

УО «Алматы Менеджмент Университет»



МЕНЕДЖМЕНТ БИЗНЕС АНАЛИТИКА

Выпуск 3

Алматы, 2016

УО «Алматы Менеджмент Университет»
Высшая Школа Бизнеса

МЕНЕДЖМЕНТ.
БИЗНЕС.
АНАЛИТИКА

Сборник статей слушателей программы МВА
Выпуск 3

Алматы, 2016

УДК 005:378
ББК 65.290-2:74.58
М50

Редакционная коллегия:

Шакирова С. М. - главный редактор, к. филос. н., директор Управления науки
Куренкеева Г. Т. – к.э.н., декан Высшей школы бизнеса
Анисимова А.Н. – координатор Департамента программ MBA

Все статьи прошли проверку на уникальность текста в системе Антиплагиат.ру (не ниже 60%).

Менеджмент. Бизнес. Аналитика. Сборник научных статей слушателей программы MBA. - Алматы: Алматы Менеджмент Университет, 2016. – 340 с.

ISBN 978-601-7166-12-0

Настоящий сборник предназначен для студентов, магистрантов, докторантов, представителей бизнеса, руководителей среднего и высшего звена, а также исследователей, интересующихся теорией и практикой современного менеджмента в Республике Казахстан.

УДК 005:378
ББК 65.290-2:74.58

ISBN 978-601-7166-12-0

© Алматы Менеджмент Университет, 2016

53	КУРМАШЕВА Назым Ауесбековна	МВА-О14-М	Певнева Е.С.	Бюджетирование как метод регулирования и элемент финансового планирования деятельности фирм	192
54	КЫЛЫШБЕКОВ Нуржан Еркасымович	МВА-В14-В	Тултабаев С.Ч.	Разработка стратегического развития ТОО «Great-Nine»	196
55	МАКЕЕВ Дмитрий Сергеевич	МВА-О14-МАг	Филин С.А.	Выбор моделей для анализа операционного управления производством (на примере ТОО «Атырауский НПЗ»)	198
56	МАКУЛБЕКОВ Тельман Азимханович	ЕМВА-О14-РАНХ	Бижан Б.А.	Способы и методы стратегического планирования	204
57	МАКУЛБЕКОВА Дания Рашидовна	ЕМВА-О14-РАНХ	Козин В.А.	Технология формирования управляющего холдинга (гостиничный бизнес)	209
58	МАХСУТОВ Рашид Инамжанович	МВА-О14-МА	Новоточина М.В.	Приоритетные направления развития подходов к стимулированию персонала	214
59	МОЛДАБАЕВ Азат Сайлауович	ЕМВА-О14-РАНХ	Кукузова Л.Ж.	Развитие проектного менеджмента в Республике Казахстан: состояние и перспективы	217
60	МУЖИКОВ Канат Кенжебаевич	МВА-О14-МА	Певнева Е.С	Разработка бизнес плана компании, инвестиционного проекта	221
61	МЫЛТЫКБАЕВ Куаныш Алексеевич	МВА-О14-М	Досалиев Б.А.	Стратегия развития компании и ее стратегия в финансовых показателях	223
62	НАЗБЕКОВА Гулимай Муратжановна	МВА-В15-МА	Бижан Б.А.	Человеческий капитал в сервисном секторе экономики Казахстана: современные проблемы и возможные решения	226
63	НЕЗГОВОРОВ Денис Андреевич	ЕМВА-О14-РАНХ	Филина Т.В.	Некоторые теоретические аспекты стратегического планирования в условиях казахстанской экономики	228
64	НИЖЕГОРОДЦЕВ Виталий Викторович	МВА-О14-В	Леонтьева И. А.	Управление интернет маркетингом в микрофинансовой организации	231
65	НУРЛАНОВА Маржан Шамиловна	МВА-В14-М	Алталиева А. А.	Организационные изменения в Мангистауской областной больнице	235
66	ОСПАНОВА Жанна Ержановна	МВА-О14-МА	Никифорова Н.В.	Особенности стратегического планирования в сфере банковских услуг	238
67	ПОТАПОВ Александр Владимирович	МВА-О-13-5 (SHU)	Куренкеева Г.Т.	Стратегия международных компаний на местных рынках: теория и казахстанская практика	241
68	РАЙСОВА Тогжан Багдатовна	ЕМВА-О14-РАНХ	Курганбаева Г.А.	Состояние и развитие фондового рынка Республики Казахстан	245
69	САМАТОВ Тимур Маратович	МВА-О14-МА	Султанбекова Г.К.	Интернет площадка как основной инструмент для ведения электронного бизнеса	251
70	САРСЕНБАЕВ Алмас Сарсенбаевич	МВА-В14-М	Куренкеева Г.Т.	Система стратегического планирования на предприятии	255
71	САРТБАЕВ Ерлан Сагвалдиевич	МВА-О14-М	Байсеркеева С.С.	Франчайзинг: управление проектами в топливном бизнесе	259

ФРАНЧАЙЗИНГ: УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ В ТОПЛИВНОМ БИЗНЕСЕ

Как известно, управление проектами - это область менеджмента, охватывающая те сферы производственной деятельности, в которых создание продукта или услуги реализуется как уникальный комплекс взаимосвязанных целенаправленных мероприятий при определенных требованиях к срокам, бюджету и характеристикам ожидаемого результата. В системе управления проектами есть объекты (портфель проектов, программа, проект, стадии жизненных цикла программ и проектов) и субъекты (управленческий аппарат заказчика проекта, управленческий аппарат исполнителя, команды проектов). И если еще какое-то время назад управление проектами как деятельность рассматривалась только крупными компаниями, то современный казахстанский бизнес (особенно за последнее десятилетие) сильно изменился, и сегодня управление проектами стало привлекательным, более того, необходимым для среднего и малого бизнеса.

Идея освоения управленческого подхода в Казахстане получила поддержку Президента Н.А. Назарбаева еще в мае 1993 г. на Первом съезде инженеров Казахстана. Обращаясь к представителям инженерного корпуса республики, он подчеркнул: «Хотелось бы обратить ваше внимание на одну важную сторону современного инженерного образования и деятельности. Я имею в виду тот аспект организации инженерного труда, который получил название «управление проектами», или «проектный менеджмент». Его особенность и преимущество в том, что он ориентирует на непрерывное отслеживание и инженерное сопровождение всего инвестиционного цикла от поиска идеи до получения прибыли» [1].

Сегодня в ходе реализации Стратегического плана 2020 - Казахстанский путь к лидерству, Государственной программы Форсированного индустриально-инновационного развития РК и Программы «Дорожная карта бизнеса 2020» практически все отраслевые министерства и ведомства разрабатывают собственные программные документы. Одним из ключевых документов, связанных с созданием НИС (Национальная инновационная система) в Казахстане, является «Программа развития науки, инноваций и содействия технологической модернизации на 2010 – 2014 годы». В этом документе было предусмотрено создание Национальной системы технологического прогнозирования, ряда отраслевых инвестиционных фондов, центров инжиниринговых компетенций, аналитического центра, конструкторских бюро и комплекс других мероприятий. Все они относятся к сфере проектной деятельности, поскольку представляют собой «временные предприятия, предназначенные для создания уникальных продуктов, услуг или результатов» [2].

Тонко чувствуя вызовы времени, а также руководствуясь вопросами повышения эффективности бизнеса, впервые в Казахстане 2015 году одной из крупнейших в республике компаний в области поставок и реализации ГСМ была разработана схема франчайзинга АЗС.

Ни для кого не секрет, что последние десятилетия экономическая политика Казахстана претерпевает серьезные изменения. Мы стали свидетелями огромного количества экономико-правовых нововведений, что не только улучшило считавшийся раньше развитым способ управления экономикой, но и более того, выработало и утвердило совершенно новые подходы и методы в рамках предпринимательских взаимоотношений. В этой связи, огромную популярность в среде отечественного бизнеса приобрел и продолжает удерживать свои позиции франчайзинг. Если перечислить самые известные марки, которые сегодня присутствуют на казахстанском рынке и приход которых в нашу страну стал возможным благодаря исследуемой модели предпринимательства, то становится очевидным, что их успех в Казахстане очевиден. И это не случайно, потому, что франчайзинг сегодня являет собой один из наиболее действенных инструментов, который может увеличить эффективную составляющую МСБ (малого и среднего бизнеса). Более того, данная форма экономической деятельности позволяет удачно интегрировать в себе достоинства малого и крупного бизнеса, так как компании, работающие на основе передовых и уже апробированных технологий, становятся более конкурентоспособными.

«Отечественное предпринимательство является движущей силой нового экономического курса» [3], отметил в своем ежегодном Послании Президент страны Н.А. Назарбаев. Его слова еще раз подчеркивают актуальность темы статьи, так как в действительности происходит, что сегодня малый и средний бизнес, особенно те, кто достиг уже успеха и благотворно применил имеющийся западный опыт с учетом специфических национальных особенностей казахстанского рынка, взяли на себя значительную часть груза ответственности за темпы экономического роста, а также за все то, что является его составляющими, например, уровень и состояние занятости населения республики, качественный и структурированный состав валового национального продукта.

Продолжительный опыт применения франчайзинга в развитых странах наглядно показал и убедил в том, что сегодня франчайзинг очень эффективен в деловом отношении. Идея его применения, основанная на способах тиражирования определенных технологий, которые к тому же уже проверены опытным путем, состоялась и являет собой в настоящее время концепцию бизнеса. Это подтверждается выгодностью данного предприятия для всех участников бизнеса: для компаний франчайзинг выступает методом

распространения бизнеса, а предпринимателям франчайзинг дает возможность быть владельцами своего бизнеса.

По своей сущности франчайзинг представляет собой систему взаимоотношений, заключающуюся в возмездной передаче одной стороной (фирмой, имеющей, как правило, ярко выраженный имидж и высокую репутацию на рынке товаров и услуг) другой стороне (фирме или индивидуальному частному предпринимателю) своих средств индивидуализации производимых товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг (товарного знака обслуживания, фирменного стиля), технологии ведения бизнеса и другой коммерческой информации, использование которой другой стороной будет содействовать росту и надежному закреплению на рынке товаров и услуг. При этом передающая сторона обязуется оказывать содействие в становлении бизнеса, обеспечивать техническую и консультационную помощь.

Что касается проекта «Франчайзинг» в области поставок и реализации ГСМ, то его основные условия заключаются в следующем:

Заключение типового договора аренды АЗС. В целях исполнения Закона РК «Об обороте нефтепродуктов» реализация ГСМ с АЗС возможна только на праве собственности или аренды.

Заключение типового договора оказания услуг по обслуживанию АЗС, то есть наем персонала партнера. В нем отражаются все принципиальные условия сотрудничества.

Важно отметить преимущества участия в данном проекте. Для владельцев АЗС они состоят в следующем:

- нет необходимости вложения собственных / заемных денежных средств в покупку ГСМ и ТНП;
- гарантированная и бесперебойная поставка ГСМ;
- стабильная реализация ГСМ и ТНП за счет бренда известной в данной области компании.

Для франчайзера преимущества от франчайзинга, в свою очередь, состоят в следующем:

- расширение географии сети АЗС и увеличение объемов продаж;
- отсутствие расходов по ребрендингу экстерьера / интерьера и запуску в эксплуатацию;
- отсутствие вложений денежных средств на текущий / капитальный ремонт АЗС;
- все риски и штрафы перед контролирующим органами несет собственник АЗС;
- на случай кражи / порчи ГСМ или ТНП, страхование покрывает всю стоимость утерянных товаров (выгодоприобретатель по договору - франчайзер).

Если представить ключевые условия проекта «Франчайзинг» в цифрах, то это выглядит следующим образом (таблица 1):

Таблица 1 – Размер дохода, получаемого в результате участия в проекте «Франчайзинг»

Объем среднесуточной реализации (л)	Размер дохода, получаемого владельцем АЗС за 1 месяц от Валовой маржи от продажи за наличный расчет, %		Итого за наличный расчет	Размер дохода, получаемого Исполнителем за 1 месяц от Валовой маржи от продажи за безналичный расчет, %
	Оказание услуг	Аренда АЗС		
От 0 до 7 000	80%	0%	80%	50%
От 7 000 до 10 000	60%	20%	80%	50%
От 10 000 до 15 000	40%	30%	70%	50%
Более 15 000	26%	37%	63%	50%
Примечание – составлено автором				

Таким образом, становится очевидным, что франчайзинг - не просто интересное направление в сфере розничной продажи топлива и прочих нефтепродуктов, но и весьма перспективное. Стать частью сети одной из крупнейших компаний в стране в области поставок и реализации ГСМ, пусть даже на время, ограниченное договором, – заманчивая возможность получения высокого дохода вкупе с приобретением полезных знаний, а также опыта для последующего ведения бизнеса.

Источники:

1. Труды I Съезда инженеров Казахстана, Алматы, КазГосИНТИ, 1993
2. Свод знаний ANSI PMBOK PMI
3. Послание Президента Республики Казахстан «Стратегия «Казахстан-2050» - Новый политический курс состоявшегося государства. Астана, Акorda, 2012 год / <http://www.akorda.kz/ru>