

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>Суықтық 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>Сулейменова Назия Кенесарьевна</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>Судейменова 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 Магаунияұлы</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

## ОРГАНИЗАЦИЯ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК НА ПРЕДПРИЯТИИ

**Ивлева О.В.**

*Алматы Менеджмент Университет, «Логистика», Магистратура, 1-курс, г. Алматы  
Научный руководитель: Садыкова Г. М., д.т.н., профессор*

Современный рынок насыщается товарами и услугами все сильнее с каждым днем. С ростом объема международной торговли рынок становится глобальным, возрастает конкуренция. Среда ожесточенной конкуренции, в свою очередь, заставляет предпринимателей задуматься, насколько эффективна организована цепь поставок на предприятии и есть ли возможность снизить издержки путем оптимизации бизнес-процессов.

Исследования в сфере организации цепей поставок на данный момент только набирают обороты. Реальные потребности предприятий являются главным ориентиром в поиске эффективных инструментов организации цепей поставок.

«Организация» – это процесс создания структуры предприятия, которая дает возможность людям эффективно работать вместе для достижения общих целей [1; с.219]. Выделяют два способа, по которым строится организационный процесс: создание подразделений, объединенных общими целями, и определение полномочий, обеспечивающих коммуникации между сотрудниками исполнительного и руководящего уровня.

Понятие «цепь поставок» определяется как совокупность (последовательность) процессов, выполняемых при доведении товаров определенного товаропроизводителя до потребителя / группы потребителей (сегмента рынка), а также как линейно-упорядоченное множество участников (звеньев), выполняющих вышеуказанные процессы [2; с. 40].

Термин «управление цепями поставок» (Supply Chain Management) накопил множество трактовок с момента своего появления, 1980-го года. Суть этой концепции как системного подхода к интегрированному планированию и управлению потоками различного происхождения от поставщиков сырья через производственные предприятия и склады до конечного потребителя [3; с. 14-16].

К основным процессам организации цепей поставок можно отнести такие, как планирование, снабжение, производство, распределение и обслуживание. В цепи поставок они расположены последовательно и имеют непрерывно циркулирующий между ними информационный поток. Процессный подход подразумевает прохождение всех процессов через три стадии: планирование, исполнение и контроль. Процессный подход помогает снизить затраты на хранение готовой продукции и незавершенного производства, повысить скорость обработки заказа и обслуживания потребителей. Такой подход обращает внимание на результаты деятельности предприятия в целом, а не каждого отдельного подразделения.

Процессный подход состоит из следующих частей: входы, выходы, поставщики, потребители, владелец процесса, а также ресурсы и показатели. Так, входами процесса планирования будет являться информация о текущем спросе на продукцию и его изменениях, прогнозные данные, ситуация на рынке, миссия предприятия, а на выходе мы будем иметь планы стратегические, тактические и операционные на разные временные перспективы. Планирование позволяет рассчитать необходимые объемы закупок сырья у поставщиков, производства, а также хранения продукции на складе.

В процесс снабжения входят такие операции, как выбор и оценка поставщика по перечню критериев, сбор информации о качестве его продукции, заключение договоров с поставщиками, а также решение спорных ситуаций: недопоставка товара, наличие бракованной продукции, нарушение сроков производства и прочее.

Изготовление продукции, контроль качества, производственных циклов и функционирования производственных мощностей происходит в процессе производства. Здесь же внедряются технологические изменения и выявляется наличие брака среди произведенной продукции.

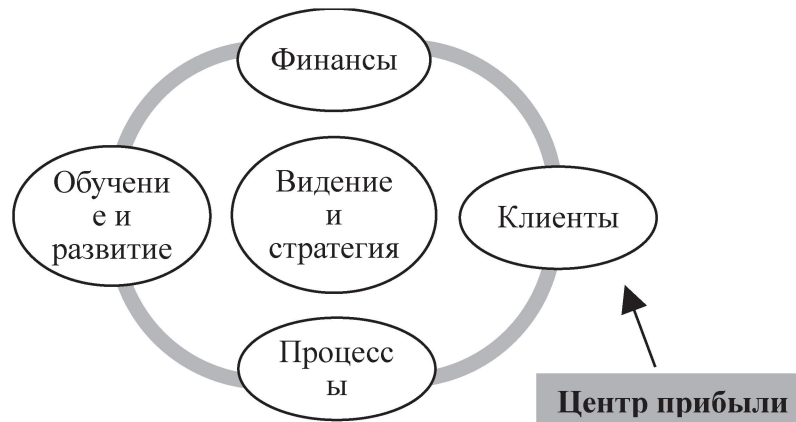
Процессы распределения и обслуживания отвечают за выполнение заказов, создание клиентской базы, формирование стоимости, транспортировку и послепродажное обслуживание.

Потребители современного рынка требуют немедленного удовлетворения своих запросов. Для повышения быстроты реакции предприятия вынуждены иметь большие страховые запасы на случай непредвиденного увеличения спроса, что приводит к замедлению оборачиваемости капитала и дополнительным издержкам. Таким образом мы имеем эффект «хлыста» (Bullwhip effect), описанный Дж. Форрестером в 1970-х годах. Эффект «хлыста» подразумевает, что даже самое незначительное колебание спроса на нулевом уровне может вызвать ощутимое колебание на уровнях выше. Сила данного колебания будет увеличиваться по мере отдаления звеньев от конечного потребителя по всей цепи поставок.

Основными причинами эффекта «хлыста» можно назвать слабое прогнозирование, из-за которого возникают страховые запасы, отсутствие интеграции между звеньями цепи поставок и неэффективная организация цепей поставок.

Для оценки эффективности организации цепей поставок требуются показатели. Очень важно измерить величину вклада каждого звена в цепи поставок в создание стоимости продукта, а также эффективность интеграции звеньев друг с другом. Большинство предприятий считают так же, но их главная ошибка заключается в том, что они с целью увеличить доходность предприятия и снизить издержки принимают во внимание только финансовые показатели, которые отражают последствия событий в центре прибыли, как изображено на рисунке 1, с большой задержкой. Не обращая внимания на другие аспекты, большинство

предприятий концентрируются на улучшении финансовых показателей, в то время как одновременная работа над показателями финансов, удовлетворения клиентов, бизнес-процессов, обучения и развития принесла бы гораздо большие результаты.



**Рисунок 1. Система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard) [4; с.19]**

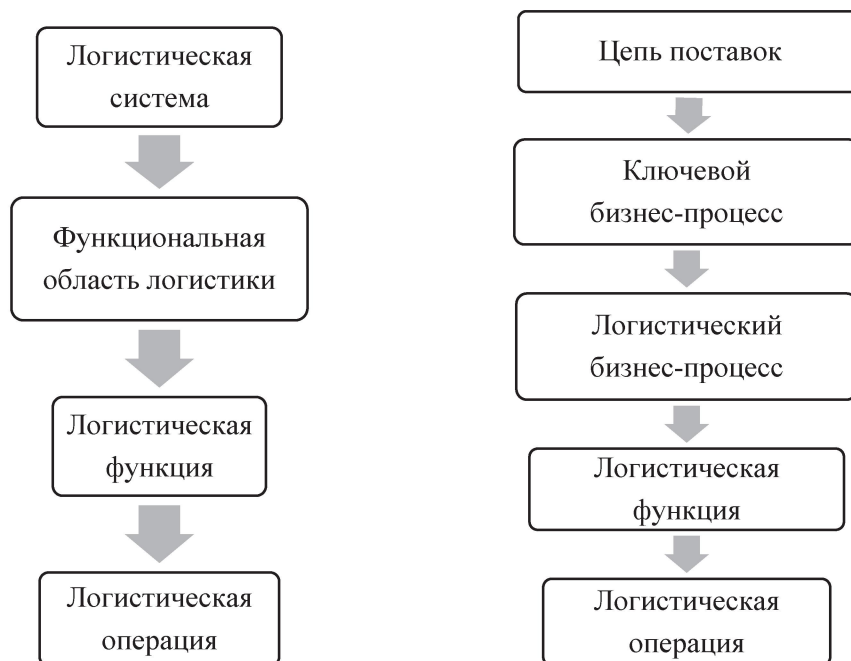
Такой подход к измерению эффективности организации цепей поставок называется методом сбалансированной системы показателей (Balanced Scorecard, BSC). Авторами метода являются Дэвид Нортон и Роберт Каплан.

На каждом организационном уровне BSC охватывает следующие четыре ключевые сферы функционального управления: финансовую сферу, сферу потребления (работа с клиентами), сферу бизнес-процессов, сферу обучения и развития. В каждой из этих сфер выявляются ключевые цели, которые будут следствием целей и стратегий следующего, более высокого уровня в иерархии управления [4; с.16].

При правильной поставке целей и определении показателей система BSC декомпозирует общую стратегию предприятия на 4 ключевые области и измеряет их с помощью ключевых показателей эффективности (Key Performance Indicator, KPI), которые ввел Питер Друкер в 1950-е годы. KPI показывает, насколько достижимы цели предприятия, как в целом, так и в частности каждого подразделения.

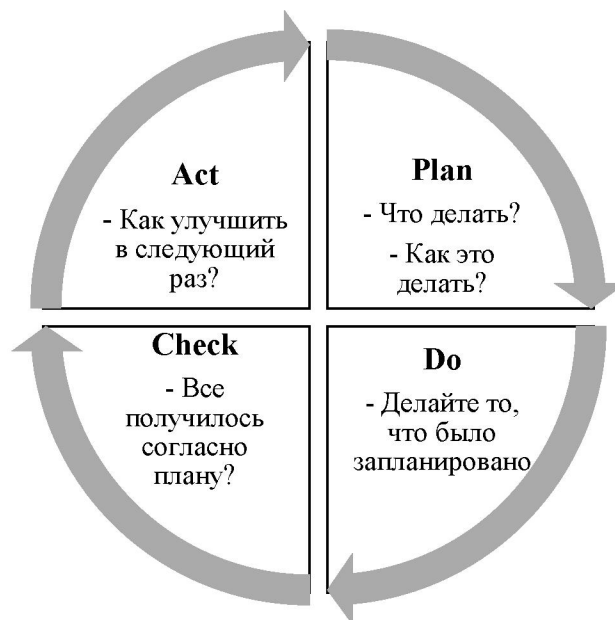
Применяется также другой подход, направленный на эффективную организацию цепей поставок. Он разбивает цепь поставок на последовательность бизнес-процессов и потоков и рассматривает предприятие, как совокупность процессов, способствующих реализации стратегии и целей предприятия. Это помогает сократить неоперационные расходы, оптимизировать процесс снабжения (производства, распределения), повысить степень удовлетворенности клиентов, а также оперативно реагировать на изменения окружающей среды. Такой подход носит название «процессная декомпозиция».

Процессную декомпозицию можно представить в двух вариантах, как показано на рисунке 2:



**Рисунок 2. Варианты процессной декомпозиции [5; с.32]**

Таким образом, процессный подход к управлению – это построение в компании системы процессов, управление этими процессами для получения наилучших результатов, повышения эффективности и обеспечения удовлетворенности потребителей [6; с.59]. Характерными чертами данного процесса являются: ориентация на потребителя на основе их требований к продукции или услуге, применение системного подхода на протяжении всей цепи поставок, выделение сквозных процессов, помогающих с помощью анализа и управления ими улучшить взаимодействие подразделений, определение четких границ каждого процесса, используя входы, выходы и инициирующие и завершающие события, измерение показателей процессов и стремление к непрерывному совершенствованию. Основой для совершенствования процессов является цикл Шухарта-Деминга PDCA (Plan-Do-Check-Act), изображенный на рисунке 3. Такой процесс улучшений является непрерывным и широко применяются в мировой практике.



**Рисунок 3. Цикл непрерывного улучшения PDCA [6; с.60]**

В заключении хотелось бы отметить, что эффективная организация цепей поставок на предприятии может обеспечить целый ряд преимуществ для предприятия, а именно:

- повысить уровень прибыли на 5-15%;
- сократить время и стоимость обработки заказа на 20-40%;
- снизить затраты на закупку на 5-15%;
- сократить складские запасы на 20-40%;
- снизить затраты на производство на 5-15% [7; с.31].

Пути к достижению таких результатов многочисленны. Например, использование усовершенствованных информационных систем, взаимодействие с поставщиками в режиме реального времени, улучшение коммуникаций между контрагентами, повышение гибкости в выполнении заказа и другие. Однако, все эти усилия не принесут желаемый результат, если реализовывать их локально, на определенных участках цепи без применения системного подхода и правильной организации цепей поставок.

**Источники:**

1. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента // 3-е издание. – Вильямс, 2016. – 672 с.
2. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ. и науч. ред. В.И. Сергеева. – Инфра-М, 2008. – 976 с.
3. Бром А. Синхронизация потоков – инструмент управления цепями поставок // Логистика. 2007. №4. – С.116.
4. Келим А.А., Нос В.А. Выбор стратегии организации цепочки поставок // Логистические инновации в коммерции и маркетинге: Научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР 2007 год, март-апрель 2008 г. – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2008.
5. Бельзетский А. Управление цепями поставок – Минск, 2014.
6. Репин В.В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление – М: Манн, Иванов, Фербер, 2013. – 512 с.
7. Еремина Е.А. Управление цепочками поставок: подходы, методы, модели // Известия Томского политехнического университета. 2008. №6. – С.30-33.