

**УО «Алматы Менеджмент Университет»**



**ALMA**  
ALMATY MANAGEMENT  
**UNIVERSITY**

**i-START**

**«Инновационное предпринимательство:  
перезагрузка 3.0»**

**Сборник материалов  
ежегодной научно-практической  
конференции студентов и магистрантов  
14 апреля 2017**

**Алматы, 2017**

УО «Алматы Менеджмент Университет»

**i-START**  
**«Инновационное предпринимательство:  
перезагрузка 3.0»**

Сборник материалов ежегодной научно-практической конференции  
студентов и магистрантов  
14 апреля 2017

Алматы, 2017

**УДК 005.511 (063)**  
**ББК 05.290-93**  
**I 10**

**Редакционная коллегия**

<i>Мырзакожа Д.А.</i>	д.х.н., директор управления стратегического планирования и исследований
<i>Укибаев Д.К.</i>	редактор журнала Центра научных исследований
<i>Ибжарова Ш.А.</i>	к.ф.н., доцент кафедры «Информационные технологии и общеобразовательные дисциплины»
<i>Арын Ә.А.</i>	магистр экономических наук, зав. кафедрой «Финансы, учет и аудит»
<i>Абдуллин Р.Ж.</i>	магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры «Финансы, учет и аудит»
<i>Еспергенова Л.Р.</i>	к.э.н., доцент кафедры «Финансы, учет и аудит»
<i>Мукушев А.Б.</i>	магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры «Финансы, учет и аудит»
<i>Дауренбекова К.С.</i>	магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры «Экономика и сервис»
<i>Ордабаева А.Б.</i>	магистр юридических наук, старший преподаватель кафедры «Государственная и общественная политика и право»
<i>Өмірсерік О.</i>	магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры «Менеджмент и маркетинг»
<i>Сәуірбаева Ә.Т.</i>	главный специалист Центра научных исследований, секретарь Оргкомитета

**I 10 i-START «Инновационное предпринимательство: перезагрузка 3.0»** Сб. мат. ежегод. науч.-прак. конф. студ. и магистран., 14 апреля 2017 г. – Алматы: Алматы Менеджмент Университет, 2017 – 519 с.

**ISBN: 978-601-7470-72-2**

Все статьи прошли проверку в системе Антиплагиат.ру (уникальность текста не ниже 70%).

**УДК 005.511 (063)**  
**ББК 05.290-93**

**ISBN: 978-601-7470-72-2**

© Алматы Менеджмент Университет, 2017

## СЕКЦИЯ 1

### Менеджмент және маркетинг: сын-тегеуріндер мен мүмкіндіктер

### Менеджмент и маркетинг: новые вызовы и возможности

### Management and marketing: new challenges and opportunities

1	<b>Ibray Adilzhan, Mukhametaliyeva Zarina</b> <i>Teamwork and corporate social responsibility</i>	11
2	<b>Абдыкалыкова Гаухар Даулетовна</b> <i>Роль персонального брендинга в цифровом пространстве</i>	14
3	<b>Агапитов Роман Алексеевич</b> <i>Theories of leadership and motivation: interdependence and significance</i>	20
4	<b>Амрекулова Алмагуль Утеулиевна</b> <i>Роль фандрайзинга в деятельности некоммерческих организаций</i>	24
5	<b>Аскарбекова Майра Саматовна</b> <i>Система управления качеством продукции в условиях конкурентной среды</i>	26
6	<b>Асхарова Салтанат Бауыржановна</b> <i>«Сарафанное радио» как самый эффективный вид маркетинга</i>	29
7	<b>Батырхан Назерке Берікқызы</b> <i>Управление инклюзивным образованием в Республике Казахстан</i>	32
8	<b>Бахытжанова Мадина Оразбековна</b> <i>Қазіргі жағдайдағы кәсіпкерлік құрылымның негізгі мәселелері мен тұрақты дамудың жолдары</i>	35
9	<b>Бахытжанова Мадина Оразбековна</b> <i>Антикризисный менеджмент в международном бизнесе</i>	38
10	<b>Брыткова Светлана Николаевна</b> <i>Специфика и методика оценки прогнозирования структурных сдвигов в экономике региона</i>	40
11	<b>Гукова Елена Арсеновна</b> <i>Регулирование рынка образовательных услуг в сфере высшего образования</i>	44
12	<b>Диканская Арина Сергеевна</b> <i>Маркетинговые исследования качества медицинских услуг ТОО «Город Здоровья»</i>	47
13	<b>Жақупбекова Анель Булатовна</b> <i>Нейромаркетинг как метод увеличения продаж</i>	51
14	<b>Игрунов Константин Константинович</b> <i>Применение реинжиниринга бизнес-процессов при разработке стратегии управления организацией</i>	54
15	<b>Калымбетова Асель Атеповна</b> <i>Стратегическое и тактическое управление: теоретические аспекты</i>	58
16	<b>Камилова Карина Вельяновна</b> <i>Актуальность использования решетки ГРИД для определения стиля руководства в менеджменте</i>	61
17	<b>Караева Айсулу Бейректасовна, Ли Михаил Игоревич</b> <i>Геймификация как эффективный метод управления сотрудниками</i>	64
18	<b>Касымжанов Касымжан Эдуардулы</b> <i>Организация и этапы персональных продаж</i>	67
19	<b>Ким Наталья Эдуардовна</b> <i>Влияние методологии Scrum и Kanban на управление проектами и персоналом</i>	70
20	<b>Корнев Владимир Вячеславович</b> <i>Твиты государственных служащих: обзор, классификация и проблемы</i>	75
21	<b>Куралбаева Аксана Титовқызы</b> <i>Суыңшықтық және маңызы стратегиясының басқаруындағы адам ресурстары</i>	79

22	<b>Маманова Бота, Ким Даниил, Хамраев Шамиль</b> <i>Краткое руководство нахождения себя</i>	82
23	<b>Молчанов Владимир Сергеевич</b> <i>Маркетинг эмоций</i>	84
24	<b>Мукажанов Кайдар Кайратович</b> <i>Modern problems of retaining talented employees in the companies</i>	88
25	<b>Мұхатаева Бану Каип-Рахманқызы</b> <i>Новые маркетинговые инструменты в казахстанской индустрии гостеприимства</i>	92
26	<b>Новичкова Валерия Александровна</b> <i>Управление автотранспортной сферой на основе механизма ГЧП</i>	95
27	<b>Нұрғалиев Әлімжан Нұрланұлы</b> <i>Маркетинг на рынке сертификации</i>	99
28	<b>Ordabekov Anuar</b> <i>Economic efficient of cloud computing</i>	102
29	<b>Өтебәлі Нұргүл Бекенқызы</b> <i>Психология конкуренции</i>	105
30	<b>Өтебәлі Нұргүл Бекенқызы</b> <i>Исследование конкуренции рынка технологических оборудований на примере ТОО «КазТехПром-Сервис»</i>	107
31	<b>Панасевич Татьяна Сергеевна</b> <i>Особенности продвижения товаров на рынке b-2-b в Казахстане</i>	114
32	<b>Рысбекова Айым Чингизқызы</b> <i>Criteria for corporate culture</i>	117
33	<b>Сариева Раушан Азирамановна</b> <i>Теоретические основы развития рынка маркетинговых коммуникаций</i>	121
34	<b>Сарыстанова Динара Әлжанқызы</b> <i>Развитие системы управления качеством и обеспечение ее конкурентоспособности на примере гостиницы «Казахстан»</i>	124
35	<b>Суртай Асель Ануарқызы</b> <i>Исследование маркетинговой деятельности сети интернет школы «4WEB»</i>	130
36	<b>Тулинова Виктория Викторовна</b> <i>Перспективы развития черной металлургии на основе внедрения инновационных технологий производства высококачественного сырья</i>	135
37	<b>Шакиева Юлиана</b> <i>Организационные формы маркетинговых исследований</i>	139

## СЕКЦИЯ 2

### Белгісіздік жағдайындағы қаржы және бухгалтерлік есеп: мүмкіндіктер мен тәуекелдер Finances and accounting in conditions of uncertainty: opportunities and risks

#### Finance and accounting in conditions of uncertainty: opportunities and risks

1	<b>Акдулеуов Торехан Онгарович</b> <i>Местные бюджеты в развитии регионов</i>	141
2	<b>Арыстан Айжан</b> <i>Қазақстан Республикасында адами капиталды қаржыландырудың кейбір мәселелері</i>	145
3	<b>Асканбаев Ганибет Ерболатович</b> <i>Анализ формирования оптимального портфеля АО «ЕНПФ»</i>	148
4	<b>Ахмадиев Серик Тыныбекович</b> <i>Использование модели Блэка-Шоулза в расчете временной цены опциона</i>	151
5	<b>Бақберген Жадра Жомартқызы</b> <i>Инвестиционная привлекательность Казахстана</i>	156
6	<b>Бимуратов Ерлан Айханұлы</b> <i>Совершенствование управления собственным капиталом АО «Цеснабанк»</i>	158

7	<b>Бирмагамбетова Юлия Талгатовна, Дудуева Марьям Мухтаровна</b> <i>Инструменты и методы анализа финансовой отчетности</i>	162
8	<b>Бирмагамбетова Юлия Талгатовна</b> <i>Провизии банков</i>	167
9	<b>Давыдова Валентина</b> <i>Сущность финансовой стратегии компании</i>	170
10	<b>Давыдова Валентина</b> <i>Виды финансовых стратегий компаний</i>	174
11	<b>Дарменов Азат Женисович</b> <i>Аналитические системы стратегического управления в банковской сфере</i>	178
12	<b>Дарменов Азат Женисович</b> <i>Системы ERP (Enterprise Resource Planning) в банках</i>	182
13	<b>Джумаканова Диана Мержановна</b> <i>Мониторинг депозитного портфеля и его совершенствование</i>	185
14	<b>Еденова Диана Сартаевна</b> <i>Необходимость оценки стоимости компаний и анализ состояния казахстанского рынка оценки</i>	190
15	<b>Есалиева Назия Даулетқызы</b> <i>Методы анализа финансовой устойчивости предприятия</i>	194
16	<b>Әпеш Ержан Сағатқанұлы</b> <i>МСФО 9 – новый вызов для банковского сектора Казахстана</i>	197
17	<b>Жаксагулова Гаухар Куанышевна</b> <i>Безусловный базовый доход: проблематика введения безусловного базового дохода в Казахстане</i>	201
18	<b>Жарылқаған Балауса Жасаралқызы, Қашаған Маржан Амангелдіқызы</b> <i>Қазақстан Республикасының инвестициялық климаты</i>	203
19	<b>Жұман Аяулым Елтанқызы, Мамырхан Жансая Абатқызы</b> <i>Кәсіпорын басқару есебіндегі база белгілеудің кейбір әдістері</i>	207
20	<b>Зикаева Гульбостан Гайратовна</b> <i>Оценка финансовой устойчивости банка второго уровня (на примере АО «АТФБанк»)</i>	210
21	<b>Коновалова Александра Анатольевна</b> <i>Консолидированная финансовая отчетность</i>	214
22	<b>Қадырбергенова Айгерім Әсетқызы</b> <i>Организация системы риск-менеджмента в банке второго уровня</i>	218
23	<b>Лунина Татьяна Юрьевна</b> <i>Анализ текущего состояния и перспективы развития малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан</i>	220
24	<b>Мусина Куралай Аскаровна, Бегембетова Айсулу Абайқызы</b> <i>Финансовая отчетность - инструментарий оценки деятельности организации</i>	226
25	<b>Нұрділда Мөлдір Мақсұтқызы, Әбілмәжін Диана Нұрғанатқызы</b> <i>Белгісіздік және тәуекелділік жағдайында басқарушылық шешімдер қабылдау: басқару есебінің көзқарасы</i>	228
26	<b>Садықов Сержан Балтабаевич</b> <i>Базель III: проблемы внедрения в банковской системе Казахстана</i>	231
27	<b>Сейткасимов Санжар Нұрланұлы</b> <i>Анализ факторов, влияющих на инфляцию в РК</i>	234
28	<b>Сейдахметова Клара Кажнахметовна</b> <i>Эффективность деятельности банков второго уровня в Казахстане</i>	238
29	<b>Судейменова Назия Кенесарыевна</b> <i>Анализ рынка страхования и перестрахования Республики Казахстан</i>	242
30	<b>Сұртай Лязиза Мамытпекқызы</b> <i>Формирование стратегии деятельности кредитной организации</i>	248
31	<b>Тазетдинова Зифа Фуатовна</b> <i>Анализ рисков влияющих на платежеспособность (на примере производственной компании)</i>	252

32	<b>Таирова Мехрибанум Аманжановна</b> <i>Выбор параметров для теста на адекватность резервов по аннуитетам страхования работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей</i>	258
33	<b>Талканбай Кәмілә Хабәдийқызы</b> <i>Preconditions of development of financial management in the Republic of Kazakhstan and its main problems</i>	262
34	<b>Темербекова Гаухар Жаныбековна</b> <i>Внешний долг и особенности функционирования финансовой системы Республики Казахстан</i>	266
35	<b>Туспекова Асия Бакытжановна</b> <i>Пути финансового оздоровления и предотвращения банкротства предприятий</i>	270
36	<b>Усманов Эмиль Фархатович</b> <i>Формирование и оптимизация капитала компании в условиях неопределенности</i>	273
37	<b>Фролова Марина Олеговна, Сулейменов Амирлан Сабитович</b> <i>Совершенствование управления дебиторской задолженностью в РК</i>	276
38	<b>Хан Анастасия Владимировна</b> <i>Анализ внешних источников финансирования компании</i>	279
39	<b>Хасен Айғаным Алибековна, Абдильдина Айжан Айдарқызы</b> <i>Анализ финансового положения компании</i>	283
40	<b>Хисамутдинова Дания, Ермак Полина</b> <i>Налог на загрязнение природной среды</i>	286
41	<b>Читилов Ридван Махмудович</b> <i>Анализ основных экономических показателей ТОО «RIV UNION»</i>	291
42	<b>Шаймардинова Данагүл Бауыржанқызы, Бужукова Айсулу Маратқызы</b> <i>Қазақстанның банк секторындағы жұтылу мен қосылу мәселелері</i>	294

### СЕКЦИЯ 3

#### Қызмет көрсету экономикасын дамыту: негізгі басымдықтары

#### Развитие сервисной экономики: ключевые приоритеты

#### Development of service economy: key priorities

1	<b>Алқожаев Асет Асқатұлы</b> <i>Развитие социального предпринимательства в индустриальном гостеприимстве</i>	297
2	<b>Бағдатова Дария Асфандияровна</b> <i>Основные тренды развития гостиничного бизнеса г. Алматы</i>	299
3	<b>Ваничкина Татьяна Андреевна, Бодаубаева Гульмира Ахановна</b> <i>Механизмы взаимодействия функционирования индустриально-логистических парков в сети транспортных коридоров</i>	303
4	<b>Жусип Жансая Муратқызы</b> <i>Современные тенденции развития кредитного рынка РК</i>	306
5	<b>Ивлева Ольга Витальевна</b> <i>Организация цепей поставок на предприятии</i>	310
6	<b>Каламбаева Асель Бейсенбекқызы</b> <i>Тенденции привлечения инвестиций в мире</i>	313
7	<b>Касен-теги Нургуль Кадырбекқызы</b> <i>Логистика управление знаниями на примере образовательных учреждений Республики Казахстан</i>	316
8	<b>Манасова Айжан Эркиновна</b> <i>Пути повышения конкурентоспособности логистических услуг транспортной компании</i>	320
9	<b>Масимханова Назым Кажмуратовна</b> <i>Индустриализация как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики</i>	323
10	<b>Махамбетов Мәди Саутұлы</b> <i>Развитие логистических потоков в системе городского пассажирского транспорта мегаполисов Казахстана</i>	326

11	<b>Ни Артур Александрович</b> <i>Эффективные стратегии управления запасами</i>	329
12	<b>Нукетаева Мадина Муратовна, Баймухамбетова Тамила Женисовна</b> <i>Подходы к снижению логистических затрат в складской деятельности</i>	332
13	<b>Нұрбаева Мөлдір Сақабайқызы</b> <i>Особенности рынка труда как экономической категории</i>	334
14	<b>Нұрбаева Мөлдір Сақабайқызы</b> <i>Регулирование трудовых отношений: некоторые вопросы</i>	338
15	<b>Соломина Вероника Николаевна</b> <i>Перспективы развития молочного рынка в Казахстане</i>	343

#### СЕКЦИЯ 4

##### Мемлекет, саясат және құқық Государство, политика и право State, politics and law

1	<b>Абдуллина Салтанат Ришатовна</b> <i>О недостойных наследниках</i>	347
2	<b>Абылкасымова Мадина Абылкасымовна</b> <i>Трудовая деятельность иностранных граждан РК</i>	350
3	<b>Агибаев Алишер Талгатулы</b> <i>Предложения по присоединению и ратификации Республикой Казахстан конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.</i>	352
4	<b>Айгараев Султан Арманұлы</b> <i>Прокурорский надзор за соблюдением прав и свобод человека и гражданина, интересов юридических лиц и государства</i>	354
5	<b>Айтканов Алибек Жанатович</b> <i>Становление органов прокуратуры в Казахстане</i>	356
6	<b>Акенов Темирлан Серикович</b> <i>Вызовы и угрозы безопасности стран Центральной Азии на современном этапе</i>	358
7	<b>Алдасүгір Мыңжан Біржанұлы</b> <i>Мемлекеттің мәдени-экономикалық даму бағыттарының бірі – интеллектуалдық меншік құқығын қорғау</i>	360
8	<b>Алмат Гульдария Ерикқызы</b> <i>Сотрудничество Казахстана и ОБСЕ в вопросах противодействия незаконной миграции (инициативы Казахстана)</i>	363
9	<b>Амин Инкар Хан</b> <i>Экономическая структура Республики Казахстан</i>	365
10	<b>Апсенбетова Сабина Сабитовна</b> <i>Проблемы социальной политики Казахстана и пути их решения</i>	367
11	<b>Akhan Diana Esetkyzy</b> <i>Eurasian Economic Union: expectations and reality</i>	369
12	<b>Ахметова Лаура Шеризатовна</b> <i>Особенности разработки социальных PR проектов</i>	371
13	<b>Berdesh Assel Muratovna</b> <i>Fight against HIV in Kazakhstan</i>	373
14	<b>Бовшис Кристина Валерьевна</b> <i>Служба связей с общественностью и ее влияние на деятельность организации</i>	375
15	<b>Васихан Жанторе Жасуланұлы</b> <i>региональные отношения Казахстана и Китая</i>	377
16	<b>Гапченко Борис Владимирович</b> <i>Уголовная ответственность за акт терроризма</i>	379
17	<b>Георгиади Селина Эдуардовна</b> <i>Имидж коммерческой организации</i>	381

18	<b>Гоношилова Ксения Артуровна</b> <i>Имидж в PR-деятельности: важность внутреннего имиджа в компании</i>	383
19	<b>Дамирова Ж.С.</b> <i>Религиозные особенности Казахстана</i>	385
20	<b>Дінмұхамед Сұнқар</b> <i>Расследование уголовных дел, связанных с незаконным оборотом наркотических средств</i>	387
21	<b>Есеншораева Алина Муратовна</b> <i>Развития транспортной системы Республики Казахстан</i>	390
22	<b>Жагипарова Алена Бердиевна</b> <i>Основы сегментирования</i>	392
23	<b>Жакежанов Руслан Уланович</b> <i>Ценность защиты гражданских прав в современной системе права</i>	394
24	<b>Жандосов Торехан Мухитулы</b> <i>Налоговое регулирование в Республике Казахстан</i>	396
25	<b>Жантелуов Абай</b> <i>Проблема утилизации, переработки отходов и способы ее решения</i>	398
26	<b>Zeinullina Zhansaya Azamatovna</b> <i>Outlook towards the confines and prospects of the grain transportation and it`s crucial expressed concern in the development</i>	400
27	<b>Ивнева Анна Сергеевна</b> <i>Влияние ДАИШ на страны Центральной Азии</i>	402
28	<b>Избасарова Ситора Асфандияровна</b> <i>Актуальность использования и применения различных PR-технологий в проектной деятельности компании</i>	404
29	<b>Имрамзиева Зарина Ялкуновна</b> <i>Современное состояние социально-экономического развития регионов Республики Казахстан</i>	406
30	<b>Кабыкен Айшолпан Маликовна</b> <i>Стороны: понятия, процессуальные права и обязанности</i>	408
31	<b>Каиырханова Айгерим Сериковна</b> <i>Региональные тенденции развития делового туризма в Казахстане</i>	410
32	<b>Кайрат Диара Кайраткызы</b> <i>Инвестиционная политика Казахстана</i>	412
33	<b>Кайырбек Нурлан Кайырбекулы</b> <i>Дискреционные полномочия прокурора в новом уголовно-процессуальном законе</i>	414
34	<b>Капарова Асель Кеменгеркызы</b> <i>PR в антикризисных коммуникациях</i>	416
35	<b>Капесова Айгерим Канатовна</b> <i>Вклад научно-производственного предприятия «Интеррин» в развитие взрывного дела в Республике Казахстан</i>	418
36	<b>Керимбаева Камила</b> <i>Адвокат в гражданском процессе, его процессуальное положение</i>	420
37	<b>Куланбаева Шахизада Армановна</b> <i>Реализация государственной молодежной политики города Алматы: анализ некоторых статических данных</i>	422
38	<b>Ли Виктория Болинъевна</b> <i>Средства массовой информации и связь с общественностью</i>	424
39	<b>Макина Асем Акпанкызы</b> <i>Влияние системы PR на успешную деятельность компании</i>	426
40	<b>Мамаева Айгерим Ермековна</b> <i>Новшества института саморегулирования в РК</i>	428
41	<b>Миняйлов Максим Владимирович</b> <i>Банковский счет и безналичные переводы</i>	431

42	<b>Мукеев Султан Айдынулы</b> <i>Экономический пояс Шелкового Пути: риски для государств Центральной Азии</i>	433
	<b>Немцова А.</b>	
43	<i>Новые проекты в Caspian University, взгляд на новые модели обучения: проблемы и перспективы</i>	435
44	<b>Нургалиева Айгерим Муратовна</b> <i>Инструменты PR в формировании имиджа организации</i>	437
45	<b>Олжабаев Дастан Ерикович</b> <i>Особенности PR-технологий в коммерческой сфере</i>	439
46	<b>Orazbekov Khantemir Zhasulanuly</b> <i>One way and one belt</i>	441
47	<b>Оспанов Аят</b> <i>Уголовная ответственность за взяточничество: вопросы квалификации и наказания</i>	443
48	<b>Розуева Мадина Бахтияровна</b> <i>Взаимосвязь между ростом миграции и экономической активности города Алматы</i>	445
49	<b>Рысбекова Айымбиби Тореханқызы</b> <i>Потенциальные угрозы региональной стабильности Казахстана</i>	447
50	<b>Сәкен Гүлгүл Саміғоллақызы</b> <i>Современное состояние трубопроводной инфраструктуры Республики Казахстан</i>	449
51	<b>Самбет Алишер Қайсарұлы</b> <i>Ответственность – основополагающая категория договорных отношений</i>	452
52	<b>Сулейменова Сауле Серикбайқызы</b> <i>Воздействие PR на имидж страховой компании</i>	455
53	<b>Таиров Амирлан Ерланович</b> <i>Факторы, влияющие на подростковую преступность в Алматы</i>	457
54	<b>Татишева Малика Бауржановна</b> <i>Денежная система Республики Казахстан</i>	459
55	<b>Токушева Алима Канатовна</b> <i>Гражданско-правовой договор в механизме регулирования товарно-денежных отношений</i>	461
56	<b>Тубыш Нариман Казизович</b> <i>Сертификация как механизм улучшения качества продукции</i>	463
57	<b>Турдиева Зухра Курвановна</b> <i>Правовой режим имущества супругов</i>	465
58	<b>Утембаева Алтынай Акимбайқызы</b> <i>Организация и проведение выставок и ярмарок в деятельности по связям с общественностью в производственных структурах</i>	467
59	<b>Фролова Марина Олеговна</b> <i>Совершенствование механизмов корпоративной деятельности и управления холдингами в Казахстане</i>	469
60	<b>Khissameddinov Eldar Timurovich</b> <i>The nature and specificity of contemporary integration processes in the world</i>	471
61	<b>Холоша Наталья Игоревна</b> <i>SMM в деятельности связей с общественностью</i>	473
62	<b>Черепанова Екатерина Владимировна, Шустова Дарья Андреевна</b> <i>Факторы, влияющие на радикализацию и экстремизацию в Казахстане</i>	475

## СЕКЦИЯ 5

### Жаратылыстану және гуманитарлық ғылымдардың өзекті мәселелері Актуальные вопросы естественных и гуманитарных наук Topical issues of natural sciences and humanities

1	<b>Ametova Aiman Bekovna</b> <i>Kazakhstan on the path to sustainable development</i>	477
2	<b>Ахмадиева Баян Айтжанқызы</b> <i>Актуальность смежных прав в музыкальной индустрии</i>	480
3	<b>Достанбаев Саги Талгатулы, Ташенов Аслан Магауияұлы</b> <i>Жетімдер тағдыры</i>	482
4	<b>Жамалбек Анар Болатқызы</b> <i>Кастийский регион как арена геополитических интересов США и КНР: обзор исследовательских проблем</i>	484
5	<b>Зайнилова Индира</b> <i>Музеи Узбекистана как центр мирового туризма</i>	487
6	<b>Италиева Айжан Айтқалиқызы</b> <i>Бисенов Бактығали – врач, патриот, член партии «Алаш» (1889-1937)</i>	490
7	<b>Қалиева Гүлжайна</b> <i>Государственные символы Республики Казахстан (XX-XI вв.)</i>	493
8	<b>Мурзағалиев Данияр</b> <i>«Обыкновенный фашизм»: история и современность (статья-рецензия на документальный фильм М.Ромма)</i>	497
9	<b>Түсіпбек Сағындық Бейімбетұлы</b> <i>AR технологиясының мобильді қосымшалар құрудағы мүмкіндігі</i>	500
10	<b>Сарманбай Шерхан Ержанұлы</b> <i>Виды интеллекта и их влияние на жизнь человека</i>	504

## СЕКЦИЯ 6-7

### Кәсіпкерлік және технологияны коммерцияландыру / Кәсіпкерлікті дамытуда инновациялардың рөлі Предпринимательство и коммерциализация технологии / Роль инноваций в развитии предпринимательства Entrepreneurship and technology commercialization / The role of innovation in entrepreneurship

1	<b>Иманғалиев Эрик</b> <i>Проблема ливневых каналов открытого типа и способ его решения с применением вторичного сырья</i>	506
2	<b>Кемпрек Ерболат Бауыржанұлы</b> <i>Финансовое обеспечение человеческого капитала</i>	508
3	<b>Кемпрек Ерболат Бауыржанұлы</b> <i>Человеческий капитал, оценка и параметры</i>	510
4	<b>Логунова Александра Евгеньевна</b> <i>The use of project management for development of entrepreneurship</i>	513
5	<b>Шпильков Николай Владиславович</b> <i>Оценка инновационной активности компании</i>	515

## МАРКЕТИНГ НА РЫНКЕ СЕРТИФИКАЦИИ

Нұрғалиев Ә.Н.

*Алматы Менеджмент Университет, «Менеджмент и маркетинг», Магистратура, 2-курс, г. Алматы  
Научный руководитель: Момынова С.А, к.э.н., доцент*

В условиях современной экономики, наиболее универсальным гарантом качества изготавливаемой продукции предприятий, является сертификация соответствия по международным и локальным стандартам и регламентам, а также экспертное заключение соответствующих органов. Наличие сертифицированной системы менеджмента, ориентированной на требования и нужды заказчика, способствует устойчивому экономическому развитию предприятий, и конкурентоспособности на рынке. Цикл сертификации включает в себя обеспечение безопасности процессов, продукции, услуг, также охрану окружающей среды и обеспечение беспрепятственному выходу продукции на внутренние и внешние рынки. Согласно Закону Республики Казахстан от 9 ноября 2004 года № 603-ІІ «О техническом регулировании» сертификация представляет собой письменное подтверждение органом, независимым от производителя и конечного потребителя, соответствия производимой продукции, процесса, и услуг требованиям, предусмотренных в международных или локальных стандартах [1].

Сертификация в переводе с латыни означает «сделано верно». Согласно жизненному циклу продукта, «первой стороной» выступает производитель. Конечный потребитель, ожидающий высоких стандартов качества получаемой продукции и услуг, является «второй стороной», в то время как «третьей стороной» выступает независимый орган, аккредитованный на аттестацию и проведение испытаний на качество исследуемой продукции. На мировой арене, сертификат, выданный третьим лицом, аккредитованным на проведение подобного рода инспекциям, является знаком качества [2].

В законодательстве Республике Казахстан существует две разновидности сертификации - это обязательная и добровольная. Обязательная сертификация охватывает продукцию, работы, услуги, включенные в перечень продукции, работ, услуг, подлежащих процессу обязательной сертификации на соответствие законодательным требованиям стандарта или иного нормативного документа, обеспечивающим безопасность для жизни, здоровья людей, имущества граждан и окружающей среды. Перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации, и перечень продукции, соответствие которой допускается подтверждать декларацией о соответствии, устанавливаются Правительством Республики Казахстан. Добровольная сертификация проводится по инициативе производителей в целях подтверждения соответствия продукции, процессов, работ, услуг на основании требований международных, или локальных стандартов и регламентов. Добровольная сертификация не заменяет обязательную, но вносит свою лепту в обеспечение качества [3].

Поставщики услуг сертификации, осуществляют инспекционную деятельность, которая, включает в себя, всевозможные испытания и аудиты. Главной задачей сертификационного органа в сфере маркетинга является организация коммуникации с ключевыми группами потребителей, с целью демонстрации компетентности экспертов компании. По этой причине основной инструмент продвижения услуг сертификационного органа является штат компании, ключевые эксперты и аудиторы, чья компетенция подтверждена различными аккредитациями и сертификатами. Немаловажным фактором для успешности сертификационного органа являются длительные и доверительные отношения с клиентами. Как показывает практика, контракты с новыми клиентами, часто приносят меньше прибыли, нежели контракты с уже существующими. Основываясь на вышеуказанных факторах, основная задача специалиста по маркетингу в сертификационном органе является создавать, адаптировать и внедрять подходы и методы, способствующим организации открытого, доверительного, профессионального диалога между компанией и потенциальными клиентами.

Сегодня рынок сертификационных услуг, в отличие от других существующих рынков Республики Казахстан, практически находится на грани идеальной конкуренции, что характеризуется следующими факторами: на рынке существует значительное количество независимых органов по сертификации, новые игроки имеют свободный доступ в отрасль при наличии сертификатов и аккредитаций, а старые – покидают ее, ценовой фактор не определяется одним органом, или же коалицией. Возникают сертификационные компании нового типа, специализирующиеся на оказании услуг сертификации по новым версиям стандартов, или же для специфичных отраслей.

Ф. Котлер определил классический перечень свойств услуг, позволяющий выделить маркетинг услуг в отдельное направление.

Маркетинг в сфере услуг имеет следующие характеристики:

- неосвязаемость;
- несохраняемость.
- непостоянство качества;
- неотделимость от источника;

Маркетинг в сфере сертификационных услуг охватывает целый ряд характеристик, отличающихся от традиционного маркетинга в сфере производства. Среди таких отличий можно выделить следующие: услуги предназначены только для «B2B» сектора, сотрудники предприятий приобретают услуги не для удовлетворения

собственных нужд, а для того, чтобы деятельность бизнеса стала успешнее, решение о покупке услуг несет долгосрочный характер и принимается коллегиально, прямое взаимодействие и индивидуальный подход к клиентам играет большую роль, нежели всевозможные инструменты традиционного маркетинга. Ниже приведены некоторые ключевые факторы успешного маркетинга в сфере сертификации.

Чаще всего, в составе комиссии по закупкам сертификационных услуг состоят специалисты по контролю качества, или иные эксперты тесно связанные с предметом услуг, по этой причине предлагать клиенту сертификационные услуги обязаны эксперты в своей области, знающие все аспекты данной услуги. С данной точки зрения самые успешные специалисты по продажам – это эксперты аудиторы компании, которые сами вовлечены в процесс оказания услуг сертификации и непосредственно заинтересованы в развитии компании.

На рынке сертификации существует лимит клиентов. Обычно сертификационными услугами пользуются крупные, находящиеся в стадии роста или развития компании. Подобный список компаний можно выделить путем исследований, просто составив перечень крупнейших компаний региона.

Тесные отношения потребителя и поставщика услуги. В процессе работы у клиентов и поставщиков возникают доверительные, а порой и просто дружеские отношения. Зачастую сотрудники сертификационной компании рассматриваются клиентами как внутренние работники. Это ведет к тому, что они часто переходят в сертифицируемую ими компанию.

Одним из главных клиентов сертификационной компании является Государство. Государство – крупнейший в Республике Казахстан собственник и инвестор, поэтому государственный рынок чрезвычайно привлекателен для многих отраслей сертификации.

Существует также весомое влияние бренда на выбор поставщиков услуг, вследствие чего, весомая надбавка за бренд. Влияние бренда сертификационной компании является одним из наиболее серьезных барьеров для выхода на рынок новых игроков. Потребители отдают свое предпочтение крупным международным компаниям, с многолетней репутацией, а также широким портфелем рекомендаций.

Процесс закупки сертификационных услуг несет длительный цикл продажи. Процесс переговоров о предоставлении услуг может затянуться на несколько месяцев, в зависимости от корпоративной структуры заказчика. Сертификационные органы часто организывают семинары и тренинги, в процессе которых оценивается компетентность аудиторов в той, или иной системе менеджмента. Сегодня семинары и тренинги, являются частью сертификационного бизнеса, так как после внедрения систем менеджмента в составе компании клиента согласно стандарту, должен быть внутренний аудитор.

В отличие от производственной отрасли, прямым следствием нематериальности сертификационных услуг является возможность смены локаций. Сертификационные услуги не требуют крупногабаритного оборудования, поэтому компаниям нет необходимости открывать офисы по всей стране.

Основной актив любой сертификационной компании является персонал, поэтому чрезвычайно важную роль в успешности сертификационного органа играет отбор, обучение и мотивация сотрудников. Каждый год выходят новые версии стандартов, происходят изменения в законодательстве, вследствие чего руководство сертификационного органа должно постоянно обучать и развивать своих аудиторов. Хорошо обученный и грамотно мотивированный персонал – это залог высокого качества предоставляемых услуг. По этой причине основной статьей издержек ведущих сертификационных компаний являются затраты на содержание персонала.

Для успешных сертификационных органов требуется внешний и внутренний маркетинг. Внешний маркетинг включает в себя исследование рынка, ценообразование, анализ конкурентов и новшества на рынке. Внутренний маркетинг отвечает за обучение, квалификацию и мотивацию сотрудников.

Условно все мероприятия в сфере маркетинга сертификационных услуг можно разделить на две категории. Первая категория (активный маркетинг) несет ответственность за привлечение новых клиентов, в свою очередь вторая категория (пассивный маркетинг) отвечает за удержание существующих клиентов. Согласно первой категории маркетинга, сертификационный орган может заявить о себе на корпоративном рынке, путем открытых семинаров, выставок, конференций, где ведущие аудиторы презентуют современные новшества в стандартах, и преимуществах сертификаций. Также следует отметить членство в крупных международных ассоциациях таких как: EUROBAK (Европейская Ассоциация Бизнеса в Казахстане), АМСНАМ (Американская Торговая Палата в Казахстане), ССІFK (Торгово-промышленная Палата Франция Казахстан). Участие в подобных ассоциациях способствует росту клиентов и обмену полезными связями. В свою очередь вторая категория маркетинга, используя такие инструменты как программы лояльности, может удержать существующих заказчиков. Самое главное это индивидуальный подход к каждому клиенту. Подобным подходом руководствуются юридические компании, где у каждого клиента свой внештатный юрист, а поддержание связей между первым руководителем и потребителем является первым постулатом успешности [4].

В завершении можно суммировать, что сертификационные органы, редко проводят маркетинговые компании, размещают наружную рекламу и не проводят промо-акции. Широко известный факт, что большинство сделок, в таком роде бизнеса, заключаются руководителями подразделений и экспертами, а не специалистами по маркетингу. Также следует отметить, что большинство клиентов компании приходят по рекомендациям. Маркетологи в подобных компаниях отвечают за исследование рынка, изучение клиентов и аналитику по состоянию продаж за определенный период.

**Источники:**

1. Закон Республики Казахстан от 9 ноября 2004 года № 603-П «О техническом регулировании».
2. Роль сертификации в Казахстане. – Режим доступа: <https://www.zakon.kz/4845091-rol-sertifikacii-v-kazakhstane-kabulova.html>
3. Лицензирование и сертификация в республике Казахстан. – Режим доступа: <https://www.damu.kz/617>
4. Иванов М., Фербер М. Руководство по маркетингу консалтинговых услуг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2003. – 144 с.