

УО «Алматы Менеджмент Университет»



ALMA
ALMATY MANAGEMENT
UNIVERSITY

і – START

Время действовать!

**Материалы
ежегодной научно-практической
конференции студентов и магистрантов
12 апреля 2016 г.**

Алматы, 2016

УО «Алматы Менеджмент Университет»

I – START

Время действовать!

Материалы
ежегодной научно-практической конференции студентов и магистрантов
12 апреля 2016 г.

Алматы, 2016

УДК 378
ББК 74.58
I-10

Редактор: Шакирова С.М.

Редакционная коллегия

1. *Асанова Д.К.* - к.б.н., проректор по науке и стратегическому развитию
2. *Шакирова С.М.* - к.ф.н., директор Управления науке
3. *Сапарходжаев Н.П.* - PhD, заведующий лабораторией «IT в образовании»
4. *Бакирланова А.Н.* - преподаватель кафедры «Государственная и общественная политика»
5. *Цай Е.Н.* - к.п.н., доцент кафедры «Иностранные языки»
6. *Ибжарова Ш.А.* - к.ф.н., доцент кафедры «Информационные технологии и общеобразовательные дисциплины»
7. *Бегалиева Л.Б.* - к.ф.н., доцент кафедры «Казахский и русский языки»
8. *Дауренбекова К.С.* - ст. преподаватель кафедры «Логистика и РДГБ»
9. *Тасжарганов С.И.* - преподаватель кафедры «Менеджмент, предпринимательство и маркетинг»
10. *Ордабаева А.Б.* - ст. преподаватель кафедры «Право»
11. *Мукушев А.Б.* - ст. преподаватель кафедры «Финансы, учет и аудит»
12. *Доцанов А.Е.* - ст. преподаватель кафедры «Экономика и оценка»
13. *Жуматкан М.Б.* - секретарь оргкомитета

Все статьи прошли проверку в системе Антиплагиат.ВУЗ. Уникальность текстов не ниже 75%.

i – START. Время действовать! Материалы ежегодной научно-практической конференции студентов и магистрантов 12 апреля 2016 г. - Алматы, Алматы Менеджмент Университет, 2016 – 414 с.

ISBN978-601-7047-98-6

УДК 378
ББК 74.58

ISBN978-601-7047-98-6

Содержание

СЕКЦИЯ 1.

Бизнес-климат и деловая культура в Казахстане и в мире

Қазақстандағы және дүниежүзіндегі бизнес-климат және кәсіби мәдениет

Business climate and business culture in Kazakhstan and the world

№	Автор/ы	Вуз	Название статьи	Научный руководитель	Стр.
1	<i>Абильдаева Баян</i>	AlmaU	Управление стратегическими изменениями: теоретические и прикладные аспекты	Кенжегаранова М.К., PhD, ст. преп.	15
2	<i>Ален Алма, Сарсенбай Айша</i>	AlmaU	Мотивация персонала в условиях кризиса	Мухсиынов А. О., м.э.б., ст. преп.	20
3	<i>Akhan Diana, Mukhamedzhan Madina</i>	AlmaU	Business-climate and Business Culture in Kazakhstan	Massakova S.S., c.e.s., associate professor	21
4	<i>Джакипова Диляра, Малибекова Азиза, Матайбай Назерке</i>	AlmaU	Мобильное приложение “Логопед”	Мухсиынов А.О., м.э.б., ст. преп.	23
5	<i>Досжан Ильяс, ЭрсалиеваМадина</i>	AlmaU	Выведение человеческого капитала РК на новый виток развития		25
6	<i>Елистратова Нина</i>	AlmaU	Корпоративная культура как фундамент для успеха	Мухсиынов А. О., м.э.б., ст. преп.	27
7	<i>Заирова Хуришда, Капар Саня</i>	AlmaU	Правильный менеджмент-успешная команда	Кастальская Т.П., ст. преп.	29
8	<i>Кадирбергенев Алихан, Байчалов Диас</i>	AlmaU	Корпоративная культура организации	Мухсиынов А.О., м.э.б., ст. преп.	31
9	<i>Калтаева Марина</i>	AlmaU	Разработка бизнес-плана проекта в условиях конкурентной среды	Масакова С.С., к.э.н., доцент	33
10	<i>Қуанышев Асқар</i>	AlmaU	Тенденция развития трейд маркетинга в Казахстане	Смыкова М.Р., к.э.н., доцент	37
11	<i>Қуанышева Асем, Майкебаева Меруерт</i>	AlmaU	Консалтинговые услуги в инновационной сфере Казахстана	Мухсиынов А.О., м.э.б., ст. преп.	39
12	<i>Куртвелиев Эмир</i>	Крымский инженерно-педагогический университет, Симферополь	Причины и результаты слияний и поглощений на международном рынке	Иваненко И.А., к.э.н., доцент	40
13	<i>Қонысова Алтын</i>	AlmaU	Қазақстандағы туризм	Садуллаева А.П., аға оқытушы	42
14	<i>Муртазалиева Мадина</i>	Казахстанско–Немецкий Университет	Методы сценарно – стратегического анализа как основа стратегического управления организацией	Ажибаева А.А., к.э.н., доцент	44
15	<i>Мырзагул Талгат, Матайбай Назерке</i>	AlmaU	Дисциплина «Этика бизнеса» как инструмент повышения деловой культуры РК	Мухсиынов А. О., м.э.б., ст. преп.	46
16	<i>Нәмет Жанель</i>	AlmaU	Инновациялық кәсіпкерлік	Тасжарганов С.И., м.э.н.	47

17	<i>Оспанов Тимур</i>	AlmaU	“Bitcoin” как инвестиция в долгосрочный период	Букенова. И.Н., м. т. н. по спец «ИС»	50
18	<i>Рыскулов Бахтияр</i>	NEU named after T. Ryskulov	Development and state support of small and medium businesses in Kazakhstan	Usenbaev N.B., Cand. Sci. (Phys. Math.)	53
19	<i>Khamidova M.G</i>	Kazakh-American University	Evaluation of efficiency in personnel selection in the company	Mirzaliyeva S.S., Candidate of economic science	55
20	<i>Эрсалиева Мадина, Досжан Илияс</i>	AlmaU	«Пункт встречи» начинающих новаторов с потенциальными инвесторами		58

СЕКЦИЯ 2.

Маркетинг новые идеи и вызовы

Маркетинг: жаңа идеялар мен қиындықтар

Marketing: new ideas and challenges

1	<i>Ажибаева Камилла Azhibayeva Kamilla</i>	AlmaU	The principles of economic strategies of enterprises		60
2	<i>Акимжанова Асель, Амирешева Динара, Утенова Акбота</i>	AlmaU	Инновационный проект «Brain Battle Club»	Абдуллин Р.Ж., ст. преп.	62
3	<i>Бабаджанова Алуа</i>	AlmaU	Доступный маркетинг	Сохатская Н.П., к.э.н., доцент	64
4	<i>Ганиев Гани</i>	AlmaU	Студенческий новостной портал ASN (Almaty Student News) как средство латентной рекламы	Букенова И.Н.	65
5	<i>Дадаев Айдын, Бостанова Галия, Мустаев Нурлыбек Aidyn Dadayev, Galiya Bostanova, Nurlybek Mussatayev</i>	AlmaU	Start-up project “Magneto”	Karshalova A.D.	67
6	<i>Даузова Халича, Даулетбаева Газиза, Султашев Жалгасбек</i>	AlmaU	Разработка нового продукта Clever Kids	Абдуллин Р.Ж. м.э.н., ст. преподаватель	70
7	<i>Дюсупова Адинай, Айтқұлова Жанар, Шербакөва Анастасия Adinay Dyussupova, Zhanar Aitkulova, Anastasia Scherbakova</i>	AlmaU	“Eco-Book”	Alma Karshalova, PhD	72
8	<i>Жакенова Саттанат</i>	Северо-Каз. гос. университет им. М. Козыбаева	Отражение национальных стереотипов в телевизионной рекламе	Мисяченко С.В., к.ф.н., доцент	77
9	<i>Жаксылықова Динара</i>	AlmaU	Қонақ үй мен мейрамхана маркетингіндегі қадамдар (ЕХРО-2017 қарсаңында)	Баймагамбетова Г.Б., т.ғ.к., доцент	80
10	<i>Ибрашева Анара</i>	AlmaU	Совершенствование рекламной деятельности ТОО «HAVAS MEDIA KAZAKHSTAN»	Давлетова. М. Т., к. э. н., доцент	82

11	<i>Испанова Зухра</i>	AlmaU	Маркетинг образовательных услуг в учебном центре	Момынова С. А., к.э.н., доцент	84
12	<i>Кулакева Диана</i>	AlmaU	Бренд и потребитель: взаимоотношения, ожидания и реалии	Демеуова Г.Т., д.э.н., профессор	87
13	<i>Кұсаин Жандос</i>	AlmaU	Новая телекоммуникационная услуга	Давлетова М.Т., к.э.н., доцент	89
14	<i>Панова Ангелина, Шадрин Алина</i>	AlmaU	«3D Marketing»: свежий взгляд на товар	Мухсинов А.О., м.э.б., ст. преп.	90
15	<i>Парыгина Анастасия</i>	AlmaU	Развитие интернет-маркетинга в тоо «office-expert.kz»	Давлетова М.Т., к.э.н., доцент	92
16	<i>Рамазанова Арай Ramazanova Aray</i>	AlmaU	Stages of implementation of anti-crisis marketing organization	Arash Davar, MBA	94
17	<i>Таукелова Меруерт</i>	AlmaU	Современные рекламные технологии в деятельности казахстанских компаний на примере ТОО «Mega center Alma-Ata»	Давлетова М.Т., д.э.н., доцент	96
18	<i>Шанаибаева Владлена</i>	AlmaU	Социально ориентированный маркетинг, как катализатор экономики в условиях кризиса	Островский В.В., м.э.н.	98
19	<i>Шинерина Мария</i>	AlmaU	Маркетинг как инструмент сохранения культурного достояния общества	Момынова С. А., к.э.н., доцент	100

СЕКЦИЯ 3.

Устойчивость национальной финансовой системы

Ұлттық қаржы жүйесінің тұрақтылығы

Sustainability of national financial system

1	<i>Аленов Дмитрий</i>	AlmaU	Влияние реализации нефти на финансовую устойчивость экономики Республики Казахстан	Ердавлетова Ф. К., к.э.н., MBA, доцент	101
2	<i>Аманқосова Назерке, Баймуханова Назгүл</i>	AlmaU	Қаржылық есептілік негізінде, жер қойнауын пайдаланушы компаниялардың корпоративтік қаржылық жауапкершілігін қалай өлшейміз?	Мархаева Б. А., э.ғ.д., профессор	104
3	<i>Бидаулетова Енлик, Черенева Юлия</i>	AlmaU	Кризис как «толчок» для национальной экономики Казахстана	Тлеуова Д. А., к.э.н., ст. преп.	107
4	<i>Жапар Бексултан</i>	AlmaU	Метод наименьших квадратов для определения причин изменения курса тенге	Огай Д.В., ст. преп.	109
5	<i>Жумабекова Алма Alma Zhumabekova</i>	AlmaU	Financial planning information systems and their efficiency in enterprises of Kazakhstan	Serikbayeva Zh.D с.с.с.с., docent	117
6	<i>Жұман Аяулым</i>	AlmaU	Қазақстан Республикасының мемлекеттік қарыздарын басқару проблемасы	Исахова П.Б., э.ғ.д., профессор	119
7	<i>Измамбетова Мариям Izmambetova Mariyam</i>	AlmaU	Peculiarities of risk management in Kazakhstan companies	Chivazova A.Z., с.с.с.с., docent	121

8	<i>Канадилова Камшат</i>	AlmaU	Функционалдык валютаны таңдау кезіндегі проблемалар	Жумабаева М.Д., э.ғ.д., профессор	123
9	<i>Курмангалиева Диана</i>	AlmaU	Актуальность иностранных инвестиций	Амангалиева Г.Б., LLM, доцент	125
10	<i>Мамедова Ардана</i>	КазНУим. аль-Фараби	Инструменты денежно-кредитной политики Казахстана в нынешних условиях	Жоламанова М.Т., к.э.н., доцент	128
11	<i>Мустафин Абдраим</i>	AlmaU	Новаторские решения эффективного управления банковского менеджмента	Касенова Г.Е., к.э.н., доцент	130
12	<i>Наджафова Адила, Казбекова Асель</i>	AlmaU	Взаимосвязь денежно-кредитной политики и макроэкономической стабильности на примере Республики Казахстан	Мухсинов А.О., ст. преп., м.э.б.	133
13	<i>Нүрділда Мөлдір</i>	AlmaU	Білім беру жүйесіндегі қаржыландыру мәселелері	Исахова П.Б., э.ғ.д., профессор	136
14	<i>Сейдахметова Клара, Цой Анастасия</i>	AlmaU	Особенности национальной финансовой системы в Республике Казахстан	Копшарбаев К.У., д.э.н., профессор	139
15	<i>Су-Джин-Ю Рамиля</i>	AlmaU	Евразийский союз: слабые и сильные стороны	Кененова К.А., ст. преп.	142
16	<i>Уразбаева Мадина</i>	AlmaU	Қазіргі нарықтық жағдайда еңбекақы есебінің күрделі өзгерістерінің ұйымның есеп саясатына енгізілуі	Макишева Ж.А., э.ғ.к., доцент	143
17	<i>Усенбаева Аида</i>	AlmaU	Жекеменшік емдеу мекемесі рентабельділігінің факторлық талдауы	Мархаева Б.А., э.ғ.д., доцент	146
18	<i>Файзова Алеся</i>	AlmaU	Финансовые институты в условиях жесткой конкуренции и экономического спада	Мухсинов А.О., ст. преп., м.э.б.	149

СЕКЦИЯ 4.

Актуальные проблемы экономики и оценки стоимости активов

Экономиканың өзекті мәселелері және активтердің құнын бағалау

Actual issues of the economy and evaluation of assets

1	<i>Абдибекова Салима</i>	КазНУим.аль- Фараби	Развитие зеленой экономики - залог экономического благосостояния Республики Казахстан	Джангабулова А.К. к.ю.н., и.о. доцента	151
2	<i>Бекжанкызы Анель Bekzhanqyzy Anel</i>	AlmaU	The relevance of the economic value added (EVA) concept	Doschanov A.E., senior lecturer	153
3	<i>Дудуева Лейла</i>	AlmaU	Poverty in Kazakhstan: possible solutions and suggestions	Orazalina R.K., senior lecturer	155
4	<i>Жумагулова Жанна</i>	AlmaU	Подходы и методы оценки стоимости сельскохозяйственных угодий	Доцанов А.Е., ст. преп.	158

5	<i>Катишев Кайсар</i>	AlmaU	Инновационный проект «За чистый воздух». Устройство по очистке воздуха «Аэроклин»	Джубанова Г.Д., ст. преп.	160
6	<i>Курамаева Даяна</i>	AlmaU	Оценочный менеджмент	Дошанов А.Е., ст. преп.	162
7	<i>Лой Диана</i>	AlmaU	Управление затратами на предприятиях нефтегазовой отрасли	Тлеуова Д.А., к.э.н.	164
8	<i>Мейраш Ақнара, Шонаева Ултан</i>	AlmaU	Қазақстан жастары және нарық талаптары	Тастандиева Н.Б., э.ғ.к., доцент	166
9	<i>Оразымбекова Диана</i>	AlmaU	Кәсіпкерлікті дамытудың петелдік тәжірибесі	Сайдуллаева А. П., ст. преп.	169
10	<i>Садакбаева Индира</i>	КазНПУ им. Абая	Қазақстанда шағын кәсіпкерліктің дамуы	Канабекова М., э.ғ.к., доцент	172
11	<i>Су-Джин-Ю Рамиля</i>	AlmaU	Альтернативные способы взыскания дебиторской задолженности	Бекбасарова Т.Ж., ст. преп.	174
12	<i>Тютебаева Камила, Тютебаев Сырым, Касенова Асель</i>	Алматинский Технологический Университет	Экономическая эффективность инвестиции по переработке овощей	Баяхметов Т., к.э.н., доцент	176

СЕКЦИЯ 5.

Современное развитие сферы услуг

Қызмет көрсету саласының заманауи дамуы

Contemporary development of service industry

1	<i>Азгам Әйгерім</i>	AlmaU	Мейрамхана сервисінің ерекшелігі	Тарақбаева Р.Е.	179
2	<i>Бағдатова Дария</i>	AlmaU	Инновационные технологии в ресторанном бизнесе	Ким И.А., к.т.н., доцент	181
3	<i>Басибек Диас</i>	AlmaU	Современные тенденции развития сферы услуг	Мухсиынов А.О., м.э.б., ст. преп.	182
4	<i>Даутова Айдана, Жумагулова Айгерім</i>	AlmaU	Пансионат для пожилых людей	Мухсиынов А. О., м.э.б., ст. преподаватель,	183
5	<i>Егай Элина</i>	AlmaU	Роль обучения персонала в отелях премиум-класса	Ким И.А., к.т.н., доцент	184
6	<i>Ермек Құралай</i>	AlmaU	Қазіргі заманғы технологиялардың адам өміріндегі рөлі	Баймағанбетова Г.Б., т.ғ.н., доцент	186
7	<i>Ермек Құралай</i>	AlmaU	Стартап жобаны енгізу барысындағы маркетингтік зерттеулер	Манап А.С., э.ғ.к., доцент	188
8	<i>Ермек Құралай</i>	AlmaU	Менеджер – медиатор ретінде	Жумакаева Б.Д., к.и.н., доцент	191
9	<i>Имангалиев Эрик, Абдиқарим Данат</i>	AlmaU	Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ): проблемы и пути их решения	Абдуллин Р.Ж., м.э.н., ст. преп.	192

10	<i>Исмаилова Дарина, Ли Алина, Маликова Виктория</i>	AlmaU	Роль ресторанов казахской национальной кухни в развитии индустрии гостеприимства Республики Казахстан	Ким И.А., к.т.н., доцент	193
11	<i>Катарова Асель</i>	AlmaU	Гостеприимство в AlmaU: взгляд изнутри	Ким И.А., к.т.н., доцент	198
12	<i>Касымжанов Касымжан</i>	AlmaU	Обзор современного состояния рынка образовательных услуг в Республике Казахстан	Давлетова М.Т., к.э.н., доцент	199
13	<i>Қуандық Ақбота Қиандық Ақбота</i>	AlmaU	Tendency of developing hotel business in Kazakhstan	Sadullaeva A.S., senior teacher	201
14	<i>Қуандық Ақбота, Іскендірова Инабат</i>	AlmaU	Өз-өзін ысығатын контейнерлер мен ыдыстар	Баймағанбетова Г.Б., т.ғ.к., доцент	203
15	<i>Құспанова Анар</i>	AlmaU	Логистические подходы к управлению материальными потоками в снабжении	Умирзакова Д.К., ст. преп.	205
16	<i>Құспанова Анар, Усенбаева Сабина</i>	AlmaU	Эффективное управление запасами	Ердаuletova Ф.К., к.э.н., доцент	208
17	<i>Ләзим Айгерім</i>	КазУМОиМЯ	Мүмкіндігі шектеулі жандардың қоғамдағы орны	Айтбаева Г.Дж., ф.ғ.к. доцент	210
18	<i>Манғаз Бағлан</i>	AlmaU	Қазақстан Республикасындағы көлік логистикасы: бүгінгі күн және келешегі	Узбекова Б.С. аға оқытушы	212
19	<i>Нақытова Гүлжауһар</i>	AlmaU	Мейрамхананың бәсекелесу қабілеттілігін арттыру	Баймағанбетова Г.Б., т.ғ.к., доцент	215
20	<i>Нуртаев Ерлан, Яхьярова Илшур</i>	AlmaU	Фулфилмент: перспективы для Казахстана.	Дауренбекова К.С., ст.преп.	218
21	<i>Сланғожа Қалиман</i>	AlmaU	Еліміздегі қонақжайлық кешенінің даму бағыттары	Тарақбаева Р.Е., ст. преп.	221
22	<i>Смайлова Аида</i>	AlmaU	Туризм дамуында ұлттық саябақтардың маңызы	Манап А.С., э.ғ.к., доцент	224
23	<i>Темшипаева Айман, Югай Светлана, Абдыжаттар Айдана</i>	AlmaU	Start-up project – Basket with Love “Let us arrange a smile for you”	Karshalova A.D., PhD, docent	227
24	<i>Хаптамов Тимур, Қулиев Акежан</i>	AlmaU	Доставка товара в концепции логистики	Мухсиынов А.О., м.э.н.	232
25	<i>Хилоу Расул</i>	AlmaU	Логистический аутсорсинг преимущества и пути развития в Казахстане	Умирзакова Д.К., ст. преп.	234
26	<i>Худайбердиева Наргиз Nargiz Khudaiberdiyeva</i>	AlmaU	Start-up roject – e(ART)h «The EARTH without ART just EH»	Karshalova A.D., PhD	236
27	<i>Шлымов Султан, Кожыхан Жасулан</i>	AlmaU	Современные виды рекламы и тенденции их развития	Мухсиынов А.О., ст. преп., м.э.б.	240

СЕКЦИЯ 6.

Влияние геополитики на экономику и социальное развитие стран и регионов

Геосаясаттың мемлекет пен аймақтардың әлеуметтік және экономикалық дамуына әсер етуі

Influence of geopolitics to economy and social development of countries and regions

1	<i>Адильханова Алия Adylkhanova Aiya</i>	AlmaU	The impact of geopolitics on the economy and social development of the North Caucasus	Saari D.B., m.e.c., senior lecturer	242
2	<i>Ахан Диана, Мухамеджан Мадина Diana Ahan, Mukhamedzhan Madina</i>	AlmaU	The impact of geopolitics on contemporary Kazakhstani social and economic situation	Saari D.B., m.e.s., senior lecturer	243
3	<i>Бекболова Томирис, Бурмистров Дмитрий</i>	AlmaU	Внешнеполитическая и внешнеэкономическая деятельность стран Центральной Азии в новых геополитических условиях	Жельдибаева А.Т., ст.преп.	245
4	<i>Ердашова Айгерим</i>	Абылай хан атындағы Қазақ халықаралық қатынастар және әлем тілдер университеті	Қытай Халық Республикасының ұлттық саясаты және оның Орталық Азия елдеріне әсері	Кагазбаева Ә.М., саясат.ғ.к.	247
5	<i>Ивнева Анна, Шустова Даша, Черепанова Екатерина</i>	AlmaU	Влияние Аральского моря на геополитические отношения стран ЦА	Амангалиева Г.Б., LLM, доцент	249
6	<i>Насылбеков Санжар Nassylbekov Sanzhar</i>	AlmaU	The impact of geopolitics on the economy and social development of Central Asian states	Umarov I.M., senior teacher	251
7	<i>Петриашвили Георгий, Елмурзаева Лаура</i>	AlmaU	Геополитика вчера и сегодня	Мухсинов А.О., м.э.б., ст. преп.	253
8	<i>Рахимгали Аружан, Мухаметалиева Зарина Rakhimgali Aruzhan, Mukhametalieva Zarina</i>	AlmaU	Influence of geopolitics to economy and social development of Central Asia	Saari D.B., m.e.c., senior lecturer	255
9	<i>Түменов Адиль</i>	Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті	Қара теңіз және Жерорта теңізі аймақтарындағы Түркияның стратегиялық мүдделері	Исова Л.Т., т.ғ.к., доцент	257
10	<i>Уразов Алдияр Urazov Aldiyar</i>	AlmaU	Kazakhstan and geopolitics: Experience and Prospects	Saari D.B., m.e.c., senior lecturer	259

СЕКЦИЯ 7.

Роль языка в деловой и межкультурной коммуникации

Мәдениетаралық және іскери коммуникациядағы тілдің ролі

Role of language in business and intercultural communication

1	<i>Аманкосова Фарида</i>	AlmaU	О некоторых особенностях культуры русской речи студентов	Таирова Н.А., к.ф.н., доцент	262
2	<i>Батырбекова З.А.</i>	Е.А.Бөкетов атындағы ҚарМУ	Қазақстан жастарының үш тілдік дайындығының мәдениетаралық қатысымының дамуында алатын орны	т.ғ.к., доцент Жұмасұлтанова Ғ.Ә.	264
3	<i>Ермак Полина</i>	AlmaU	Влияние ситуативных задач на формирование квалифицированного специалиста	Иманбердиева С.К., д.ф.н., профессор	267
4	<i>Закиева Анель, Садвакасова Айгерим, Мухаметалиев Сардар</i>	AlmaU	Роль языка в деловой и межкультурной коммуникации	Мухсыинов А.О., м.э.б., ст. преп.	270
5	<i>Ибрай Әділжан</i>	AlmaU	Қазақ тілінің мәдениетаралық қатысым қызметі	аға оқытушы Турарова К.К.	272
6	<i>Каратубелова.К.Ш</i>	Университет Туран	Көркем аударындағы кейбір мәселер	ф.ғ.к., Төлекова Г.Х. доцент Попова С.В.	274
7	<i>Мамырхан Жансая</i>	AlmaU	Қазақстанның болашағы қазақ тілінде	аға оқытушы Ш. Акимқожаева	276
8	<i>Мейраш Акнара, Қайратқызы Галия</i>	AlmaU	Языковые предпочтения работников банковской сферы (на материале банков г.Алматы)	Бадагулова Г.М., к.ф.н., доцент	278
9	<i>Сабырбекұлы Айдос, Қабылбек Шырай, Есенқосова Камилә</i>	AlmaU	Мемлекеттік тіл саясаты және жастар	Байелі Ә.Ж., ф.ғ.к.	280
10	<i>Серік Ботағоз, Шонаева Ултан</i>	AlmaU	Речевое поведение менеджера банка в аспекте постулатов Г. П. Грайса	Бадагулова Г.М., к.ф.н., доцент	284
11	<i>Уртанова Назерке</i>	Университет Туран	Қазақ тілінен ағылшын тіліне аударма жасау кезінде ескерілетін фразеологиялық ерекшеліктер (“Абай жолы” романы бойынша)	ф.ғ.к., Төлекова Г.Х.	286

СЕКЦИЯ 8.

Иностранные языки в профессиональном дискурсе

Кәсіби дискурстергі шет тілдері

Foreign languages in professional discourse

1	<i>Alkozhaev Asset</i>	AlmaU	Problems with opening of restaurants in Kazakhstan	Bershina N.V., senior lecturer	288
2	<i>Bekbulatova Zhanel', Dureyeva Mariya</i>	AlmaU	Existing gaps in academic mobility at AlmaU	Glushenko M.E., senior teacher	289
3	<i>Birmagambetova Julia, Zhumakhanov Samuil</i>	AlmaU	The introduction of multilingual education system in Kazakhstan	Glushenko M.E., senior teacher	291
4	<i>Erkimbekova Moldir</i>	AlmaU	Idioms as an integral part of business terminology	Talgat Myrzakhanov, senior teacher	294
5	<i>Zairova Khurshida, Abylkassimova Aizhan</i>	AlmaU	Education as a key to a successful economically developed country	Bershina N.V., senior lecturer	296
6	<i>Kozlova Dar'ya, Balanov Anatoliy</i>	AlmaU	Observation on power of brands	Glushenko M.E., senior lecturer, M.A.	298
7	<i>Negay Olga</i>	AlmaU	The role of national stereotypes in professional discourse	Tsay E.N., PhD	301
8	<i>Sarayeva Marina, Kaishantayeva Malika</i>	AlmaU	Catering in Kazakhstan	Y. Mikhailchenko, senior lecturer	303
9	<i>Seilkhan Ayauly, Urazbayeva Aida</i>	AlmaU	Colour idioms in business English	Nurkamytova A.B.	305
10	<i>Frolova Marina</i>	AlmaU	Ways of increase of progress of students	Bershina N.V., senior lecturer	308

СЕКЦИЯ 9.**ИТ: Интернет вещей****АТ: Интернет зағтары****IT: Internet of Things**

1	<i>Алимбайқызы Айдана</i>	Халықаралық бизнес университеті	Интернет зағтарының Қазақстанда даму болашағы	Кабдрахова С.С., к.ф.-м.н., доцент	310
2	<i>Ахметов Азрет, Құрымбаев Асқар, Рахимов Дильшат</i>	AlmaU	Smart security system	Сапарходжаев Н.П., PhD, заведующий лабораторией «IT в образовании»	312
3	<i>Джақитова Дилара, Малибекова Азиза, Матайбай Назерке</i>	AlmaU	Мобильное приложение “Логопед”	Мухсинов А.О., м.э.б., ст. преп.	315
4	<i>Достар Чингис, Еникеева Расима</i>	AlmaU	Мобильное приложение «ShorogoLike»	Мухсинов А.О., м.э.б., ст. преп.	318
5	<i>Жакен Лаура, Раскельдинов Рустем</i>	AlmaU	Мобильное приложение «ALLiN»	Мухсинов А.О., м.э.б., ст. преп.	320
6	<i>Кабди Нурбек</i>	AlmaU	Использование современных информационных технологий в образовательном процессе для активизации максимального потенциала учащихся	Королёва. Н.В., ст. преп.	322
7	<i>Касенова Айдана, Шадрина Алина</i>	AlmaU	Мобильное образование в мобильном мире	Мухсинов А.О., м.э.б., ст. преп.	323
8	<i>Кенбаев Райымбек, Амирханов Нурхан</i>	AlmaU	Проект iStart Мобильное приложение “iTourKZ”	Мухсинов А.О., м.э.б., ст. преп.	325
9	<i>Қусаинов Эльдар, Амирова Валерия, Малинкин Александр</i>	UIB	Применение технологий интернета вещей (IoT) в образовательном процессе в РК	Кабдрахова С.С., к.ф.-м.н., доцент	327
10	<i>Кызылбаев Мухаммед</i>	КазНИТУ имени К. И. Сатпаева	Сравнение технологий IoT с другими беспроводными технологиями	Наурызбаева А.Ы.	329
11	<i>Құлмухамбетов Данияр</i>	AlmaU	Интернет вещей: реальность	Қурманқұлова Г.Е., к.п.н., доцент	330

СЕКЦИЯ 10.**Бизнес и права человека****Бизнес және адам құқығы****Business and human rights**

1	<i>Адильханов Алмас</i>	AlmaU	Совершенствование законодательства в сфере борьбы с организованной преступностью	Вербовая О.В., д.ю.н., профессор	334
2	<i>Ануаров Шахмардан</i>	AlmaU	Моральдық зиян	Жайлин А.Г., з.ф.д., профессор	336
3	<i>Арыкбаева Анель</i>	AlmaU	Сделки как основание возникновения гражданско-правовых отношений	Калишева Н.Х., к.ю.н.	337
4	<i>Ахмадиева Баян</i>	AlmaU	Роль женщин и мужчин в бизнесе	Бекбасарова Т.Ж., ст. преп.	338
5	<i>Болат Камилям</i>	AlmaU	Договор поставки: проблемы правового регулирования	Мауленова Б. Н., к.ю.н., доцент	340
6	<i>Большакова Екатерина</i>	AlmaU	Правовые особенности сделок слияний и поглощений компаний в Республики Казахстан	Мынбаева Н.Б., к.ю.н., доцент	342
7	<i>Боранов Адлет</i>	AlmaU	Правовое регулирование индивидуального предпринимательства в Республике Казахстан	Мауленова Б.Н., к.ю.н., доцент	343
8	<i>Гончаров Сергей</i>	КазНУ им. аль-Фараби	К вопросу об осуществление права молодежи на участие в общественно-политической жизни в аспекте прав человека	Ибраева А.С., д.ю.н., профессор	345
9	<i>Даркулова Алия</i>	AlmaU	Международные организации в системе международных отношений	Дуйсенова А.Е., к.ю.н.	348
10	<i>Дуабекова Айбике</i>	AlmaU	Новый этап реализации договора обязательного медицинского страхования в Республике Казахстан	Мынбаева Н.Б., к.ю.н., доцент	350
11	<i>Дуйсекенов Мейржан</i>	AlmaU	Отмывание денег и иного имущества, коррупция и финансовый контроль	Абдрашев Р.М., д.ю.н., доцент	352
12	<i>Еремчук Виктор</i>	AlmaU	Влияние ТНК на процессы глобализации: региональные и международные правовые аспекты	Глеужанова А.И., к.ю.н., доцент	354
13	<i>Есенгалиева Татьяна</i>	AlmaU	Правовые аспекты реорганизации юридических лиц	Мауленова Б. Н., к.ю.н., доцент	357
14	<i>Жанысбаева Айжан</i>	AlmaU	Становление и развитие правового регулирования аудиторской деятельности в Республике Казахстан	Мынбаева Н.Б., к.ю.н., доцент	359
15	<i>Женис Алтай</i>	AlmaU	Подрастающая молодежь, как основа всего государства.	Абдрашев Р.М., д.ю.н., доцент	362

16	<i>Қадиржан Балауса</i>	ҚазУМОиМЯ	Қазақстан Республикасындағы халықаралық арбитраждың даму проблемалары	Аралбаева А.А., з.ғ.к., доцент	364
17	<i>Қамалбек Аймахтұм</i>	AlmaU	Азаматтық іс жүргізу құқығының даму тенденциясы	Жайлин А.Г. з.ғ.к., доцент	366
18	<i>Қим Анастасия</i>	AlmaU	Особенности защиты прав сторон в гражданском процессе РК	Ынтымаков С.А., к.ю.н, доцент	368
19	<i>Қим Светлана</i>	AlmaU	Практическая реализация прав иностранцев на приобретение недвижимого имущества в Казахстане	Вербовая О.В., д.ю.н., профессор	370
20	<i>Құлатаева Айман</i>	AlmaU	Некоторые вопросы ответственности и предупреждения разбоев	Вербовая О.В., д.ю.н. профессор	373
21	<i>Қалдахмет Нұржан</i>	AlmaU	Өмірдің басталу кезеңін анықтаудың мәселесі	Калипева Ж.Г., з.ғ.к., доцент	375
22	<i>Мананов Ардақ</i>	AlmaU	Расследование мошенничества	Вербовая О.В., д.ю.н., профессор	377
23	<i>Махмудов Қайрат</i>	AlmaU	Рекрутинг казахстанского студента-работника	Бекбасарова Т.Ж., ст. преп.	379
24	<i>Мейірбекова Диана</i>	AlmaU	Улучшение законодательства в сфере предпринимательства. Бизнес омбудсмен как один из способов защиты прав предпринимателей в РК	Маметова Р.А., к.ю.н, доцент	380
25	<i>Мукашев Олжас</i>	AlmaU	Договор поставки как один из видов гражданско-правовых договоров: проблемы реализации	Дуйсенова А.Е., к.ю.н., доцент	382
26	<i>Мыңбай Ринат</i>	AlmaU	ҚР-ң азаматтық-процессуалдық заңнамасын жетілдіру: соңғы өзгерістер	Тлеужанова А.И., з.ғ.к., доцент	384
27	<i>Нурланқызы Алия</i>	AlmaU	Правовые аспекты договора франчайзинга	Мауленова Б.Н., к.ю.н, доцент	386
28	<i>Отаров Алияқбар</i>	AlmaU	Адвокат как представитель в бизнес отношениях	Дуйсенова А.Е., к.ю.н., доцент	388
29	<i>Пак Елизавета</i>	AlmaU	Развитие института медиации в Казахстане	Вербовая О.В., д.ю.н., профессор	389
30	<i>Пак Наталья</i>	AlmaU	Анализ состояния борьбы с незаконным оборотом наркотических средств в г.Алматы	Абдрапев Р.М., д.ю.н., доцент	391
31	<i>Санникова Юлия</i>	AlmaU	Менеджмент предприятия и кадровая политика в свете нового трудового законодательства РК	Бекбасарова Т.Ж., ст. преп.	393
32	<i>Саттерова Ақбота</i>	AlmaU	Қазақстандағы бизнес инкубаторлардың қызметінің құқықтық реттелуі	Ынтымаков С.А., з.ғ.к., доцент	395

33	<i>Сейсекенов Самат</i>	AlmaU	Понятие и виды преступных групп в Уголовном кодексе Республики Казахстан	Вербовая. О.В., д.ю.н., профессор	397
34	<i>Сон Алина</i>	AlmaU	Защита прав потребителей в торговом обслуживании	Мауленова Б.Н., к.ю.н., доцент	399
35	<i>Тасмагамбетова Бахыт</i>	КазУМОиМЯ	Еңбек миграциясын құқықтық реттеу	Аралбаева А.А., з.ғ.к., доцент	401
36	<i>Текебаев Искандер</i>	AlmaU	Особенности регламентации внешнеэкономической деятельности в связи со вступлением Казахстана в ВТО	Тлеужанова А.И., з.ғ.к., доцент	404
37	<i>Тұрақбаева Рысгүль</i>	AlmaU	Қылмыстық құқық жүйесіндегі заңды тұлғалардың құқық бұзушылық субъектісі ретінде таньлу мәселелері	Калипева Ж.Г. з.ғ.к., доцент	406
38	<i>Шортанбай Асет</i>	AlmaU	Жалған кәсіпкерлік	Калипева Ж.Г., з.ғ.к., доцент	408
39	<i>Ким Светлана</i>	AlmaU	Ответственность за должностные преступления по законодательству Республики Казахстан и зарубежных стран	Вербовая О.В., д.ю.н., профессор	410
40	<i>Пак Константин, Нурходжаев Нурсултан</i>	AlmaU	Мобильное приложение «iMed»	Мухсиынов А.О., м.э.б., ст. преп.	412

START-UP PROJECT – BASKET WITH LOVE “LET US ARRANGE A SMILE FOR YOU”

This project is an upscale gift basket shop that offers a distinctive assortment of gifts in an artistic and unique atmosphere. Basket with Love is concentrating on making different occasion based gift baskets out of a wide range of high-quality ingredients. This start-up will offer the option of a custom basket allowing the customer to choose the ingredients themselves. It will be selling to individuals as well as corporations. Initially the bulk of its business will be generated by individuals, but as time passes, corporations will become a growing percentage of sales.

The shop provides an impressive assortment of hard-to-find and creative gift ideas for people of all ages. The unique selection of gift items comes from all over the world. Customers can be divided into several categories based on who they are giving the baskets to: *business people, friends, family, and networking acquaintances*. Basket with Love reaches its customers primarily through its web-site, which allows visitors to preview standard gift baskets by “occasion” category in a range of price points or to request custom-designed baskets. Visitors can select, order, and pay for their baskets on the web-site or by calling the phone number that is prominently displayed on the web-site.

This project sets itself apart by focusing on unique gift baskets, by pricing them affordably, and by providing services for both buyers and recipients that have a uniquely personal touch, thus encouraging repeat business and referrals. A wide range of gift wrapping options is also available. From economical gift wrapping to high-end gift boxes, shop will offer beautiful and elegant gift packaging solutions to suit every style and every budget. Multi-purpose boxes are also available at the shop and customized gift hampers can be assembled upon request.

Mission of the project: to offer the best selection of theme and custom gift baskets coupled with the best quality products and customer service.

Vision of the project: to create services where each person will be able to simplify live in choosing a gift.

Keys to success:

1. Quality affordable gift baskets.
2. A variety of themed baskets at three price levels to appeal to customers’ needs.
3. The ability for customers to create their own baskets.
4. Special services for corporate clients to help them customize their baskets to include marketing materials.

Target market and customer characteristics

Basket with Love project will be going after two distinct market segments, individuals and corporations. Both groups buy gift baskets as a goodwill gesture, typically for different reasons. Individuals typically buy the baskets as a present with over half of sales occur during holidays. Corporations buy the baskets as presents as well, but usually for events unrelated to the holidays. Baskets with Love customer purchases are occasion-driven.

Customers tend to be those without the time or desire to assemble their own gift baskets. Part of the purchase process is therefore a need for convenience and for imaginative baskets/contents that make people say, “*I would not have thought of that.*”

This project has two distinct groups of customers, individuals and corporate customers:

1. **Individuals** – the individuals are people who are looking to give a friend, relative, colleague, etc. a gift basket as a gesture of goodwill. These customers typically do not have a specific type of gift basket in mind when they look at “Basket with Love” product offerings; they just want to give a gift.

2. **Corporate** – the corporate customer is typically buying the basket for a colleague at work, either as a sign of appreciation, for a special event, or as a thank you for a customer. The corporate market can be further broken down to banks, health care, employment gifts, real estate, apartments, special events/promotions, corporate headquarters, hotels/vacation resorts, automobile dealerships and others.

Competition

There are many different forms of competition in the gift basket business:

- *Nut/fruit companies* - there are several stores that concentrate on nuts and or fruit baskets.
- *Bath product gift basket companies* - there is currently some gift basket companies that concentrates on bath products. Bath products have a slightly smaller recipient market, since typically women are most appreciative of bath products gifts, though more and more men are aware that this is the gift to give.

- *Regional gift basket* - there is a huge variety of retailers that sell gift baskets composed of local products. These types of baskets tend to appeal to people that are buying gifts for people that are not from this area.

- *Candy gift baskets* - there are a lot of candy stores that offer a candy gift basket as one of their products. Similar to the bath products basket, candy typically appeals to women a bit more than to men.

- *Florists* - flowers are a tried and true product that competes with gift baskets. Once again flowers tend to appeal to women more so than men.

Competitive edge

Competitive advantage will be based on two factors:

1. Low overhead which allows reasonable prices
2. Desire for the highest quality product and service

This market space is already crowded; a mediocre gift basket service will not succeed, so there must be some sort of differentiation. "Basket with Love" only uses the finest quality ingredients and can afford to because of its low overhead. Additionally, this project always follows the maxim that the customer must be 100% satisfied. That means it is willing to lose money in the short-run if necessary to please a customer, confident that in the long-run that this is a wise business decision.

Financial plan – Required Funds

Start-up costs will include all the equipment needed for the based office, legal fees, web-site creation, and start-up advertising. The office equipment will be the largest chunk of the start-up expenses. This equipment includes a computer system, print machine, office supplies, and phone. Additionally, there will be the installation of a broadband connection, and furniture for the office. At this time, the project requires 2'000'000 KZT of debt funds. Below is a breakdown of how these funds will be used:

Table 1. Projected start-up costs

№	Type of cost	Amount in KZT
1	2	3
1	Rental expenses	450'000
2	Web-site	150'000
3	Marketing budget	300'000
4	Office supplies	1'100'000
Note - compiled by the authors on the basis of self-study source		

Investment criteria

Table 2. Cash flow statement in KZT

№	Year	1	2	3
1	2	3	4	5
1	Cash from operations	2'800'000	3'600'000	4'100'000
2	Cash from receivables	0	0	0
3	Operating cash inflow	2'800'000	3'600'000	4'100'000
4	<i>Other cash inflows</i>			
5	Equity investment	1'000'000	0	0
6	Increased borrowings	1'000'000	0	0
7	Sales of business assets	0	0	0
8	A/P increases (12%)	294'415.55	364'875.25	536'424.35
9	Total other cash inflows	2'294'415.55	364'875.25	536'424.35
10	Total Cash Inflow	5'094'415.55	3'964'875.25	4'636'424.35
11	<i>Cash Outflows</i>			
12	Repayment of principal	0	0	0
13	A/R increases	0	0	0
14	Asset purchases	1'200'000	1'800'000	2'100'000

15	Total cash outflows	1'200'000	1'800'000	2'100'000
16	Net cash flow	3'894'415.15	2'164'875.25	2'536'424.35
17	Cash balance	3'894'415.15	2'164'875.25	8'595'714.75
Note - compiled by the authors on the basis of self-study source				

- NPV=3'618'933.47 KZT (accept this project, because NPV>0)
- IRR=156% (accept this project, because IRR>r)
- PI=1.81 (accept this project, because PI>1)

Marketing strategy

Marketing goes on in each step like market was segmented; it is known who target audience is. This project is targeting on the individual or corporate people.

This project will donate gift baskets to charitable events and for auctions. Once this business is open, it will have many requests for donations, but be selective. Choose the events providing the highest profile for target market and commit to them on an annual basis. The week prior to opening, in plan: distribute inexpensive but impressive gift baskets to all of area business customers. Let them know that this company will be opening soon and invite them to stop by for a visit. Also, in plan, to speak with local hotels and convention centers. Often, hotels will offer special packages. They are looking for additional ways to provide their customers "wow" moments. This project could market gift basket business by contacting these hotels and offering to make special gift baskets. The hotel gets a special item to offer VIPs and company itself can increase gift basket business sales.

Marketing mix

Four Ps are the most important factors for any company in making the marketing plan. To be specific, these 4 Ps are [1]:

1. *Product* - your product(s) and services.
2. *Price* - what you will charge customers for products and services.
3. *Place* (distribution) - how you will bring your product(s) together with your customers.
4. *Promotion* - how you will promote or create awareness of your product in the marketplace.

1. Product

It includes size, shape and features and packaging of product. *Size*: Gift Baskets are available in three different sizes (small size basket, medium size basket and premium basket). *Shape*: Baskets are available in different shapes. *Features*:

- This business would be of designing different gift baskets according to the varied needs of the customer.
- It will focus on different occasions on which people can give their loved ones these gift baskets, these occasions could be birthdays, mother's day, Valentine's day, and all other important occasions. Other than that these gift baskets would also be a help to our corporate clients who could gift them to anyone as a thanking gesture.
- The price of the basket would depend on the number on items that you select for you basket, the price would increase with the choice and the number of items.
- A range of items would be available from which the customers would be able to choose, this would include flowers, chocolates, fruits, personalized mugs and other items which will be added according to the occasion.
- The payment would be made through plastic cards/web-money/cash.
- The delivery time of the gift basket would accord the area in which the delivery is to be made.

The *packaging* of the product would be according to the occasion on which the gift basket is being given and on the size of the basket chosen by the customer.

2. Price

Keeping in view the economic conditions of the country and the purchasing power of the people it will not wise of to introduce a very expensive product specially when introducing a new product so our product's price will be affordable for all the classes of people from middle class to elite class.

Then, the cost of the products is considered. The sales price of the basket will be twice the amount of the total basket cost or a 100% markup. This pricing strategy will result in a 50% profit margin. Charges for shipping are calculated separately based on the size of the basket, and the destination.

Table 3. Price strategy

№	Name	Details
1	2	3
1	Price range	3'000 – 20'000 KZT
2	Delivery timing	Within 3 working days

3	Urgent delivery charges	1'000 KZT
4	Discount packages	10% Discount on important occasions like mother's day, baby's shower day, valentine's day etc.
Note - compiled by the authors on the basis of self-study source		

3. Place

Determining the place is very important process because it is the distribution channel, and the role of distribution channel is to take the product to its target market. Company decides how, when, how much quantity and where to place the product so that it is easily accessible to the customers. Our target is to sell our product in almost all the districts of Almaty city.

This business would be conducted online through a web-site along with a page on social networking sites so that we can cater to people all around the country and not only to those living in Almaty city. The orders will be taken on our web-site, where the customers would be required to fill an order form and also make the payment.

4. Promotion

Two of the most effective techniques are word-of-mouth and happy customers. Our marketing should help create an image about our business and that image should help convince potential customers that we are the only place they can get incredible baskets. Project is considered to spread the word about our business and generate a want or desire for our baskets.

Project will reach our audience by internet blogs, social media, billboards, mobile application and e-mails. Special offerings like: If you invite a friend, you will get a bonus (referral system).

Product marketing strategy

The company's main product marketing strategy will be based on several ideas, like:

- Raise consumer brand awareness, excitement and involvement.
- Promote a special offer or incentive.
- Stimulate product sampling and trial.
- Demonstrate product/service benefits.
- Generate in-store or online site traffic.
- Stimulate media interest and industry buzz.

Sales Strategy

This project's sales strategy will be targeted at obtaining both the individual and corporate clients. It is our belief that the individual customers will be primarily obtained through word-of-mouth referrals. It is likely that they will have spoken to a previous client about this company and the referral of our services will speak for itself.

"Basket with Love" sales strategy will be based on using an emphasis on value and high quality when trying to close the sale of the prospect. The prospective client can get a similar product from a number of different vendors. It will attempt to close the sale by showing the high quality of the basket by highlighting some of the individual ingredients. This project's expectation is that once they are impressed with the quality of the basket, they will then be surprised that it is priced the same as competing products. The combination of the perception of higher quality and the recognition of value should turn a lead into a customer.

SWOT analysis

Table 4. SWOT analysis

	Strengths/ Opportunities	Weaknesses/ Threats
Internal	<ul style="list-style-type: none"> - Experienced workers - Individual approach - Wide range of products - Presence of office - Free delivery - Special bonuses and offerings 	<ul style="list-style-type: none"> - Relatively risky - Lack of experience - Limited working capital
External	<ul style="list-style-type: none"> - Expansion of branches - Collaboration with other companies 	<ul style="list-style-type: none"> - Distrust of customers - Presence of competitors - Economic impacts
Note - compiled by the authors on the basis of the source [2]		

Growth Strategy

The business strengths lie in the experience of the owners and their team of consultants. Originality in the creation of themed baskets will help to set a company apart from its competition. The company also plans to create a memorable brand identity based largely on its belief and support of Almaty businesses. This identity will be enhancing through the networking relationships developed with suppliers.

“Basket with Love” also plans to place an emphasis on marketing its gift basket services to local corporations. By creating on-going relationships with a number of corporate customers, company will be able to enhance its market reach and maintain a steady income stream. Weaknesses faced by project include limited working capital and the uphill fight to establish an identity in a saturated market. It is expected that business growth will be fairly slow the first year as company establishes its identity and differentiates itself within the marketplace.

Summary – Rationale for this Business Idea

Looking at the busy schedules of people in Almaty we felt that people do not get time to buy gifts for their loved ones, hence there was a need for company which could cater this need of the people. People in other businesses, such as people offering courier services are offering this service too, but there is no company in Kazakhstan which solely caters to customers who want to send gifts to their loved ones and want to make them feel special. They could well be the closest thing to the perfect gift because they can be totally customized to suit the giver, the recipient, the occasion and the desired price. Creating these boxes is the perfect business: an opportunity to be artistic, creative and entrepreneurial. Moreover, due to calculated indicators there is prove of high return of this project, because of which the start-up should be accepted.

References:

1. Phillip T. Kotler, Gary Armstrong. Principles of Marketing 15th Edition. Ch.2 Company and Marketing Strategy: Partnering to Build Customer Relationships – Marketing Strategy and the Marketing Mix. – London, 2014. – p.48
2. Erhard K. Valentin, Weber State University. The Journal of Applied Business Research. – Away With SWOT Analysis: Use Defensive/ Offensive Evaluation Instead. – spring 2013 Volume 21, Number 2