



Студенттер мен жас ғалымдардың
«ҒЫЛЫМ ЖӘНЕ БІЛІМ - 2018»
XIII Халықаралық ғылыми конференциясы

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XIII Международная научная конференция
студентов и молодых ученых
«НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ - 2018»

The XIII International Scientific Conference
for Students and Young Scientists
«SCIENCE AND EDUCATION - 2018»



12th April 2018, Astana

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
Л.Н. ГУМИЛЕВ АТЫНДАҒЫ ЕУРАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ**

**Студенттер мен жас ғалымдардың
«Ғылым және білім - 2018»
атты XIII Халықаралық ғылыми конференциясының
БАЯНДАМАЛАР ЖИНАҒЫ**

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
XIII Международной научной конференции
студентов и молодых ученых
«Наука и образование - 2018»**

**PROCEEDINGS
of the XIII International Scientific Conference
for students and young scholars
«Science and education - 2018»**

2018 жыл 12 сәуір

Астана

УДК 378

ББК 74.58

Ғ 96

Ғ 96

«Ғылым және білім – 2018» атты студенттер мен жас ғалымдардың XIII Халықаралық ғылыми конференциясы = XIII Международная научная конференция студентов и молодых ученых «Наука и образование - 2018» = The XIII International Scientific Conference for students and young scholars «Science and education - 2018». – Астана: <http://www.enu.kz/ru/nauka/nauka-i-obrazovanie/>, 2018. – 7513 стр. (қазақша, орысша, ағылшынша).

ISBN 978-9965-31-997-6

Жинаққа студенттердің, магистранттардың, докторанттардың және жас ғалымдардың жаратылыстану-техникалық және гуманитарлық ғылымдардың өзекті мәселелері бойынша баяндамалары енгізілген.

The proceedings are the papers of students, undergraduates, doctoral students and young researchers on topical issues of natural and technical sciences and humanities.

В сборник вошли доклады студентов, магистрантов, докторантов и молодых ученых по актуальным вопросам естественно-технических и гуманитарных наук.

УДК 378

ББК 74.58

ISBN 978-9965-31-997-6

©Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия
ұлттық университеті, 2018

бөлігі болып табылатын электронды сандық қолтаңбаны тану және Кілттік тасымалдаушыны Қабылдау-беру туралы актіге қол қойған соң ие болады.

Егер Банк тексеру кезінде Электронды сандық қолтаңба дұрыс деп танылса және Электронды құжатты қабылдау сәтіне Банк Клиенттің Кілтті тасымалдаушыны немесе банктік шоттарға қолжетімділікті шектеу туралы өтінішін бекітпесе, Клиент және Банк Электронды құжаттардан туындайтын барлық міндеттемелерді толық көлемде өздеріне алуға міндеттенеді [7].

Олай болса, инновацияның түпкілікті мақсаты болып табылатын білімді экономикаға көшіру мен оны коммерцияландырудың механизмдерін жүзеге асыру шарт. Инновациялық үрдістегі маңызды түйіннің бірі осы мәселе. Себебі, кез келген ұлы мақсат пен ауқымды жоспардың жүзеге асу тетіктері дұрыс жасалмаса, еткен еңбек, төккен тер далаға кетеді [8].

Қорытындылай келе, бұл мақаланың соңында айтатынымыз әлеуметтік-экономикалық жаңғыртуды инновациялық даму арқылы жүзеге асыру ел игілігі үшін аса маңызды мәселе. Ел экономикасының қай саласы болмасын инновациялық жаңғырту, яғни заман талабына сай жаңа технологияларды ойлап тауып, игеру, жарыққа шығару аса қажет екені мәлім болды.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. "Егемен Қазақстан" газеті, 01.08.2013.
2. 2012 жылы 30 шілдеде «Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі инновациялық даму тұжырымдамасын бекіту туралы» Қазақстан Республикасының Президенті Жарлығы.
3. <http://futurebanking.ru/post/3254>
4. <http://futurebanking.ru/post/3242>
5. <http://futurebanking.ru/post/3253>
6. http://prodengi.kz/innovacii_v_bankah/google_zapustila_platezhnyu_sistemu_android_pay/
7. http://kz.eubank.kz/press/clients/kurmetti_klientter_8_12_2014/.
8. Жанзакова Н., Таңқаев А.С. «Елдік өркендеу және инновациялық даму» мақаласы, Қ. Жұбанов атындағы Ақтөбе мемлекеттік университеті.

ОӘЖ 336.647

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖОСПАРЛАУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ ӘДІСТЕРІН ЖАҚСARTУ ШАРАЛАРЫ

Маханов Елдос Маратұлы

Eldos049@gmail.com

Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ студенті, Астана, Қазақстан

Ғылыми жетекшісі –Ғ.Е. Керімбек

Өкінішке орай кейде қазіргі нарықтық идеялар тек фирманың кедейлік жағдайының нәтижесінде ғана пайда болады. Осындай қалыптасқан жағдай «Елорда тынысы» ЖШС басшылығын нарықтық бағытын тұрақтандыру бойынша жағдайлар жасауға итермелейді деп есептеймін.

Қаржылық жоспарды құру мақсаты – қаржылық көрсеткіштердің деңгейін болжау негізінде қаржылық ресурстардың, капиталмен резервтердің көлемін анықтау. Қаржылық жоспарлаудың негізі оның стратегиясы, яғни шаруашылық субъектісінің пайдасы мен шығынының орталығын анықтау – оған максималды түрде пайда әкеледі. Шығындар орталығы өндірістік тауарлық процесте маңызды роль атқаратын, өз рентабельді және коммерциялық емес шаруашылық субъектісінің бөлімшесі.

Кәсіпорындардағы қаржылық жоспарлау тоқсан, жыл және 5 жылға құрылады. Осымен қатар перспективті, ағымдық оперативтік жоспарлар да болады. Перспективті қаржылық жоспар кең көлемдегі өндірістік маңызды көрсеткіштерін, арақатынасын,

қарқынын анықтайды. 5 жылдық жоспар – кәсіпорынның даму мақсатындағы мақсаттары мен міндеттерін, инвестициялық стратегияларын жүзеге асыру. Перспективті қаржылық жоспар кәсіпорынның коммерциялық құпиясы болып табылады.

Ағымдық қаржылық жоспарлау өзіне мыналарды кіріктіреді; шығыстар мен кірістердің жылдық балансы, ақша қаражаттары қорының шығыстары мен пайда болу схемасы, еңбекті өтеу қоры, өндірісті дамытуға бағытталған ресурстар қоры, әлеуметтік қажеттілік бағытталған ресурстар қоры, резервтік нақтылануы мен жетілдірілуі негізінде жасалынады. Әр түрлі салымдардың немесе қорлар және оларды қаржыландырудың қайнар көзі арасында нақты байланыс болады [1].

Бизнес жоспарлаудың құрылымы заңдармен регламенттелмеген, әр фирма өзінің жекелеген әдістемелері мен құрылымын жасайды. Ол өз кезегінде бизнес жоспарлауды құрудың негізгі мақсаттарына және оған ұсынатын талаптарға тәуелді болады. Бизнес-жоспардың құрылымы оның мақсатына байланысты: несие алу; инвесторларды тарту; фирманың ішкі жоспары немесе жоба бағасының алдын-алу.

Бизнес-жоспардың құрылымы келесідей бөлімдерден тұрады:

Алғашқы беті – компанияның атын, оның заңды және іс-жүзіндегі мекен-жайын, телефонын, e-mail және сайт атын (бар болған жағдайда), компания меншігінің атауын және толық реквизиттерін, жобаның мазмұнын (бір сөйлеммен), жобаны орындаушылар туралы ақпараттарды және құрылған мерзімді қамтиды.

1. Жоба түйіндемесі – бұл компанияның негізгі жай-күйін, маңызын, қорытындыларды білдіреді. Оның мақсаты – инвесторлардың қызығушылығын арттыру және осы бизнес-жоспарының мазмұнымен жақынырақ танысу. Түйіндеменің көлемі 2-3 бетті құрайды және ол ешбір терминсіз жай сөйлемдермен жазылуы тиіс. Ол осы берілген инвестициялық жобаның тиімділігі мен перспективасын инвесторға көрсетуі қажет.

2. Компания сипаттамасы – компания жайлы ақпаратты қамтиды. Яғни, ол-компанияның жалпы реквизиттері, ұйымдастырушылар, мен олардың реквизиттері туралы ақпараттар, компания мақсаты, әкімшілік туралы мәліметтер, компанияның даму тарихы, жетістіктері, ұжымдық құрылымы, негізгі өнімдері және компанияның нарықтағы орны жайлы ақпараттар.

3. Өнім мен қызмет сипаттамасы - өнім мен көрсетілетін қызметтің сипаттамасы, олардың негізгі тұтынушылары, тауардың тұтыну қасиеті, патент пен лицензия жайлы ақпараттар беріледі.

4. Маркетингтік талдау – нарықтағы тауар, бәсекелестік өнімдер, бәсекелестердің тауарының тұтыну сапасы мен сипатын салыстыру, бәсекелестердің атауы мен олардың реквизиттері туралы ақпарат, бәсекелестердің бағасы мен олардың тауар айналымы стратегиясы жайлы ақпараттар көрсетіледі.

5. Маркетингтік талдау – бизнес-жоспардағы сипаттаманың ең бірінші сатысы. Маркетингтік талдаудағы басты бөлім, ол – нарықтағы өнім өткізу ауқымын анықтау, бәсекелес нарығындағы бөлігі, сатып алу жөнінде шешім қабылдауды анықтау.

6. Бұл бөлімде – нарыққа қандай және қанша тауар қажет екендігі және қандай бағамен, неге тұтынушылар сатып алатындығы туралы мәселелер бекітіледі. Сонымен қатар мұнда – талдау күйі берілуі тиіс даму спалаларының беталысы, орташа пайдалылық, кәсіпорынның өндіріс салаларының ауқымы, бәсекелестіктің даму дәрежесі және бәсекелестікке кіру тосқауылы қарастырылады.

Бұл үшін кәсіпорын қызметінің барлық жақтарын сипаттайтын көптеген көрсеткіштерін қаржылық жағдайдың өзгерістерінің себептерін анықтау үшін зерттеу қажет (өндіріс, оның мүмкіндігі, ұйымдастыру, қаржылық операциялар, қаржы ағымдарының қозғалысы). Кәсіпорының қаржылық жағдайына көп қырлы да кешенді талдау жасауды қолдану жекелеген көрсеткіштерді басқаруға арналған нақты алғы шарттар қалыптастырады [2].

Басшы кәсіпорынның аман қалу мәселесін кешенді түрде шешуі қажет, барлық түрлі қорларды, ішкі және сыртқы мүмкіндіктерді пайдалануы қажет. Өзіндік құнды төмендету

үшін барлық болатын қорларды пайдалану айтарлықтай пайдалы шара болып табылады, бұл бағаның төмендеуінен табыстағы шығынның толтырылуына бағытталған. Шығындарды қысқарту нарықтағы бәсекелестікті көтеруге және фирмаға қаржылық табыстардыға кепілдеме беруге қажетті болып табылады. ЖШС басшылғына тек құбылмалы емес, сондай-ақ шартты-үнем шығындарды төмендету бойынша негізгі әрекеттерге көшуге кеңестеме бергім келеді. Барлық кәсіпорындар ерте ме кеш пен үлкен немесе кіші шамада еркін ақша қаражаттарының тапшылығын көреді. Мұны қалай жеңуге болады? осы мәселені шешудің бір кәсіпорынның Мемлекеттік немесе коммерциялық банктерден несие алу болып табылады. Дегенмен банкке несие алу үшін оны алуға кепілдік береді. Банк өз клиентінің қаржылық беріктігіне сенімді болуы қажет. Бизнеске несие беретін арнайы банктің бөлімі кәсіпорынның ұсынған мәліметтеріне талдау жасайды және осы шаруашылық нысанына қысқа мерзімге несие беру мүмкіндігі туралы қорытынды жасайды.

Кәсіпорынның тұрақты қаржылық жағдайы бәрінен бұрын еңбек өнімділігі, өндірістің тиімділігі, қорлық беру, сондай ақ кіріс бойынша жоспарды атқару тәрізді сапалық көрсеткіштерді жетілдіруге байланысты болып келеді. Кәсіпорын қаражаттарын тиімді орналастуға өндірісті материалдық-техникалық қамтамасыз етуге дұрыс жүйімдастыруға жағдай жасайды, қаржы айналымын шұғыл жылдамдату бойынша әрекеттер. Осыған байланысты кәсіпорынның қаржылық жағдайынан талдау жасау және оның қызметтерінің өзге де қырларына талау жасау өзара бір-бірлерін толықтырып отыруы қажет.

Қаржылық жоспарлауды кеңімен қолданымен қатар, кәсіпорында оны қолдануды тежейтін факторлар да бар. Олардың негізгілері мыналар:

- қоғамдық өмірдің барлық саласындағы интеграциялық өзгерулер мен Қазақстандағы нарықтық анықталмағандығын жоғары дәрежесі;

- қаржылық жұмысты іске асыруда қаржы мүмкіндіктердегі кәсіпорын бөлігі;

- отандық бизнестегі нормативтік құқықтық базаның тиімділігінің жоқтығы.

Шаруашылық субъект үшін қаржылық жоспарлаудың мәні;

- стратегиялық мақсаттарды қаржылық көрсеткіштердің дәл формасына айналдыру;

- өндірістік жоспарлауда белгіленген экономикалық прапорцияларды дамытуды қаржы ресурстары мен қамтамасыз ету;

- кәсіпорын жобасының бәсеке жағдайына өмір сүру қабілеттілігін анықтау мүмкіндігі.

Сыртқы инвесторлардан қаржылық қолдау алуда құрал қызметін атқарады. Жоспарлау, бір жағынан қаржы аймағында қате іс-қимылдарды болдырмауға екінші жағынан, қолданбаған мүмкіншіліктердің санын азайтумен байлаысты болады. Қаржылық жоспарлаудың мақсаттары:

1. Қаржылық ресурстардың формалану негізін анықтау және олардың жалпы көлемі.

2. Орталықтандырылған және орталықтандырылмаған фронттар арасында құралдарды таратуды оптималды пропорциясын орналастыру мен халық шаруашылығы мен әкімшілік – территорияларды бөлімшілер салалары.

3. Ресурстарды қолданудағы дәл бағыттарды анықтау және қажетті резервтер құру [3].

Сондықтан, өндіріс пен сатылуды өзінің өнімдерімен қамтамасыз ету үшін талдау жасалып отырған кәсіпорынға өзінің құндық саясатын қайта қарастыру ұсынылады, бағаның төмендеуі тұтыушылардың дұрыс жауапты реакцияларын тудырады. ЖШС «Елорда тынысы» бәсекелестерінің құнын зерттеу арқылы тиімді бағаны белгілеудің өзіндік әдісін қолдануы қажет еді. Кәсіпорынның ақша беруінің айтарлықтай ұлғаюы өндіріс көлемінің бірден ұлғаюы есебіне жүргізілмеді, ал өнімге құндарды бекітіп тастауының нәтижесінде болды, бұл шарушалық байланыстардың мемлекеттік тапсырыстарына байланысты қатынасының үзілуінің себебіне айналды. Белгілі-бір қаржылық қолдау кезінде төлемсіз кәсіпорынның төлем қабілеттігін қалпына келтіру бойынша негізгі іс-шаралар келесідей:

- басқарудың жаңа нысандары мен әдістерін енгізу:

- конверсия, жаңа қызмет көрсетулерге өту, олардың сапасын арттыру;
- маркетинг тиімділігін арттыру;
- жалпы шығындарды төмендету;
- дебиторлық-кредиторлық қарыздарды қысқарту;
- қысқа мерзімді қаржылық салымдарды өткізу қоры есебінен айналым активтеріндегі меншікті капитал үлесін арттыру;
- қысқа мерзімді қарыздарды ұзақ мерзімді қарыздарға айналдыру арқылы қарыздарды конвертациялау;
- экспорт тиімділігін кеңейту мүмкіндіктерін іздеу;
- басқа да іс-шаралар.

Бұл өзгерістер өте іргелі және кәсіпорындар оған әсер ете алмайды. Бұл жағдайда кәсіпорынға нарық талаптарын түсіну және оларға бейімделуге тура келеді.

Кәсіпорынның алдында тұрған мәселелері – бұл:

- Серіктестерді іздеу;
- Тиімді өндірісті қалыптастыру;
- Еңбектің шығармашылық сипатын қалыптастыру;
- Пайдалы синергетикалық әсер алу;
- Миссияларды жүзеге асырудың толықтығы.
- Мәселелерді шешуге тәсілдерді қалыптастыру.

Серіктестерді іздеу. Серіктестерді тарту кезінде екі стратегия қолданылуы мүмкін:

- а) Орнықты, сенімді және тексерілген серіктестерді іздеу;
- б) Берілген нарық конъюнктурасына сәйкес серіктестерді іздеу.

Бірінші стратегия сенімді серіктестерді іздеу және тексерудің трансакциондық шығындарына, сонымен қатар келісім-шарттарды заңдастыруға, серіктестердің өз міндеттемелерін орындамаудан болатын зияндарға, сотта өз мүдделерін қорғау шығындарын үнемдеуге мүмкіндік береді.

Екінші стратегия жақсы жағдайлар ұсынатын серіктестермен жұмыс істеуге мүмкіндік береді. Стратегияның кері жақтары серіктестердің өз міндеттерін орындамауынан болатын жоғалтулар.

Серіктестерді тарту саясаты келесідей негізде қалыптасады:

- Серіктестерді тарту бойынша жұмыстарды экономикалық ынталандыру;
- Бөлімшелердің экономикалық құқықтарын;
- Интеграциялар (серіктестердің қатынастарын рәсімдеу әдісі) [4].

Серіктестерді тарту бойынша жұмыстар жеткілікті дәрежеде экономикалық ынталандырылмаса кәсіпорын жұмысшылары бұл мәселелерді сырттан ғана бақылап отырады. Бөлімшелердің экономикалық құқықтары оларға серіктестерді дербес іздеумен айналысуға мүмкіндік береді. Ал, ол жіберіп алынған мүмкіндіктер құнын төмендетеді.

Қорыта келгенде, әлемдік қаржылық және экономикалық дағдарыстың көптеген кәсіпорындардың жағдайы тығырыққа тіреліп жұмысшылардың ақысыз демалысқа жіберілуі де қосылуда. Осы орайда өңірде еңбек адамының құқығын қорғау, жұмыссыздықты болдырмау мақсатындағы ұйымдастыру мәселелері қолға алынып, кәсіпорын басшыларымен келісім-шарт жасасып, екі жаққа да тиімді мәселелерді ортаға салды. Сонымен бірге кәсіби біліктілік, байыпты басшылық та қажет. Жұмыс орындарында қысқартуды болдырмау мен кәсіпке бейімдеуді басшылыққа алу күн тәртібіне өткір қойылуда. Тауарға деген сұраныс төмендегенде кәсіпорын істі жаңа арнаға негіздеп, тұтыну сұранысына орай тауар шығаруды қолға алуы тиіс.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – Москва "Финансы и статистика", 2013г.
2. Мадиярова Э.С. Сүйеубаева С.Н. Қаржылық менеджмент: Оқу құралы.- Алматы: Экономика, 2012ж.

3. Кадерова Н.Н. Корпоративные финансы. учеб. Пособие-Алматы: Экономика, 2008ж.
4. Дүйсенбаев К.Ш., Төлегенов Э.Т., Жұмағалиева Ж.Г. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау /Оқу құралы. – Алматы: Экономика.

УДК: 330.3

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР И ПУТИ ЕГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ КАЗАХСТАНА

Мейрембаева Диляра Жаксылыковна

студент 4 курса, ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, г. Астана, Казахстан,
Научный руководитель – З.К. Есымханова

Активные трансформационные процессы глобализирующихся мировых финансов, новые цели и задачи модернизации национальной финансовой системы определяют необходимость формирования в Республике Казахстан эффективной

Финансовый сектор является важным элементом экономики, и от его состояния зависят скорость и качество протекающих изменений. В настоящее время неотъемлемой частью финансового сектора стали электронные платежи и электронная торговля. Финансовая отрасль традиционно выступает лидером во внедрении и применении инновационных технологий и цифровых сервисов для взаимодействия с клиентами. Решение современных проблем цифровизации, развития экономики и финансового сектора Казахстана непременно связаны с использованием зарубежного опыта.

Практически все банки предоставляют услуги посредством дистанционных каналов. 70% банков оказывают сервисы физическим лицам посредством интернет и мобильного банкинга, 55% банков 18 предоставляют свои услуги на базе мобильных приложений.

Таблица 1. Передовые онлайн услуги банков РК

Банк	Наименование услуги
Национальный Банк РК	Online-banking
Halyk Bank	Online-banking, online-кредитование
Банк Астаны	90 % услуг – онлайн-услуги
Kaspi Bank	Internet-shop
Kazkom	Видеобанкинг
Источник: составлена автором на основе годового отчета НБ РК	

Объем платежей физических лиц с использованием интернет и мобильного банкинга в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличился в 2,6 раза. Для инвесторов был упрощен порядок оказания электронных услуг брокерами, включая проведение торговых операций на основании электронной цифровой подписи клиента и оказание электронных услуг через личный кабинет. Это упростило доступ на рынок региональных инвесторов и позволило инвесторам осуществлять торговлю финансовыми инструментами на казахстанском фондовом рынке из любой точки мира.

Таблица 1. Препятствия цифровизации финансовой отрасли

Наименование
Отсутствие эффективного регулирования
Унифицированных стандартов электронного взаимодействия финансового сектора с государственными информационными системами и базами данных
Универсального механизма удаленной идентификации клиентов
Недостаточный уровень финансовой грамотности населения.