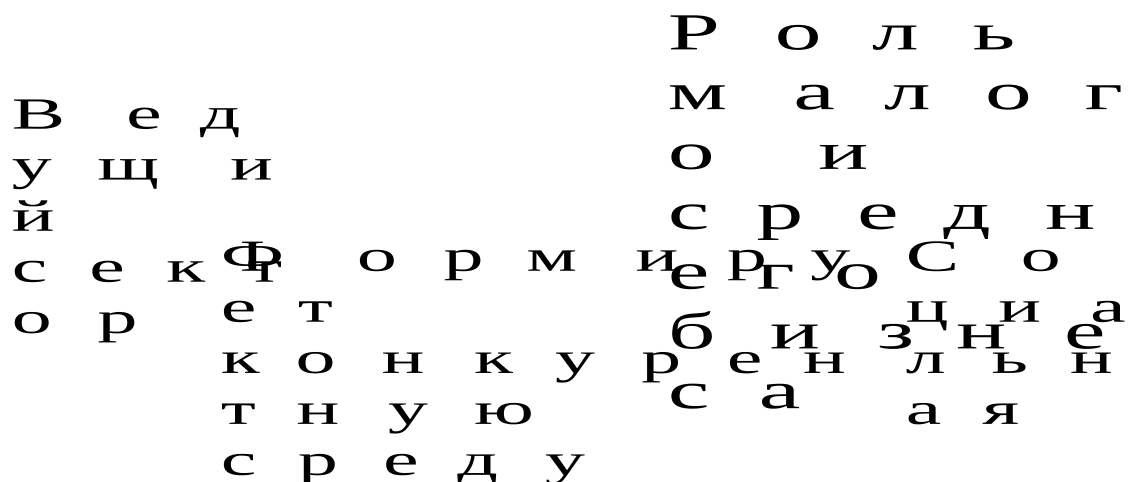


Рисунок 1. Роль малого и среднего бизнеса в экономике страны

Поддержке малому и среднему бизнесу уделяется большое внимание в Казахстане. Это подтверждают многочисленные принятые программы поддержки малого и среднего бизнеса и повышению инвестиционной привлекательности регионов страны и другие. Эти программы направлены на увеличение доли малого и среднего бизнеса в ВВП до 40% в ближайшие 10 лет, совершенствование законодательства, упрощение процедур и улучшение условий в целом для ведения бизнеса. Благодаря всем принятым усилиям Казахстан в рейтинге Всемирного Банка «Doing Business 2017» занял 35-ю позицию [4].

Малые и средние предприятия отличаются мобильностью и поэтому наиболее уверенно себя чувствуют в производстве товаров и услуг, где спрос и предложение зависят от изменяющегося ассортимента и вкуса потребителей.

В Казахстане малые и средние предприятия преобладают в сфере торговли, услуг и пищевой промышленности. Большая часть производимой продукции средними предприятиями поставляется на внутренний рынок, на внешнем же рынке работают в основном посреднические фирмы, вывозя за пределы республики сырьевые продукты.

Реагируя на изменение рынка, малые и средние предприятия придают рыночной экономике существенную гибкость. Наибольший вклад они вносят в формирование конкурентной среды. На сегодня большая зависимость национальной экономики в целом и отдельных субъектов от мировых рынков является негативным последствием мирового кризиса.

Наибольшую угрозу экономике Казахстана представило падение мировых цен на нефть, что привело к падению промышленного производства, росту безработицы, усилению инфляции и снижению потребления.

Однако следует отметить также и то, что за последние годы государством проведен ряд мер для упрощения и исключения административных барьеров деятельности малого и среднего бизнеса.

Так доля вклада малого и среднего бизнеса в ВВП Казахстана составляет 25,6% в текущем году, для сравнения, в 2015 году эта цифра была 26,2%, остальная часть доли ВВП приходится на крупный бизнес [5].

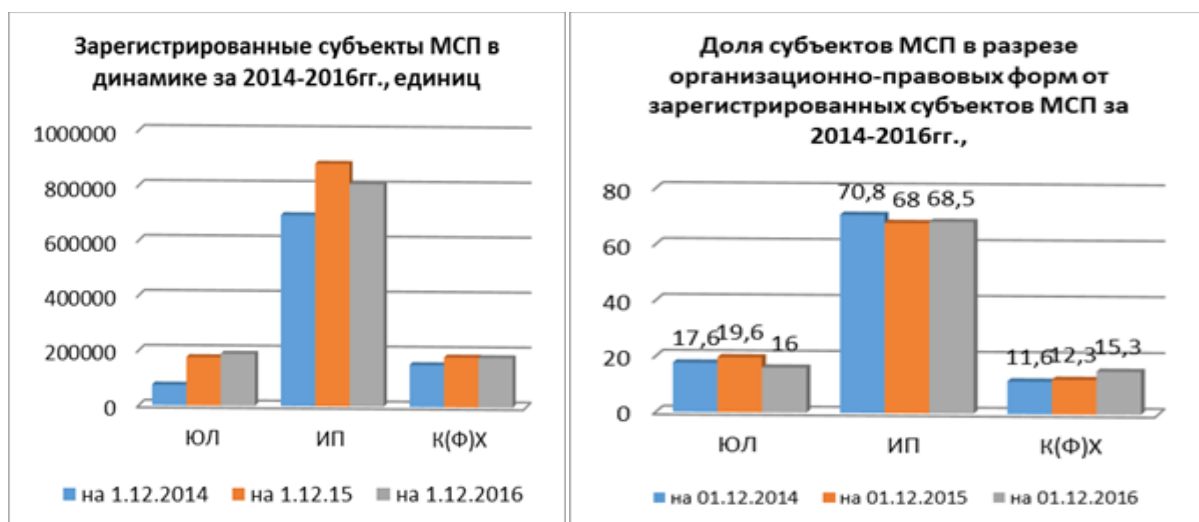


Рисунок 2. Количество зарегистрированных субъектов малого и среднего бизнеса и доля в разрезе организационно-правовых форм.

Рассматривая динамику зарегистрированных субъектов МСП в разрезе организационно-правовых форм за период 2014-2016 годы, можно отметить следующее.

Количество юридических лиц малого и среднего предпринимательства за три года в абсолютном выражении увеличилось на 58,5% (112 229 единиц). Снижение наблюдалось по отношению к 2015 году лишь форме: индивидуальные предприниматели количество сократилось на 9,1% (73 732 единиц).

Отсюда, следует, что основной формой бизнеса в Казахстане является крупный бизнес.

Таким образом, проанализировав общую картину по показателям малого и среднего предпринимательства, можно сделать следующие основные выводы:

- на начало 2016 года наблюдается тенденция снижения активности малого и среднего бизнеса это говорит о том, что имеющиеся формы и институты поддержки малого предпринимательства недостаточно эффективны;
- в региональном разрезе наблюдается концентрация малого бизнеса в наиболее промышленно-развитых и густонаселенных районах. В связи с этим, необходимо в регионах усилить поддержку внутри каждого региона, а также наладить межрегиональные связи по определенным группам товаров и услуг;
- учитывая, что в кризисных условиях малый и средний бизнес перемещается из производственной сферы в менее капиталоемкие виды деятельности, необходимо консолидировать различные формы поддержки малого и среднего бизнеса и равномерно осуществить поддержку производственного сектора малого и среднего предпринимательства, торговли и предоставление услуг.

Итак, как любую хозяйственную систему невозможно представить без крупных предприятий, так и любая рыночная экономика не дееспособна без малых и средних предприятий. Сердцевиной рыночного хозяйства является совокупность конкурирующих между собой средних и малых фирм. Именно они показывают степень готовности к предоставлению услуг, уровень творческих достижений, предпринимательской инициативы, способности к динамичной адаптации к новой обстановке.

Таким образом, малый бизнес во всех странах является движущей силой экономики. В современных условиях основным компонентом успеха является его интернационализация, создание благоприятных условий для включения малого и среднего предпринимательства в процессы глобализации рынков. Опыт последних лет показал, что хозяйственная политика в области малого и среднего предпринимательства не может быть пущена на самотек. Она нуждается в постоянной поддержке как со стороны предпринимательских союзов и

промышленных палат, так и со стороны политиков и многочисленных национальных и международных институтов хозяйственного развития и управленческих органов.

Литература

1. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. - 735 с.
2. Антипов Н.П. Экономическая интеграция в мировой экономике и транснациональные корпорации / Антипов Н.П., Королев А.Е. // Междунар. публичное и частное право. - 2001. - N 2. - С.32-34.
3. С.А Катенова проблемы глобализации малого бизнеса :мировые тенденции и особенности в РК Вестник КАЗГУ. Серия экономическая .Алматы 1999г.,№1.
4. Официальный сайт “Doing Business” Всемирного банка URL: <http://doingbusiness.org> (дата обращения: 18.12.2016).
5. Официальный сайт Комитета по статистике МНЭ РК URL: <http://stat.gov.kz> (дата обращения: 20.12.2016)

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Джакупов Р.

Научный руководитель: Байгарина А.Т. PhD, ст. преподаватель
Кокшетауский государственный университет им. Ш.Уалиханова, г. Кокшетау
rustam.dzhakupov@mail.ru

Маркетинговые исследования — систематическое определение круга данных, необходимых в связи со стоящей перед фирмой маркетинговой ситуацией, их сбор, анализ и отчет о результатах. Чтобы понять потребности клиентов фирмы, особенности дилеров и конкурентов, ни одному маркетологу не обойтись без маркетинговых исследований.

Управляющие, прибегающие к маркетинговым исследованиям, должны быть достаточно хорошо знакомы с их спецификой, чтобы уметь получать нужную информацию по приемлемой цене. В противном случае они могут допустить сбор ненужной информации или нужной информации, но с непомерно высокими издержками или неправильно истолковать полученные результаты.

Управляющие могут привлекать высококвалифицированных исследователей, ибо в их собственных интересах — получать информацию, которая позволяет принимать правильные решения. Столь же важно, чтобы управляющие достаточно хорошо знали технологию проведения маркетингового исследования и могли легко участвовать в его планировании и последующей интерпретации полученной информации.

Маркетинговые исследования — неотъемлемый атрибут и органическая часть инфраструктуры современного бизнеса.

Лидерами мирового рынка, обеспечивающими почти 2/3 его объема, являются 5 стран: США, Великобритания, Германия, Франция и Япония. Самый высокий уровень годовых расходов на маркетинговые исследования на душу населения зафиксирован в странах Западной Европы (Великобритания - \$68, Швеция - \$53, Франция - \$49, Германия - \$41).

Стоимость услуг компаний зависит во многом от сложности, сроков реализации, масштабов исследования и может исчисляться десятками, а порой и сотнями тысяч долларов.

К сожалению, по Казахстану подобная статистика не ведётся.

Ещё в 90-х годах прошлого века на исследовательском рынке Казахстана было не более 5 игроков – преимущественно представительства крупных международных агентств. Сегодня число компаний, специализирующихся на исследованиях различных рынков, консультировании, разработке бизнес-планов, оценках активов, в числе которых и независимые казахстанские компании, значительно выросло.

Основная масса компаний проводящих маркетинговые исследования являются многопрофильными, способными провести исследование любой сложности как локального, так и национального масштаба с применением практически всех методов проведения маркетинговых исследований. Тем не менее, каждый игрок данного рынка занимает свою нишу и ориентируется на определённые сегменты.

Наиболее востребованными исследованиями, по мнению директора компании AlvinMarket Натальи Оспановой, в мире и в Казахстане являются количественные исследования (личные интервью, телефонные интервью, ритейл аудит и телеметрия, online-исследования и пр.). На эти виды исследований тратится до 80% клиентских бюджетов. Качественные исследования (фокус-группы, глубинные интервью и пр.) занимают значительно меньшую долю в расходах клиентов на маркетинговые исследования. Однако в последнее время роль качественных исследований повышается. Нередки случаи, когда на результатах подобных исследований основываются стратегические решения компаний (при выборе новых сегментов рынка, запуске новых продуктов и пр.).

С самого начала рыночных реформ маркетинговые исследования в Казахстане интенсивно развиваются и по многим позициям достигли мировых стандартов. Отечественный бизнес все чаще основывает на них анализ рынка, разработку рыночных стратегий.

Решив заказать маркетинговое исследование, нужно определиться с тем, какой конкретно вид исследования поможет вам найти ответы на интересующие вопросы и будет способствовать эффективной стратегии для продвижения вашего бизнеса на казахстанском рынке. Знание емкости рынка - важнейшая информация для принятия решений. Для предприятия, выходящего на рынок с новым товаром, маркетинговое исследование позволит избежать рисков. Если предприятие уже работает с товаром на рынке, исследование рынка позволит понять, в каком направлении следует прикладывать усилия.

При проведении маркетинговых исследований, исследовательские компании работают в следующих направлениях:

1. Оценка емкости и потенциала рынка: на территории Казахстана в целом и по отдельным регионам РК.
2. Тенденции развития рынка на ближайшие 3-5 лет.
3. Структура каналов продаж, сложившаяся на рынке.
4. Сегментирование клиентов, оценка их финансовой емкости.
5. Весомость критериев потребительского выбора.
6. Расчет отдачи от инвестиций при выходе на рынок.
7. Матрица привлекательности рынка.

Стоимость маркетингового исследования и сроки проведения зависят от поставленных задач, применяемых методов, исследуемых объектов и требуют индивидуального уточнения. Срок проведения исследований на рынке Казахстана от 3 дней.

Маркетинговые исследования вряд ли можно считать бизнесом в общепринятом, обыденном понимании этого слова. Это - научно-прикладная отрасль, возникшая на базе сложной комбинации социологии, психологии и ряда экономических дисциплин. Поэтому, профессионалы маркетинговых исследований - люди скорее научного, нежели делового склада. Впрочем, по мере развития рыночных отношений, эти две стороны профессионального характера сосуществуют все более гармонично.

Как провести маркетинговое исследование?

Этап 1. Постановка задач и определение целей. Любая деятельность людей (по крайней мере, осознанная) должна ориентироваться на определённые цели.

Этап 2. Разработка плана исследования. Планирование – залог успеха в любой деятельности. Это утверждение также касается и проведения маркетингового исследования. На данном этапе разрабатывается план, т.е. конкретный набор действий, которые прописываются на листке бумаги.

Этап 3. Сбор информации. После того, как вы разработаете план, всё в нём детально опишите, вам следует переходить непосредственно к маркетинговому исследованию.

Этап 4. Анализ информации. После того, как вы провели маркетинговое исследование, вам необходимо как-то сгруппировать информацию и представить её в удобочитаемом виде.

Этап 5. Предоставление информации. Информация после анализа несет определенные выводы, на основе которых можно сделать рекомендации для продвижения товара, которые предоставляются руководству.

Литература

1. Акулич, И.Л. Маркетинг: учебник для студентов высших учебных заведений по экономическим специальностям / И.Л. Акулич. – Минск: Высшая школа, 2010. – 524 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. 5-е изд./Ф.Котлер, А. Гари. – М.: Вильямс, 2016. – 752 с.
3. Маркетинг. Учебник (для бакалавров). Под ред. И.В. Липчица, - М.: ГЭОТАР-Медия, 2012. – 572 с.
4. <http://www.alvin.kz/>

КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Талғат Қ.С.

Научный руководитель: Акжанова Г.А., магистр менеджмента, ст.преподаватель
Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова, г.Кокшетау

Gulzira_abd@mail.ru

Агропромышленный комплекс (АПК) объединяет все отрасли хозяйства, принимающие участие в производстве сельскохозяйственной продукции, ее переработке и доведении до потребителя. Значение его не только в обеспечении продовольственной безопасности государства, но и в том, что он существенно влияет на занятость населения и эффективность всего национального производства. Казахстан, в силу присущих ему природных, климатических и географических особенностей, а также специфических условий и традиционных трудовых навыков коренного населения, издавна считается одной из крупнейших животноводческих стран. В настоящее время в Казахстане, в структуре стоимости валовой продукции сельского хозяйства на долю животноводства приходится более 52%. Животноводство влечет за собой мультипликативный эффект в экономике. Мясо переработка, переработка шерсти (пряжа, текстиль, одежда), переработка кожи (обувь, мебель и др.) – это диверсификация в растениеводстве и огромный социальный эффект: круглогодичная занятость, в том числе для женского населения, увеличение доходов сельского жителя. В связи с этим для Казахстана определение конкурентоспособной специализации экономики на основе диверсификации АПК республики является стратегический важным направлением. [4;с.24]

В послании Президента Н.А.Назарбаева к народу Казахстана от 14 декабря 2012 года говорится, что «все должно быть подчинено ключевой задаче – продвижению нашего экспорта только на те мировые рынки, где будет долгосрочный спрос на нашу продукцию и услуги». По различным оценкам, ядром конкурентоспособного государства являются приоритетные и высокотехнологичные отрасли (сферы) экономики. Развитие наиболее конкурентных отраслей является для страны самым действенным инструментом реализации важнейших задач социально-экономического развития: обеспечения национальной безопасности, повышения уровня и качества жизни населения. При этом потенциал конкурентоспособности определяется совокупностью внутренних условий хозяйственной деятельности, маневрируя которыми, хозяйствующий субъект способен обеспечить

достижение своих специфических интересов в изменяющихся условиях внешней среды и получить наибольший экономический эффект от всей производственной деятельности. [1;с.4]

На фоне обострения продовольственной проблемы в мире, для сельского хозяйства Казахстана появляются новые перспективные возможности. Его эффективное развитие является одним из факторов роста конкурентоспособности национальной экономики и диверсификации ее экспорта. «Мы уже входим в число крупнейших экспортеров зерновых культур. Мы обладаем огромными экологически чистыми территориями и можем производить экологически чистые продукты питания. Нам вполне по силам совершить качественный рывок в сельскохозяйственном производстве. Для этого нам потребуется государственное мышление нового типа»

На сегодняшний день целью АПК является обеспечение производства востребованной на рынках конкурентоспособной продукции АПК.

Основные задачи:

- Развитие масштабной сельхоз-кооперации для вовлечения 500 тыс. ЛПХ и мелких К(Ф)Х в товарное производство и создание действенной системы сбыта и переработки продукции
- Реализация целенаправленной экспортной политики и продвижение казахстанского бренда органической сельскохозяйственной продукции
- Обеспечение эффективности и доступности господдержки с максимальным охватом сельхозпроизводителей
- Повышение эффективности животноводства на 40%
- Повышение эффективности растениеводства на 30%
- Увеличение доли переработки и загрузки предприятий в 1,3 раза
- Формирование эффективной системы трансферта агротехнологий
- Совершенствование государственного регулирования АПК.

Повышению конкурентоспособности будут способствовать интеграция сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, создание инфраструктуры, совершенствование структуры производства, государственная поддержка развития производственной сферы на селе. [3;с.83]

Под конкурентоспособностью понимается особый тип экономических отношений, отражающих возможность использования имеющихся ресурсов народного хозяйства для обеспечения устойчивого долговременного развития в соответствии со спросом на готовую продукцию на рынке.

Конкуренция в сельском хозяйстве формируется одновременно по двум направлениям: между хозяйствами с различными формами собственности и хозяйствования и между всеми товаропроизводителями за наиболее выгодные экономические условия деятельности и финансовые результаты. Конкуренция между хозяйствами с различными формами собственности пока проявляется незначительно. Доля крестьянских хозяйств в производстве зерна была равна - 31,%, масличных культур - 46,5%, мяса (в живом весе) - 11,3%, молока – 8,3%, яиц - 3,1%, шерсти – 27%, каракуль - 4,2%. Сегодня наиболее существенную конкуренцию сельскохозяйственным предприятиям составляют личные подсобные хозяйства населения. [2;с.15]

Особое влияние на формирование конкуренции в сельском хозяйстве оказывает взаимоотношения между товаропроизводителями сельскохозяйственной продукции и предприятиями переработки. Судить об этом можно по величине цен доли закупочной цены в розничной цене продукта.

По данным областных представительств текущая цена спроса на пшеницу 3 класса с клейковиной 23-24% составляет в среднем 46-49 тыс. тенге за тонну, на пшеницу 3 класса с клейковиной 25 цена спроса составляет в среднем 50-53 тыс. тенге за тонну.

Цены на зерновом рынке РК на условиях поставки EXW («франко-элеватор»)

Культура	Качество	Цена, (тенге/тонна)	Цена, (\$/тонна)	Изменение за неделю ((\$/тонна) +/-
Пшеница 3 класса	Клейковина 25%	50000-53000	160-178	+2/+8
Пшеница 3 класса	Клейковина 23%	46000-49000	147-157	+5 /+8
Пшеница 4 класса	Клейковина 20%	40000-43000	128-138	+2 / +5
Пшеница 4 класса	Клейковина 18%	38000-40000	122-128	+2 / +2
Пшеница 5 класса	-	37000-38000	118-122	+4 / +2
Ячмень 2 класса	-	33000-36000	106-115	+2 / +4

В Казахстане продолжается программа диверсификации структуры посевных площадей, которая нацелена на сокращение площади сева под пшеницу за счет увеличения масличных и зернобобовых культур. По предварительным данным МСХ РК посевная площадь под пшеницу в 2017 году запланировано снизится на 337,6 тыс. га и составит 12 099,4 тыс. га.

На фоне стабильного производства зерновых в мире, а также на внутреннем рынке экспортные цены на казахстанскую пшеницу с 2015 года находятся на низком уровне 150-200 долл. США/тонна. В 2017/18гг, несмотря на ожидаемое снижение производства в Казахстане предложение и спрос на зерновые останется сбалансированным. При этом учитывая возросшие потребности наших партнеров по импорту за последние годы до 8,3-8,5 млн. тонн, в предстоящем сезоне экспорт зерна будет оказывать хорошую поддержку для внутренних цен, особенно в межсезонье. [5; с.12]

Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан - лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана: «Стратегия «Казахстан-2050». http://akorda.kz/ru/page/page_poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-nazarbaeva-narodu-kazakhstan-14-dekabrya-2012- 4 с.
2. Сельское, лесное и рыбное хозяйство Казахстана 2007-2011. Статистический сборник Агентства по статистике Республики Казахстан, -Астана, - 15 с.
3. Никитина Г.А., Гусева Г.Я., Керимова У.К. и др. Основные направления развития агропромышленного производства Казахстана на 2010-2012 и 2015 годы. – Алматы,- 83 с.
4. Программы по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2010 - 2014 годы, -Астана, 2010 г. – 24 с.
5. Газета «Казах-Зерно», - 12 с.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Плотникова Т.Д.

Научный руководитель: Акжанова Г.А., магистр менеджмента, ст.преподаватель
Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова, г.Кокшетау
Gulzira_abd@mail.ru

В рыночных условиях перспективы развития национальной экономики и повышения конкурентоспособности предприятия зависит от выбранной стратегии. Успех решения задач по обнаружению и формированию конкурентных преимуществ, повышению

конкурентоспособности всех отраслей предпринимательства в большей мере зависят от уровня разработки методик по созданию и эффективному функционированию механизма конкурентных преимуществ.

Безусловно, механизм формирования и управления конкурентными преимуществами фирм в условиях усиления конкуренции продолжает оставаться недостаточно разработанным, в частности нехватка методика анализа конкурентных преимуществ, отсутствует единый методологический подход по формированию конкурентных преимуществ и оценке конкурентоспособности предприятий, что обуславливает необходимость продолжения этих исследований.

Теория конкурентной рациональности в настоящее время достаточно востребована специалистами и используется для разработки прикладных технологий формирования конкурентных преимуществ.

Конкурентное преимущество - это объект стратегического управления, основа и цель экономической стратегии предприятия, действующего на высоко конкурирующем рынке, а также элемент стратегического потенциала, представляющий собой уникальные ощутимые и неощутимые ресурсы хозяйствующего субъекта»[3;с.252].

Основными областями основания конкурентных преимуществ предприятий в настоящее время становятся: инновации, качество и управление поведением клиентуры.

Достижение конкурентных преимуществ за счет внедрения новшеств на рынке услуг основывается на следующей классификации:

1) Существенные инновации в производстве услуг, т.е. абсолютно новые для рынка услуги.

2) Комплекс новых услуг, т.е. дополнение за счет модернизации и реконструкции имеющихся на рынке товаров.

3) Новые услуги для данного рынка, т.е. приобретение путем видоизменения на новые сегменты рынка.

4) Усовершенствованные услуги, т.е. полученные в результате развития продуктовой линии. Это самые распространенные инновации, связанные с изменениями свойств или характеристик производства существующих услуг.

5) Старые услуги с измененным стилем продажи, т.е. наиболее скромный тип инноваций, хотя они весьма заметны визуально [2; с.256].

Современные формы конкуренции (как экономического противоборства) изобилуют многообразием способов достижения конкурентных преимуществ, отражая ставшее «классическим» представление о маркетинге как о форме необъявленной войны, и представляющее процесс достижения успеха как битву за победу в сражении, где «цель оправдывает средства». Всем вступающим на этот путь нужна только победа, поскольку речь идет об экономической жизни или смерти рыночных субъектов и чем шире масштабы конкуренции, тем выше цена, которую платит побежденный за свое поражение. Выбор способов достижения победы любой ценой приводит к тому, что бизнес становится все более жестким и криминализированным, однако наличие механизмов урегулирования рыночных отношений (юридических, экономических, политических и др.), призванных повышать их культуру и согласовывать интересы противоборствующих сторон, заставляет искать более цивилизационные решения, формируя новые требования к научно-методическому обеспечению и тем самым способствуя эволюции понятия «конкурентоспособность» [3; с.157].

В условиях высокой насыщенности товарных рынков, превышения на них предложения над спросом, каждый товар (и стоящие за ним товаропроизводитель и продавец) вынужден вести жестокую борьбу за предпочтения потребителя. Множество товаров одновременно предлагают одинаковые или различные способы удовлетворения одной и той же потребности покупателей на равных или незначительно отличающихся ценовых условиях. В этой ситуации предпочтения потребителя отдается товару, который в маркетинге определяется как конкурентоспособный [1;с.64].

Таким образом, успех предприятия в конкурентной борьбе требует от предприятия развития его отличительных способностей и компетенций, позволяющих ему побеждать в конкурентной борьбе за потребительский спрос. Решение данной задачи обуславливается и тем, что когда-то достигнутые успехи на рынке при отсутствии постоянной и целенаправленной работы по их наращиванию будут через некоторое время аннулированы ответными действиями конкурентов. Что определяет необходимость создания надлежащего подхода к управлению компанией, который не только обеспечивал бы сам процесс адаптации, но и создавал условия для ее эффективного функционирования на постоянной основе. Поэтому стратегическое планирование должно заключаться в создании комплексной системы управления конкурентными преимуществами фирмы, а эффективная стратегия должна основываться на их удержании и развитии.

Литература

1. Баутин В.М. Диверсификация в системе устойчивого развития предпринимательских структур АПК // Синергия. 2015. № 1. С. 60-65.
2. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. -М.,2000- 251 -257 с.
3. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие. М.: Финансы и статистика, 2001 –с.157.

КӘСІПОРЫННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН БАҒАЛАУ ӘДІСТЕРІ

Кудайбергенов Б.К.

Ғылыми жетекші: Акжанова Г.А., менеджмент магистрі

Ш.Уалиханов атындағы Кокшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қаласы

Gulzira_abd@mail.ru

Нарық жағдайында өнімнің бәсекеге қабілеттілігі кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігімен тікелей байланысты. Өнімнің бәсеке қабілеттілігін бағалау келесі жүйелілікпен асады:

1. нарықты зерттеу — потенциалды сатып алушылар мен бәсекелестердің қажеттіліктерін зерттеу;
2. тауарға нарықтық талаптарды қалыптастыру және оны бағалық көрсеткіштер құрылымында көрсету;
3. салыстыру көрсеткіштер базасын таңдау;
4. бағалық класс моделінің түрін таңдау;
5. тауарды бәсеке қабілеттіліктің жеке және интегралды көрсеткіштер бойынша бағалау;
6. бәсеке қабілеттілік туралы қорытынды жасау және оның өндіріс пен сатып алу мақсаттылығы туралы шешім қабылдау.

Өнімнің бәсекеге қабілеттілігін бағалау тұрғысынан нарықты зерттеудің нәтижесі тауардағы қажеттіліктердің әрекеттестік динамикасы мен жағдайы туралы ақпаратты жинау болып табылады. Әрбір қажеттілік сатып алушы нарықта тауарға талаптар түрінде мәлімдеме жасайтын белгілі бір параметрлер жиынтығымен сипатталады.

Өнімнің бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату жолдарын жобалау оның нақты және уақытылы бағалауына тікелей байланысты [2;с.312].

Өнімнің бәсекеге түсу қабілеттілігі талданатын өнімнің параметрлерін салыстыру базасының параметрлерімен салыстыру арқылы бағаланады. Салыстыру базасының орнына әдетте нарықтағы ұқсас тауар немесе тұтынушының қажеттілігі алынады.

Бәсекеге қабілеттілікті бағалаудың негізгі критерийлері:

- өнімнің жаңалық дәрежесі;
- өндірілу сапасы;
- өнім туралы ақпаратты тарату үшін материалдық базасының болуы;

- өткізуді ынталандыру бойынша шаралар; өткізу динамикасы;
- өнімнің нарықтық талаптарына ыңғайлану мүмкіндігі;
- қаржылық жағдайы.

Сонымен бірге, бәсекеге қабілеттілікті салыстырмалы құн мен салыстырмалы пайда бағалық көрсеткіштері бойынша қарастыруға болады. [2;с.35

]Егер өнімнің бәсекеге қабілеттілігін баға бойынша бағалайтын болсақ, өнімнің бағасы, сапасы мен дизайны ұқсас тауардан кем түспесе, онда өнім бәсекеге қабілетті болып саналады. Ал егер өнімнің бәсекеге қабілеттілігін салыстырмалы құн бойынша бағалайтын болсақ, онда салыстырылатын мемлекеттерде өңдеуші өнеркәсіптегі еңбек бірлігінің салыстырмалы құны бір валютада есептелінеді. Бәсекеге қабілеттілікті пайдалылық бойынша бағалағанда, кәсіпорынның пайдалылығы жоғары болған сайын оның өнімінің бәсекеге қабілеттілігі де жоғары болады.

Өнімнің бәсекеге қабілеттілігін бағалау әдістері келесідей:

1. дифференциалданған;
2. комплексі.

Бәсекеге қабілеттілікті бағалаудың дифференциалданған әдісі талданатын өнім мен салыстыру базасының параметрлерін қолданып салыстыруына негізделген.

а) Егер бағалау базасы ретінде қажеттілік алынатын болса, онда бәсекеге қабілеттілік көрсеткіші мына формула арқылы есептелінеді:

$$Q_i = P_i / P_{i0} * 100\% \quad (i = 1, 2, 3, \dots, n) \quad (1)$$

Мұндағы, Q_i — i -параметрі бойынша бәсекеге қабілеттіліктің жеке параметрлік көрсеткіші;

P_i — талданатын өнім үшін i -параметрдің мөлшері;

P_{i0} — қажеттілік толығымен қанағаттандырылғандағы i -параметрдің мөлшері;

n — бағалау параметрлерінің саны,

Нормативті параметрлер бойынша бағалау кезінде жеке көрсеткіш 1 немесе 0 мәнін қабылдауы мүмкін. Егер талданатын өнім міндетті норма мен стандартқа сай келсе, онда көрсеткіш 1-ге тең; егер сай келмесе, көрсеткіш 0-ге тең болады.

Техникалық және экономикалық параметрлер бойынша бағалау кезінде жеке көрсеткіш 1-ден үлкен немесе 1-ге тең болуы мүмкін.

б) Егер бағалау базасы ретінде үлгі алынатын болса, онда бәсекеге қабілеттілік көрсеткіші мына формула арқылы есептелінеді:

$$Q_i = P_i / P_{i0} * 100\% \quad (i = 1, 2, 3, \dots, n) \quad (2)$$

$$Q_i = P_{i0} / P_o * 100\% \quad (3)$$

Мұндағы, Q_i — i -нші техникалық параметр бойынша бәсекеге қабілеттіліктің жеке параметрлік көрсеткіші;

P_i — талданатын өнім үшін i -параметрдің мөлшері;

P_{i0} — үлгі ретінде алынған өнім үшін i -параметрдің мөлшері;

n — бағалау параметрлердің саны.

Бағалау нәтижелерін талдау:

Бұл 2 формуладан жеке көрсеткіштің өсіміне бәсекеге қабілеттіліктің жоғарылауы сәйкес келетін формула алынады. (Мысалы, өнімділікті бағалау үшін — формула (1), ал отынның шекті шығынын бағалау үшін — формула (2))

Егер өнімнің техникалық параметрлерінің физикалық өлшемі болмаса (мысалы, ыңғайлылық, сыртқы келбет, модаға сәйкес келуі, т.б.), онда балмен бағалау экспертті әдістер қолданылады.

Әлуатті сатып алушылардың қажеттілігін білу негізінде параметрлердің номенклатурасы анықталады, оларды өндіруші нарықта өнімді бағалау үшін пайдаланылады.

Егер салыстыру үшін базаны анықтау мүмкін болмаса үлгі арқылы бәсекеге қабілетінің бағаларының жарнама әдісі қолданылады, әсіресе нарықта оның үйлестігі болса және белгілі жеңгейлі өнім бағаланса. Үлгі-тауар қажеттілікті модельдейді және оның параметрлерін бағалауға ұсынылған параметрлермен салыстыруға мүмкіндік береді.[3;с.76]

Сонымен бірге, бәсекеге қабілеттілігі талданатын өнімнің тұтынушыға қажетті параметрлермен салыстыру арқылы бағаланады. Салыстырылатын параметрлер өлшеудің бірдей шамаларымен көрсетіледі. Салыстыру техникалық және экономикалық параметрлердің топтары бойынша іске асырылады.

Әдебиет

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312-318 с.

2. Блинов А.О., Захаров В.Я. Имидж организации как фактор ее конкурентоспособности // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – №4. – С. 35-44.

3. Денисенко М., Поляков В. Конкурентоспособность продукции металлургического комплекса. Методика оценки // Национальная металлургия. – 2003. – июль-август. – С. 76.

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Нүркен Н.М.

Научный руководитель: Бельгибаева А.С., к.э.н., доцент

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

nazira_nurken@mail.ru

Развитие рыночной экономики в республике привело к неизбежному повышению роли учета в управлении производством. В современных условиях проблема правильности учета финансовых результатов становится наиболее актуальной и учет финансового результата деятельности организации необходим на любой стадии производства (оказания услуг).

Сегодня, финансовый результат деятельности предприятия служит своего рода показателем значимости данного предприятия в народном хозяйстве. В рыночных условиях хозяйствования любое предприятие заинтересовано в получении положительного результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя предприятие способно расширять свою производственную мощность, материально заинтересовывать персонал, работающий на данном предприятии, выплачивать дивиденды акционерам и прочее [1].

Состояние финансово-хозяйственной деятельности предприятия может быть оценено на основе изучения финансовых результатов его работы, которые зависят от совокупности условий осуществления денежного оборота, кругооборота стоимости, движения финансовых ресурсов и финансовых отношений в хозяйственном процессе.

С точки зрения бухгалтерского учета финансовый результат деятельности предприятия - это разность между доходами и расходами. Этот показатель важнейший в деятельности предприятия и характеризует уровень его успеха или неуспеха [2].

Для целей бухгалтерского учета организация самостоятельно признает свою деятельность обычной или прочей. При этом основными факторами являются отраслевая принадлежность, характер деятельности, видов доходов и расходов, условия получения и возникновения [2].

Каждое предприятие, прежде всего, чем начать производство, определяет, какую прибыль, какой доход она сможет получить. Следовательно, получение прибыли - это непосредственная цель предприятия.

Прибыль - особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческого предприятия, конечная цель развития его бизнеса.

Сущность рассматриваемой экономической категории заключается в том, что необходимый уровень прибыли - это [1]:

- главный источник возрастания рыночной стоимости предприятия;
- индикатор кредитоспособности;
- главный интерес собственника, поскольку он обеспечивает возможность возрастания капитала и бизнеса;
- индикатор конкурентоспособности предприятия при наличии стабильного и устойчивого уровня прибыли;
- гарант выполнения организацией своих обязательств перед государством, источник удовлетворения социальных потребностей общества.

Информация о финансовых результатах деятельности организации формируется главным образом в отчете о доходах и расходах предприятия. Эти данные необходимы для оценки потенциальных изменений в ресурсах организации, при прогнозировании формирования денежных потоков на основании имеющихся ресурсов и при обосновании эффективности использования дополнительных ресурсов. Бухгалтерский учет финансовых результатов деятельности организации занимает одно из главных мест в системе управления.

Важнейшим моментом в организации учета финансовых результатов является правильность определения доходов и расходов. «Неправильное определение их величины приводит к искажению показателей их стоимости и, как следствие, к неправильному исчислению финансовых результатов всей деятельности организации» [1].

Практические аспекты организации учета и анализа результатов деятельности организации изучены нами на примере ТОО «Beauty Brand».

Основными целями деятельности предприятия ТОО «Beauty Brand» являются следующие:

- обеспечение конкурентоспособности и удовлетворения спроса потребителей на косметические средства и парфюмерии как для взрослых, так и для детей, а также и на многие другие сопутствующие товары;
- координирование и осуществление развития посреднического потенциала;
- укрепление финансового положения предприятия.

На рисунке 1 представлена основная продукция предприятия.

Рисунок 1. Основная продукция ТОО «Beauty Brand»

К основным задачам, решаемым при проведении анализа относятся: определение финансового состояния, выявление тенденций и закономерностей в развитии организации за исследуемый период, определение «узких» мест, отрицательно влияющих на финансовое состояние организации, выявление резервов, которые организация может использовать для улучшения финансового состояния [4].

Цель анализа финансовых результатов и хозяйственной деятельности организации - повышение эффективности ее работы на основе системного изучения всех видов ее деятельности [5].

Анализ финансовых показателей позволяет выявить возможности улучшения финансового положения и по результатам расчётов принять экономически обоснованные решения.

В процессе анализа решаются следующие задачи:

- изучение данных о формировании финансового результата и использовании прибыли;
- исследование динамики показателей прибыли и рентабельности организации;
- выявление и измерение влияния основных факторов, воздействующих на финансовый результат;
- выявление резервов и их использование для повышения прибыли и рентабельности организации [6].

Анализ дохода от реализации состоит в исследовании факторов, влияющих на ее объем.

Изучая конечные финансовые результаты деятельности организации, важно анализировать не только динамику, структуру, факторы и резервы роста дохода, но и соотношение эффекта (прибыли) с имеющимися или использованными ресурсами, а также с доходами организации от его обычной и прочей хозяйственной деятельности.

Анализ каждого показателя в ТОО «Beauty Brand» имеет важное значение для руководства и партнеров.

Для руководства ТОО такой анализ позволяет определить перспективы развития организации, так как прибыль является одним из источников финансирования капитальных вложений и пополнения оборотных средств.

В заключении хотелось бы добавить, что финансовые результаты, как итоговые показатели деятельности предприятия, имеют большое значение для предприятия в целом.

Они характеризуют деятельность предприятия за определенный период, показывают, как оно отработало за анализируемый период.

Информация о финансовых результатах необходима как для самого предприятия, так и для заинтересованных лиц в деятельности предприятия. Это немаловажно, так как они показывают, выполнены ли намеченные цели предприятия, получило ли оно желаемый результат или нет.

На основании полученных доходов и понесенных расходов, отчетные данные текущего года сравнивают с ожидаемыми или плановыми, с целью выявления сильных или слабых сторон, выбора путей совершенствования деятельности предприятия, для принятия дальнейших управленческих решений.

Таким образом, правильно организованный синтетический и аналитический учет финансовых результатов деятельности предприятия способствует формированию полной и достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности субъекта, своевременному и качественному составлению и представлению финансовой и налоговой отчетности, контролю за формированием и использованием источников для создания имущества субъекта, предотвращению потерь, хищений и выявления резервов повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Литература

1. Лысенко Д.В. Бухгалтерский управленческий учет, изд. - Алматы, 2008.
2. Пивоваров К.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций. -М.: Маркетинг, 2003. - 120 с.
3. <https://bibliofond.ru/view.aspx?id=603758>
4. Нидлз Б., «Принципы бухгалтерского учета», Москва, 1994 г.
5. Подольский В.И. учебник 3-е издание «Аудит», Москва ЮНИТИ-ДАНА, 2004 г. - 583 с.

6. Радостовец В.К., Радостовец В.В., Шмидт О.И. «Бухгалтерский учет на предприятии», Алматы, 2002 г.

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ САЛАСЫНДА ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ ДАМУЫ

Теңелбай Н.Б.

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

Нарықтық экономика жағдайында Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық дамуын нығайту үдерісі өндірістің, әсіресе ауыл шаруашылығының тиімділігін тұрақты әрі бекем арттыру үшін шаруашылық жүйенің түбегейлі қайта құрылуын талап етеді. Қазіргі таңда отандық экономиканы қайта құру кезінде бірқатар мәселелер туындады. Әсіресе, Қазақстан халқының өмір сүру деңгейін анықтайтын аса маңызды стратегиялық қызмет саласы ретінде агроөнеркәсіп өндірісінің тиімділігін арттыруға елеулі назар аударылды. Қазақстан Республикасының 30 бәсекелі елдердің қатарына еруге ұмтылуы Әлемдік Сауда Ұйымына енуі, Еуразиялық экономикалық одаққа мүше болуы отандық ауыл шаруашылығы үшін үлкен сын. Өйткені ауыл шаруашылығы Қазақстан экономикасының негізгі салаларының бірі және қоғамның экономикалық және қоғамдық-саяси тұрақтылығын анықтайтын факторы болып табылады. Сондықтан да аграрлық сектордың дамуы мемлекет үшін экономикалық және ең бастысы әлеуметтік негізде стратегиялық жағынан маңызды.

Қазіргі уақытта агроөнеркәсіп кәсіпорындары шаруашылық механизмнің жетілмеуінен, коммерциялық ақпараттың жеткіліксіздігінен сыртқы орта факторларының (тұтынушылардың іс-әрекеті, нарықтық конъюнктураның өзгеруі, жаңа тауарлардың пайда болуы т.б.) әлсіз талдануынан және нарықта жұмыс істеу тәжірибесінің жоқтығынан тұрақсыз шарттарда әрекет етіп келеді. Сондықтан ауыл шаруашылық өнімін тұтынушыға дейін тиімді жеткізуге бағытталған ғылыми зерттеулер өзекті мәселелердің бірі болып келеді.

Ауыл шаруашылығын дамытуға бағытталған мемлекеттік бағдарламалар, оның ішінде «Агробизнес-2020» бағдарламасы отандық ауыл шаруашылығы өнімінің бәсекеге қабілеттілігін және азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуге бағытталған шаралар жиынтығын қамтиды. Бірақ саладағы еңбек өнімділігінің төмен деңгейі, қолданылатын технологиялардың жетілмеуі, ауыл шаруашылығы өндірісінің ұсақтығы оны кең көлемде дамуға мүмкіндік бермей отыр. Ол үшін ауыл шаруашылығы қолда бар материалдық, еңбек және басқа да ресурстарды экологиялық талаптарға сәйкес толығымен қолдануды қамтамасыз ету керек [1].

Ауыл шаруашылығы — шаруашылық салаларының ішіндегі ең ежелгі және табиғат жағдайларына тікелей тәуелді саласы. Сонымен қатар ауыл шаруашылығы — неғұрлым көп тараған сала. Шындығында, дүниежүзінде халқы ауыл шаруашылығының түрлі салаларымен айналыспайтын бірде-бір ел жоқ. Ауыл шаруашылығының барлық жерге таралуы оның алуан түрлілігіне байланысты [2].

И.Шумпетердің айтуынша: «Кәсіпкерлік шағын және орта бизнесті жүргізу – прогрестің алға тартар күші, іргелі инновация. Инновация – ғылыми-техникалық прогрестің, қоғам мен адамның барлық іс аясында жүргізілетін коммерцияның жетістіктері. Ол өндіріспен ғана емес, менеджмент, маркетинг, ойлау, Өмір сүру сипаты мен кәсіпкерлік мәдениетімен де ұштасып жатады.

Шағын кәсіпорын дүниежүзінде маңызды орын алады. Ол тек қана тұтыну сферасында емес, сол сияқты кейбір бөлек үзелдер мен механизмдерді шығару жағдайында немесе полуфабрикаттар өндіріп негізгі басты өндірісті қамтамасыз етуде маңызды орын алады. Шағын кәсіпкерлік субъектілері жеке адамдар болуы да мүмкін. Шағын кәсіпорын барлық халық шаруашылық салаларында жұмыс істейді. Ол қызметтер бір немесе бірнеше түрде болуы мүмкін. Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдаудың мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде кешенді шаралар белгіленген. Бағдарламада шағын кәсіпкерлікті тұрақты дамытуды қамтамасыз ету, экономикада оның үлесін ұлғайту, жаңа жұмыс орнының санын арттыру, айқын бәсекелестік ортаны құру, қоғамның орташа табы ретінде меншік иелерінің бұқаралық тобын қалыптастыру көзделген[3].

Ал, шағын кәсіпорындардың мемлекет қажеттіліктерін қанағаттандыратын өнім өндіру, өткізу процесіндегі игіліктерді мемлекет барынша шағын және орта бизнес тарапына бұру керек. Бұл ретте мемлекеттің қажетіне керекті өнімді өндіргіш-шағын кәсіпорындар. Шағын кәсіпорынның артықшылықтары: бәсекелі нарықтық өрісін кеңейтеді; айрықша қажеттіліктерді (пәтерлерді жөндеу, ксерокөшірме, көлік жөндеу, ұсақ сауда т.б.) қанағаттандыру мүмкіншілігі, өзгерістерге тез икемделу қабілеттілігі. Шағын кәсіпкерліктің дамуының негізін ауылдық жерлерден байқауға болады. Ауыл шаруашылықпен айналысатын кез-келген аймақтарда шаруа қожалықтарының құрылуын және қалыптасуын, сонымен қатар осы шаруашылықтардағы, яғни жылдан жылға өсімдік және мал шаруашылықтарындағы материалдық-техникалық базаның нығаюын байқауға болады. Қазіргі таңда ауыл шаруашылық саласында Қазақстанда бұрын-соңды болмаған экзотикалық өнімдер дайындау, страус өсіру жұмыстары және қоян өсіру салалары дамып келуде.

Әлемнің дамыған мемлекеттерінде халықты азық-түлікпен толыққанды қамтамасыз ету және фермерлердің табысты болуына қолдау көрсету мәселелерін шешу мақсатында олардың үкіметі ауыл шаруашылығының тиімділігін арттыруға жәрдем бере отырып, жанды көмек көрсетеді. Еуропалық Одаққа біріккен Батыс Еуропа елдерінде ауыл шаруашылығына қауымдастық бюджетінің 65% жұмсалып, оны басқару ауыл шаруашылығының өнімділігін көбейтуге, рыноктарды тұрақтандыруға бағытталып, орталықтандырылған. Енді статистикалық көрсеткіштерге сүйенсек, экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымының мәліметтері бойынша, фермерлер табысындағы мемлекеттік көмек үлесі Австралияда – 15, АҚШ-та – 30, Канадада – 45, Австрияда – 52, Швецияда – 59, Жапонияда – 66, Финляндияда – 71, Норвегияда – 77, Швейцарияда – 80 пайыз екен. Ал Қазақстанда ауыл шаруашылығына жұмсалған мемлекет бюджетінің шығыны 2002 жылы 28 770 миллион теңгені құрапты. Немесе ол жалпы ауыл шаруашылығы өнімінде 5,1 пайызды құраған. Агроөнеркәсіп секторының нарықтық қатынастарға өтуі институттық ұйымдар құруды қажет етеді. Институттық ұйымдардың дамуы мен өркендеуі әр елде әр түрлі болғанымен, оның ауыл шаруашылығын қаржыландыру-несие беруде мемлекеттік реттеуді құрылымдауы, қызмет көрсетуі және басты бағыттары бірдей. Олардың жұмыстарының негізгі бағыттары – агроөнеркәсіптік секторын қаржыландыру-несие беру жүйесі, ішкі ауыл шаруашылығы рыногын, ауыл шаруашылығындағы өндірістік-құрылымдық қайта құрылуды реттеу[4].

Ауыл шаруашылығын және оған қызмет көрсету саласын дамыту проблемасын шешу үшін әлемдік тәжірибе мен Қазақстанның ауыл шаруашылығы өндірісінің даму ерекшеліктерін назарға ала отырып, мемлекеттік реттеу және өзін-өзі реттеу, ынталандыру негізінде несие-

қаржы механизмін құрған жөн. Республикалық бюджеттің ғана емес, экономиканың тұтастай балансына бағытталған қаржы тұжырымдамасын жасап, жүзеге асыратын да уақыт жетті. Ауыл шаруашылығы ел экономикасы жүйесінде қарастырылуы тиіс. Агроөнеркәсіп кешені экономиканың барлық саласы тоғысатын алып жүйе. Еліміз азаматтарының қауіпсіздігі де, жақсы тұрмыс кешуі де ауыл шаруашылығының дамуына байланысты. Сондықтан да «Ауыл шаруашылығын 2006-2016 жж. дамыту туралы» Заңды жасау да уақыттың талабына сай келіп тұрған секілді. Ол заң бір жағынан, рыноктың жетілмей жатқан тұсын, екінші жағынан, ауыл шаруашылығын мемлекеттік реттеудің жетілмей жатқан жағын өтеп, сонысымен ел экономикасындағы аграрлық секторды қаржыландыру және басқарудың тиімділігін қамтамасыз етер еді.

Жалпы қорыта келе, Қазақстандағы шағын және орта кәсіпорындады дамытудың мәні келесіде: халықтың жұмысбастылығын қамтамасыз етеді; бәсекелестік ортаны қалыптастырады; жергілікті билік органдарының экономикалық базасын нығайтады; ауылдар, шағын және орта қалалардың дамуына оң әсерін тигізеді. Сонымен қатар, шағын және орта кәсіпорындадың дамуы республиканың перспективалы бағыты болып танылғандықтан, оны дамыту және оны жан-жақты қолдау іс-шаралары тиімді нарықтық экономиканы қалыптастыру үшін маңызы зор.

Әдебиет

1. Қазақстан Республикасында агроөнеркәсіптік кешенді дамыту жөніндегі 2013-2020 жылдарға арналған «Агробизнес»-2020 бағадарламасын бекіту туралы Қазақстан Үкіметінің 2013 жылғы 18 ақпандағы №151 қаулысы
2. Өтешова А. Шағын кәсіпкерлікті (бизнесті) дамытудың басым бағыттары мен даму көрсеткіштері/Қоғам және Дәуір. №4.-2013
3. Садуақасов А. Шағын бизнесті шарықтатудың АҚШ-тық әдісі қандай? // Заң газеті. – 2003 – 19 желтоқсан, № 76-77.

МАЗМҰНЫ

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕХНИКА ЖӘНЕ ТЕХНОЛОГИЯ ФАКУЛЬТЕТІ
ФАКУЛЬТЕТ ТЕХНИКИ И ТЕХНОЛОГИЙ**«ТЕХНИКАЛЫҚ ҒЫЛЫМДАР» СЕКЦИЯСЫ**
СЕКЦИЯ «ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ»

Абилхаликова А. Исследование физико-химических и технологических свойств зерна пшеницы.....	3
Дель В.С. Моделирование редуктора ленточного конвейера в САПР КОМПАС-3D.....	6
Дель В.С., Даиров К.Е. Совершенствование системы охлаждения двигателей внутреннего сгорания.....	10
Макенова Г.А., Амантай А.Б. Моделирование гидровинтового домкрата в САПР КОМПАС-3D.....	14
Орымбаева А.К. Производство и возможности использования льна масличного в Северном Казахстане.....	17
Каиржанова А.А. Характеристика муки из проросшего зерна и особенности ее использования в хлебопечении.....	20
Мартыщенко А.В. Разработка системы выбора оптимальных режимов сушки и сушильного оборудования для пшеницы.....	23
Анешев Е.А. IT саласындағы инновациялық технологиялар.....	26
Жақсыбай А.А. Интернет желісіндегі анонимділік.....	28
Казбекова К.Е. Элеуметтік желілердегі ақпараттық агрессия.....	30
Муташев Е.Т. Қазіргі ақпараттық технологияларда PYTHON бағдарламалау тілін қолдану	33
Рамазанова А.М. Қазіргі заманғы ақпаратты қорғаудың криптографиялық жүйесі.....	37
Сейдрахым И.С. Создание ботов. Бот для Telegram.....	40
Байдильденова Г.А. Компьютерная графика и области ее применения	43
Микишева К.А. Необходимость изучения компьютерной графики.....	46

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

«ӨСІМДІК ШАРУАШЫЛЫҒЫ ЖӘНЕ ТОПЫРАҚТАНУ» СЕКЦИЯСЫ

СЕКЦИЯ «РАСТЕНИЕВОДСТВО И ПОЧВОВЕДЕНИЕ»

Килигина И.А. Влияние аммофоса на урожай и качество ячменя ярового «АРНА» на южных черноземах, Акмолинской области, Сандыктауского района, с. Красная поляна ТОО «ЗАМАН»	49
Касымова А.О. Влияние биопрепарата на повышение урожайности и улучшения качества льна масличного в ТОО «Содружество-2» района им. Г. Мусрепова, Северо-Казахстанской области.....	52
Ануарбекова М.М. Влияние азотно-фосфорных удобрений на урожайность и качество зерна ярового рапса в ТОО «Алиби-Астык», Тайыншинского района, Северо-Казахстанской области.....	55
Какимова Г.Т. Действие различных форм азотно-фосфорных удобрений на рост и развитие чечевицы красной в условиях Акмолинской области (г. Кокшетау)	57
Актанова А.К. Влияние дигногумата и фосфорных удобрений на интенсивность образования азотофиксирующих клубеньков в черноземных почвах Северного Казахстана.....	59

«АУЫЛШАРУАШЫЛЫҚ» СЕКЦИЯСЫ

СЕКЦИЯ «СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО»

Сагындыкова А. Ақмола облысының далалық аймағы жағдайында асбұршақ сорттарын зерттеу нәтижелері.....	62
Мусайбекова У. Ақмола облысының далалық аймағы жағдайында өсіру элементтерінің зығыр өнімділігіне әсері.....	65
Анашевская А.А. Подбор сортов ярового ячменя для степной зоны Акмолинской области.....	68
Сыздыкова Д.О. Влияние климатических условий на урожайность и качество зерна у линий элиты яровой мягкой пшеницы челночной селекции симмит.....	72
Нұрғали М.М. Жоңышқаның қысқа төзімділігін анықтау.....	75
Басарова А.Т. Өсу реттегіштерінің көкөніс дақылдарының жылы-жайда өсіп дамуына әсері.....	78
Ержанов Н.Е. Орман жолдарын қорғау жүйелерін құру.....	80
Жанаш Т.С. Өрт қауіпсіздігін алдын-алу іс шаралар.....	83
Иманбек С. Шошқа шаруашылығында биостимуляторлардың қолдануы.....	85
Сабыр Н.М. Ақмола облысында интродуценттерді енгізу.....	88
Ғани Ә.Ғ. Ірі қара шаруашылығының шет мемлекеттерде дамуы.....	90
Тұрар А.Т. Жаңа заманғы бройлер өсірудің технологиялары.....	93
Талғат Қ.С. Конкурентные стратегии сельскохозяйственных предприятий.....	96

«ҚАРЖЫ ЖӘНЕ МЕНЕДЖМЕНТ» СЕКЦИЯСЫ

СЕКЦИЯ «ФИНАНСЫ И МЕНЕДЖМЕНТ»

Акаев Н.Х. Қазақстан Республикасының салық жүйесі.....	99
Қуаныш Т.Е. Қазақстан Республикасында ислам банкингінің дамуы.....	102
Базарбаева А.У. Қазақстан Республикасында сақтандыру нарығының дамуы.....	104
Досанова А.Ж. Қазақстан Республикасында несиелеу жүйесі.....	107
Нурахмет А. Ипотекалық несиелеудің тиімділіктері мен оның шетел тәжірибесіндегі үлгілері.....	110
Каркен А. Ж. Банктің тұтынушылық несие нарығындағы қызметі.....	113

Абсалямова С., Куандыкова А. Развитие малого бизнеса в РК.....	117
Дюсекеева А.И. Роль налоговых поступлений в формировании бюджета.....	120
Ахметжанова А.С. Оценка эффективности деятельности коммерческого банка.....	123
Максудова Г.С. Инвестиции в недвижимость.....	126
Бузуртанова Т.Х. Анализ инвестиционной деятельности в Республики Казахстан.....	127
Садвакасова К. Б. Совершенствование управления активами коммерческого банка как основа повышения его финансовой устойчивости.....	132
Тарасевич И.Ю. Проблемы межбюджетных отношений в Республике Казахстан.....	136

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

Есенбек А.Р. Елбасы жолдауындағы экономикалық аспектілер.....	139
Тиманова А.В., Пустовар А.В. Конкурентоспособность предпринимательских структур малого и среднего бизнеса в Республики Казахстан.....	141
Шындаулет А.Т. Отандық кәсіпорындарда маркетингтік коммуникацияны дамыту.....	144
Алтенова У.Т. Қазақстан Республикасындағы жарнама нарығы.....	146
Адилханова М.К., Адилханова Д.Н. Қазақстанда интернет маркетингтің дамуы.....	149
Ғаббас М.Н. Маркетинг-қызмет саласындағы бәсекелестік күрестін негізгі құралы ретінде.....	151
Жангалов Д.Б., Амангалиева А.Ш. Современное состояние и развитие АПК Республики Казахстан.....	153
Ашенов С.К., Бакубаев Т.Б. Лизинг аграрной техники в Республики Казахстан.....	154
Балмуханов А.М. Проблемы занятости населения РК.....	157
Лянге Д.Е. Демография Казахстана.....	160
Жунусова Ж. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 36 «Обесценение активов».....	163
Темербекова Ж.А. Проблемы управления предпринимательскими рисками в современных условиях.....	166
Кадырова Ж.Ж. Особенности развития фриланса на Казахстанском рынке труда.....	169
Фриц А.В. Особенности и проблемы Казахстанского малого и среднего бизнеса в условиях глобализации мирового хозяйства.....	172
Джакупов Р. Эффективность маркетинговых исследований.....	176
Талғат Қ.С. Конкурентные стратегии сельскохозяйственных предприятий.....	178
Плотникова Т.Д. Формирование конкурентных преимуществ предприятий.....	181
Кудайбергенов Б.К. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін бағалау әдістері.....	182
Нүркен Н.М. Проблемы учета и анализа финансовых результатов деятельности торгового предприятия.....	184
Теңелбай Н.Б. Ауыл шаруашылығы саласында шағын және орта кәсіпорындардың дамуы.....	187

«Х студенттердің ғылым аптылығы» арналған
ғылыми-практикалық конференцияның
МАТЕРИАЛДАРЫ

МАТЕРИАЛЫ
научно-практической конференции, проводимой в рамках
«Х Недели науки студентов»

I том

Редакционно-издательский отдел
Кокшетауского государственного университета им. Ш. Уалиханова
Подписано в печать 29.05.18 г. Объем 11,9 п.л. Тираж 100 экз.

Заказ №58

Ш. Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университетінің
баспаханасында басылған
Отпечатано в типографии

Кокшетауского государственного университета им. Ш. Уалиханова
Наш адрес: Казахстан, Акмолинская обл., г. Кокшетау,
ул. Ақан-сері, 24 РИО КГУ им. Ш. Уалиханова

e-mail: www.kgu.kz