

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ҒЫЛЫМ ЖӘНЕ ЖОҒАРЫ БІЛІМ МИНИСТРЛІГІ**

**«Л.Н. ГУМИЛЕВ АТЫНДАҒЫ ЕУРАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ» КЕАҚ**

**Студенттер мен жас ғалымдардың  
«GYLYM JÁNE BILIM - 2024»  
XIX Халықаралық ғылыми конференциясының  
БАЯНДАМАЛАР ЖИНАҒЫ**

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ  
XIX Международной научной конференции  
студентов и молодых ученых  
«GYLYM JÁNE BILIM - 2024»**

**PROCEEDINGS  
of the XIX International Scientific Conference  
for students and young scholars  
«GYLYM JÁNE BILIM - 2024»**

**2024  
Астана**

**УДК 001**

**ББК 72**

**G99**

**«GYLYM JÁNE BILIM – 2024» студенттер мен жас ғалымдардың XIX Халықаралық ғылыми конференциясы = XIX Международная научная конференция студентов и молодых ученых «GYLYM JÁNE BILIM – 2024» = The XIX International Scientific Conference for students and young scholars «GYLYM JÁNE BILIM – 2024». – Астана: – 7478 б. - қазақша, орысша, ағылшынша.**

**ISBN 978-601-7697-07-5**

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 001**

**ББК 72**

**G99**

**ISBN 978-601-7697-07-5**

**©Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия  
ұлттық университеті, 2024**

рисков будет уделено наибольшее внимание ввиду его стратегической роли. Оценка эффективности контрольных процедур СВК также очень важна, поскольку их необходимо применять при решении определенных контрольных задач.

#### **Список использованных источников:**

1. <https://www.audit.kz/mezhdunarodnye-standarty-audita> - Сборник Международных стандартов контроля качества, аудита, обзорных проверок, прочих заданий, обеспечивающий уверенность, и заданий по оказанию сопутствующих услуг. Издание 2016-2017 гг. Том 1 (стр. 362)
2. [издание] Савенков Д. Л. Особенности взаимодействия внутреннего контроля и бюджетирования в системе управления и их стратегическая направленность (стр. 66-72)
3. [издание] Robertson D. Audit / D. Robertson. — Moscow : KPMG, Auditor firm «Contact», 1993.
4. [издание] Болкунова Ю. Н. Влияние контрольной среды на эффективность внутреннего контроля (стр. 174)
5. [издание] Пугачев В. В. Внутренний аудит и контроль. Организация внутреннего аудита в условиях экономического кризиса (стр. 224)
6. <https://www.audit.kz/mezhdunarodnye-standarty-audita> - Сборник Международных стандартов контроля качества, аудита, обзорных проверок, прочих заданий, обеспечивающий уверенность, и заданий по оказанию сопутствующих услуг. Издание 2016-2017 гг. Том 1 (стр. 390)
7. <https://dportalyk.kazatomprom.kz/ru> - ТОО «Добывающее предприятие «ОРТАЛЫК» ТОО «ДОБЫВАЮЩЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «ОРТАЛЫК»

УДК 336.051

### **НАРЫҚТАҒЫ БӘСЕКЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУҒА ЫҚПАЛ ЕТУДЕГІ САТУ ПРОЦЕСІНІҢ АУДИТІ**

**Асан Нұргелді Қайратұлы**

[asan.nurgeldi@mail.ru](mailto:asan.nurgeldi@mail.ru)

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

Ғылыми жетекшісі – Жахметова А.К.

Сату процесінің аудиті - бұл компанияның тауарларды немесе қызметтерді сатумен байланысты операцияларын жүйелі түрде бағалау және тексеру процесі. Мұндай аудиттің мақсаты сату процестерінің тиімділігі мен сенімділігін қамтамасыз ету, сондай-ақ компанияның заңнама мен бухгалтерлік есеп стандарттарына сәйкестігі айқындау болып табылады.

Сату циклінің аудиті тиімділікті, ашықтықты және шаруашылық процестердің дәлдігін қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады. Сату циклінің аудиті сату процестерінің тиісті заңнамаға сәйкес келетіндігіне көз жеткізуге мүмкіндік береді. Бұл келісімшарттардың дұрыстығын тексеруді, салық міндеттемелерін және басқа да заңды аспектілерді сақтауды қамтиды. Сонымен қатар, аудит алаяқтықтың ықтимал жағдайларын, жосықсыз тәжірибелерді анықтауға, сондай-ақ сату жүйелері арқылы қаражаттың тиімсіз қолданылуына жол бермеуге көмектеседі. Бұл компанияның қаржылық қауіпсіздігі үшін маңызды болып табылады.

Аудит сату цикл барысында қолданылатын сату стратегияларының тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді. Бұл өнім немесе қызмет өнімділігін, сату арналарының тиімділігін талдауды және тұтынушылардың қанағаттану деңгейін бағалауды қамтиды. Сату циклінің аудиті сату процестеріне байланысты тәуекелдерді анықтауға және басқаруға көмектеседі. Бұл сапасыз сатумен, стандарттардан ауытқумен және басқа ықтимал қауіптермен байланысты шығындардың алдын алу үшін маңызды. Сату процестеріндегі ашықтық клиенттерді тарту мен сақтаудың негізгі факторы болып табылады. Сату циклінің аудиті ашықтықты арттыруға ықпал

етеді, бұл өз кезегінде клиенттердің сенімін арттыруда маңызды рөл ойнайды.

Тұтастай алғанда, сату циклінің аудиті мекемені басқарудың маңызды құралы болып табылады, сатудың тиімділігін, заңнаманы сақтауды және тәуекелдерді басқаруды қамтамасыз етеді. Бұл сонымен қатар клиенттерге қызмет көрсету сапасын жақсартуға және компанияның нарықтағы позициясын нығайтуға ықпал етеді.

Сату кезеңі дайын өнімдерді (жұмыстарды, қызметтерді) сатумен, негізгі құралдардың, материалдық емес активтердің және басқа да активтердің сатылуымен, кәсіпорыннан шығуымен байланысты шаруашылық операциялары кіреді. [1]

Жалпы, сату кезеңінің аудит процесін дамыту және жақсарту бизнестің тиімділігін арттыруға, клиенттердің тәжірибесін жақсартуға және компаниялардың нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ықпал етеді. Сату кезеңінің аудиті компанияға оның ағымдағы жағдайы және өсу мен даму мүмкіндіктері туралы құнды ақпарат береді, бұл оны табысты бизнес үшін маңызды басқару құралына айналдырады. Бұл кезеңнің аудиті компаниялар үшін олардың қызметін жақсарту және жақсы нәтижелерге жету үшін бірқатар артықшылықтар мен мүмкіндіктер беретін маңызды құрал болып табылады.

Осы циклдегі аудиттің қалай іске асуын көрсету үшін мен «ҚазМұнайГаз» ҰК АҚ мысал ретінде алдым. Компания барлау, көмірсутектерді өндіру, тасымалдау және өндеумен айналысады. 2002 жылы бірнеше ірі мұнай-газ кәсіпорындарының бірігуі арқылы құрылған бұл кәсіпорын еліміздің мұнай-газ саласының дамуына зор үлес қосты. «ҚазМұнайГаз» ҰК АҚ тек сала көшбасшысы болып қана қоймай, сонымен қатар Қашаған кен орнын игеру сияқты стратегиялық жобаларды жүзеге асырудың негізгі қатысушысы болып табылады, бұл оның Қазақстанның энергетикалық қауіпсіздігі мен экономикалық дамуы үшін маңыздылығын көрсете отырып, сала бойынша алпауыт компания екендігінің бірден бір дәлелі болып табылады.

Ендігі кезекте компанияның 3 жыл мерзім кезеңіндегі мұнай мен конденсатын сату көлеміне назар аударайық.

#### Кесте 1. ҚМГ мұнайы мен конденсатын сату, мың тонна

| Активтер                                                            | 2020        |               |              | 2021        |               |             | 2022        |           |              |
|---------------------------------------------------------------------|-------------|---------------|--------------|-------------|---------------|-------------|-------------|-----------|--------------|
|                                                                     | Экспор<br>т | Ішкі<br>нарық | Бар-<br>лығы | Экспор<br>т | Ішкіна<br>рық | Барлығ<br>ы | Экспор<br>т | Ішкінарық | Бар-<br>лығы |
| Операциял<br>ық активтер                                            | 7 524       | 6 849         | 14373        | 6126        | 7916          | 14042       | 5472        | 8412      | 13884        |
| Соның<br>ішінде ЕТҰ                                                 | 4 911       | 3 514         | 8428         | 3805        | 4458          | 8262        | 3173        | 4907      | 8080         |
| Мега<br>жобалар                                                     | 7 637       | 2             | 7639         | 7619        | 0             | 7619        | 8240        | 3         | 8243         |
| Барлығы                                                             | 15 161      | 6581          | 22012        | 13745       | 7916          | 21661       | 13712       | 8415      | 22126        |
| Ескерту - [2] мәліметтерді пайдалана отырып, автормен құрастырылған |             |               |              |             |               |             |             |           |              |

ҚМГ өндірген мұнай мен газ конденсатын сату көлемі 2021 жылмен салыстырғанда 2,1%-ға ұлғайып, 22 126 мың тоннаға жетті, оның 62,0%-ы экспортқа шығарылды. Компания өндірген мұнай мен газ конденсатын ішкі нарыққа жеткізу көлемі 8 415 мың тоннаны құрады, оның ішінде операциялық активтердің (Өзен мұнай газ, Ембі мұнай газ, Қазақтүрік мұнай және Өріктау Оперейтинг) өндеу және сату үшін Атырау мұнай өндеу зауытына (АМӨЗ), Шымкент мұнай өндеу зауытына (ПҚОП) және Павлодар мұнай-химия зауыты (ПМХЗ) жеткізілген 4 907 мың тонна шикі мұнайы бар. [3]

Сату көлеміне көз жүгірткеннен кейін, ендігі кезекте компания мұнайының экспортына тоқталып өтейік. 2022 жылдың маусым айынан бастап барлық қазақстандық жүк жөнелтушілер мұнайды KEBCO (Kazakhstan Export Blend Crude Oil) маркасымен ресімдей бастады, 2022 жылдың 1 қарашасында әлемдік Platts агенттігі KEBCO мұнайының бағасын жеке белгілей бастады. Ресей мұнайына санкцияның салынуы және нарықта Urals мұнайына сұраныстың төмендегені кезінде KEBCO мұнайына бағаның белгіленуі тұрақты оң

динамиканы көрсетіп келеді. Brent маркалы мұнайдың бағасымен есептеліп, мемлекеттік бюджетке төленуі тиіс төлемдерге келсек, экспортқа мұнай сатудың шығыны 2022 жылы мұнайға әлем бағасының өсуі есебінен ұлғайды.

Мұнай мен конденсатты ішкі нарыққа жеткізу, мемлекет басшысының мұнай өңдеу зауыттарын аралас схемаға көшіру жөніндегі тапсырмасын және Үкіметтің осы бағыттағы бұдан кейінгі тапсырмаларын орындау үшін ҚМГ «Мұнай өнімдерінің жекелеген түрлерін өндіруді және олардың айналымын мемлекеттік реттеу туралы» Қазақстан Республикасының Заңына Қазақстан мұнай өңдеу зауыттарына мұнай жеткізуге қатысты қазіргі кезде енгізіліп жатқан түзетулерді назарға ала отырып, мұнай өңдеу зауыттарын аралас схемаға көшіру бойынша жұмыс атқарып жатыр.

Аралас схема бойынша және Заңға түзетулерге сәйкес жер қойнауын пайдаланушымен (ЖҚП) байланысты тұлға төменде көрсетілген талаптардың кемінде біреуін сақтаған кезде ғана мұнай жеткізушісі болып танылады:

- жер қойнауын пайдаланушының акцияларының (қатысу үлесінің) елу және одан да көп пайызы мұнай жеткізушіге тиесілі;
- мұнай жеткізушінің акцияларының (қатысу үлесінің) 50 және одан да көп пайызы жер қойнауын пайдаланушыға тиесілі;
- мұнай жеткізуші мен жер қойнауын пайдаланушыны оған/ оларға мұнай жеткізушінің және жер қойнауын пайдаланушының акцияларының (қатысу үлестерінің) елу және одан көп пайызы ікелей немесе жанама түрде жиынтықты тиесілі тұлға/тұлғалар басқарады.

ҚМГ-нің өз мұнайынан мұнай өнімдерін өндіруге шикізат ӨМГ, ЕМГ, ҚТМ мен ӨО кәсіпорындарынан АМӨЗ, ПМХЗ және ПҚОП-қа жеткізіледі. Өңделіп шығарылған мұнай өнімдері ішкі нарық пен экспортқа көтерме бағамен өткізіледі.

Компанияның 2022 жыл мұнай сату құрылымын бағыттар бойынша қарастыру үшін төмендігі кестеге назар аударайық.

Кесте 2. 2022 жылғы «ҚазМұнайГаз» ҰК АҚ-ның бағыттар бойынша мұнай сату құрылымы, млн тонна

|                                                                     | 2020  | 2021  | 2022  |
|---------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|
| Барлығы, соның ішінде                                               | 22034 | 21661 | 22128 |
| Экспорт бағыттары                                                   | 15176 | 13744 | 13713 |
| «Атырау-Самара» мұнай құбыры                                        | 6508  | 5074  | 3842  |
| КҚК мұнайқұбыры                                                     | 7898  | 7888  | 8864  |
| «Атасу-Алашанькоу» мұнайқұбыры                                      | 101   | 166   | 223   |
| Ақтау порты                                                         | 669   | 616   | 723   |
| Өзге де бағыттар (Батуми т/ж, Өзбекстан, Өзербайжан)                | 0     | 0     | 60    |
| Ортақішкібағыттар                                                   | 6858  | 7917  | 8415  |
| Ескерту - [2] мәліметтерді пайдалана отырып, автормен құрастырылған |       |       |       |

Жоғарыдағы кесте мәліметтеріне көз жүгірту арқылы 2022 жылы экспорт бағыттарының ішінде КҚК мұнай құбырымен мұнай сату, жалпы экспорттың 64,6%-ын құрағанын көре аламыз. Ал ортақ ішкі бағыттар бойынша мұнай сату, Барлық бағыттар бойынша сатылымның 38%-на тең. Сонымен қатар, берілген кесте мәліметтері арқылы сату динамикасының жыл сайын өсіп отырғанын байқай аламыз.

Мемлекет басшысының көмірсутек шикізатын экспорттау бағыттарын әртараптандыру мәселесі бойынша берген тапсырмаларын орындау аясында ҚМГ қазақстандық мұнай өнімдерін экспортқа шығарудың балама маршруттарын жүзеге асыруда.

2022 жылғы қарашада ҚМГ Өзербайжан Республикасының Мемлекеттік мұнай компаниясымен (SOCAR) Ақтау-Баку-Джейхан маршруты арқылы жылына 1,5 млн тонна көлемінде қазақстандық мұнайды тасымалдауға мұнай транзиті туралы 5 жылдық келісімге қол қойды.

«Ақтау-Баку-Джейхан» бағыты бойынша жылына 1,5 млн тонна көлемінде мұнай тасымалдау қазақстандық мұнай компанияларына маршрутты сынақтан өткізуге және оның тиімділігін, оның ішінде БТД мұнай сапасы банкін қолдануға, сондай-ақ БТД бағытының мұнай қоспасы құнының өзгеруіне әсерін бағалауға мүмкіндіктер береді.

Осыған байланысты Әзербайжан тарапымен «Баку-Джейхан» мұнай құбыры бойынша транзит көлемін ұлғайту жөнінде, сондай-ақ Бакуден басқа бағыттар бойынша (мәселен, Батуми бағытына теміржолмен жеткізу, «Баку-Супса» құбыры, Әзербайжан МӨЗ-деріне жеткізу) келіссөз жүргізілуде.

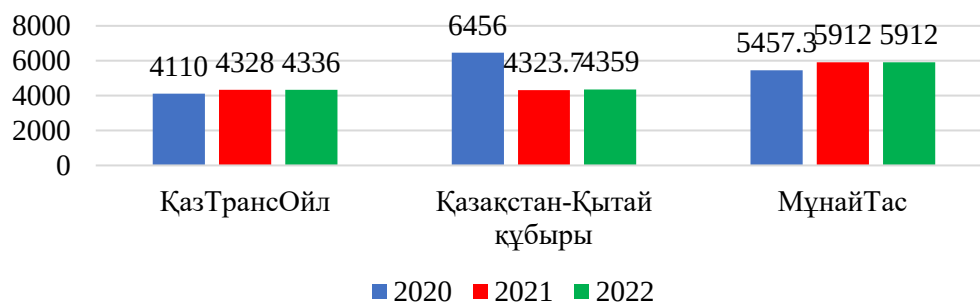
ҚМГ 2022 жылдың тамыз-қараша айларында CNPC компаниясының өкілдерімен кездесіп, Қытай бағытында жеткізілетін мұнай көлемін ұлғайту және мұнай құбырын кеңейту мәселелері бойынша бірқатар келіссөз жүргізді.

ҚМГ мұнай тасымалын екі жолмен магистральды құбырлар және теңіз флоты арқылы жүргізеді.

2022 жылы теңіз арқылы мұнай тасымалдаудың жалпы көлемі 2021 жылмен салыстырғанда 512 мың тоннаға азайып, 9 343 мың тоннаны құрады. Мұнайды теңіз арқылы тасымалдау көлемінің төмендеуі мұнайды Петромидия зауынанан ҚМГ Трейдингтің тиеу көлемінің азаюымен байланысты. 2022 жылы қыркүйек айында «Сұңқар» көпфункционалды қосалқы кемесі контейнерлік кеме ретінде жаңғыртылып, қайта жабдықталды. Контейнерлік жүктерді тасымалдау «Ақтау-Баку-Ақтау» фидерлік желісінде жүзеге асырылады.

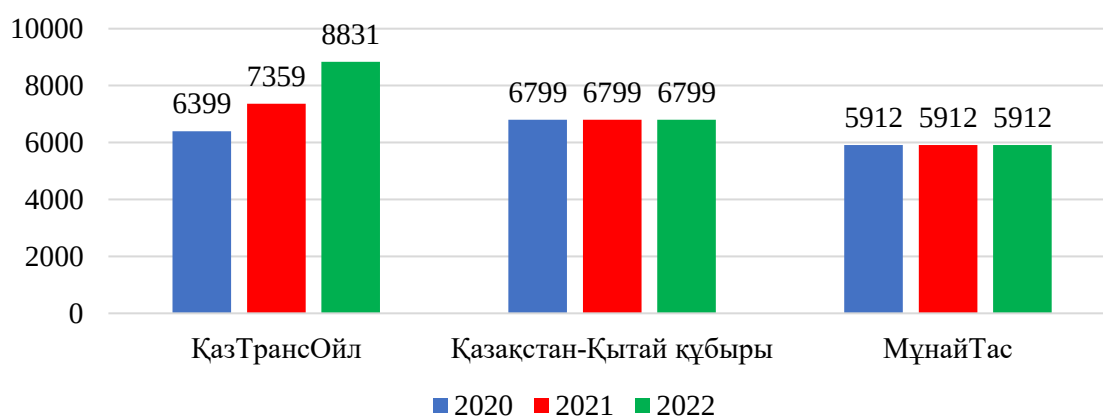
2022 жылы қараша айында «Бүркіт» кемесін контейнерлік кеме етіп қайта жабдықтау жұмыстары бастады. 2022 жылы желтоқсан айында ҚМГ-нің инвестициялық комитеті «Дедвейт көлемі 8 000 тонна екі мұнай құятын танкерлерді сатып алу» жобасын іске асыруды мақұлдады.

Қазақстанның құбыр инфрақұрылымы магистральдық мұнай құбыры жөніндегі ұлттық оператор — «ҚазТрансОйл» АҚ-ға, оның екі бірлескен кәсіпорнына («Қазақстан-Қытай құбыры» ЖШС және «МұнайТас» СБТК ЖШС), сондай-ақ «Каспий құбыр желісі консорциумына» тиесілі. Қазақстанның жұмыс істеп тұрған құбыр инфрақұрылымы болашағы зор жобалардан мұнай тасымалдау көлемін ұлғайту үшін жеткілікті әлеуетке ие. Келесі кезекте Мұнайды магистралмен тасымалдау тарифтеріне тоқталып өтейік.



Сурет 1. «ҚазМұнайГаз» ҰК АҚ-ның ішкі нарыққа мұнай тасымалдау тарифтері, 1 мың км-ге шаққанда бір тоннаға теңгемен

Қазақстанның ішкі нарығына мұнай тасымалдау тарифтерін мемлекет реттейді. Қазақстан Республикасының «Табиғи монополиялар туралы» 2018 жылғы 27 желтоқсандағы №204-VI Заңына сәйкес Қазақстан Республикасының аумағы арқылы транзит және Қазақстан Республикасынан тыс жерге экспорттау мақсатында мұнай тасымалдау жөніндегі қызметтер табиғи монополиялар саласына кірмейді. Төмендегі суретте мұнайды экспортқа тасымалдау тарифтері көрсетілген.



Сурет 2.«ҚазМұнайГаз» ҰК АҚ-ның мұнайды экспортқа тасымалдау тарифтері, 1 мың км-ге шаққанда бір тоннаға теңгемен

Қорытындылай келе, сату кезеңінің аудиті тақырыбы аясында жазылған жұмысымызда кезең барысындағы аудиттің мәні, маңыздылығы және компанияның жағдайына әсері жіті жазылды. Осы кезең аудитінің ерекшеліктерін ашып көрсету мақсатында «ҚазМұнайГаз» ҰК АҚ мысал ретінде алынды. Жұмыс барысында компанияның сату кезеңіндегі соңғы жылдардағы мұнай сату көрсеткішкері көрсетіле отырып талданды. Сонымен қатар сату көлемі мен бағыттары да зерделенді. Сату көлемін жоғарылату барысында экспорттау бағыттарының жетілдірілу керектігі Мемлекет басшысының тапсырмасы арқылы да айқындалды.

Сату циклін тиімді басқару кез-келген компанияның дамуы үшін маңызды элемент екенін атап өтуге болады. Сату циклі сонымен қатар компанияның стратегиялары мен процестерін үнемі жақсарту құралы ретінде қызмет етеді. Ақырында, сату циклін сәтті басқару бөлшектерге назар аударуды, өзгертін нарық жағдайларына бейімделуді және тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға назар аударуды талап етеді. Сату циклінің маңыздылығын түсінген компаниялар клиенттермен ұзақ мерзімді және өзара тиімді қарым-қатынас орнатуға қабілетті, бұл табысты даму мен өсудің негізі болып табылады.

#### Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Қаржылық қорытындының қалыптасуы мен сату кезеңінің аудиті [Электрондық ресурс], URL [https://tou.edu.kz/arm/upload/umk\\_pdf/149183.pdf](https://tou.edu.kz/arm/upload/umk_pdf/149183.pdf)
- 2.«ҚазМұнайГаз» ұлттық компаниясы» АҚ ресми сайты [Электрондық ресурс], URL <https://www.kmg.kz/investors/reporting/>
3. «ҚазМұнайГаз» ұлттық компаниясы» АҚ - 2022 жылдың өндірістік нәтижелері [Электрондық ресурс], URL <http://surl.li/oehpm>

УДК 336.5

#### АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ОБЛАСТИ ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Ашибаева Лаура Муратовна

[asibaevalaura@gmail.com](mailto:asibaevalaura@gmail.com)

Студент кафедры Государственный аудит, Евразийского национального университета  
им. Л.Н. Гумилева, Астана, Казахстан

Научный руководитель –к.э.н, профессор А.Шахарова

В условиях стремительно меняющегося мирового рынка труда, где востребованы не только знания, но и умения адаптироваться к новым условиям и технологиям, эффективность