

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 басқаруымен 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 оборудования 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 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>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

# ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНЦИИ РЫНКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ОБОРУДОВАНИЙ НА ПРИМЕРЕ ТОО «КАЗТЕХПРОМ-СЕРВИС»

Өтебәлі Н.Б.

Алматы Менеджмент Университет, «Менеджмент и маркетинг», 4-курс, г. Алматы  
Научный руководитель: Рахимбекова Ж.С., к.э.н., доцент

Технологические оборудования является основой промышленного производства. С помощью технологических оборудования выпускаются товары первой необходимости лекарственных препаратов, пищевых продуктов и другой продукции. Благодаря технологическим оборудованию производители получают комплексное решение для своего бизнеса. На рынке Казахстана располагается технологическое оборудование для конкретных линий производств и общего назначения. Данные оборудования изготавливаются по инновационным технологиям, и соответствует стандартам высокого качества. Рынок Казахстана имеет очень широкий выбор технологических оборудования, что позволяет предпринимателям работать в различных формах. Приобретая данные оборудования, предприниматели, оптимизирует и автоматизирует свое производство, тем самым увеличивают количество выпускаемой продукции. В структуре производства пищевой промышленности доля равняется на 11,7%. Рынок Казахстана включает в себя более 25 отраслей и 30 тысяч действующих организаций. Для того чтобы подробно рассмотреть в денежном выражении составлено таблица 1.

Таблица 1. Технологические оборудования для промышленности в денежном выражении за 2014-2016гг.

Оборудования	2014	2015	2016
оборудование для производства напитков и пищевых продуктов	7 603 652	7 722 017	7 617 286
оборудование для переработки и обработки молока	764 407	583 758	548 712
оборудование для переработки мяса	-	184 162	243 134
оборудование промышленно-хлебопекарное	-	445 126	648 446
оборудование для переработки мяса рыбы	-	-	6 181
*Примечание - составлено автором на основании источника [1]			

Из таблицы 1 видно, что наибольшую долю исследуемого сегмента в структуре рынка составляет оборудование для производства напитков и пищевого продукта – 81,1%. Второе место занимает оборудование промышленно-хлебопекарное – 8,1%, а третью позицию занимает оборудование для переработки и обработки молока – 4,7%. Остальные 6,1% является оставшейся долей.

Перед многими компаниями возникает выбор: купить новое или поддержанное оборудование. Обычно спросом поддержанного оборудования пользуется предприятия малого и среднего бизнеса, в основном таким спросом пользуется начинающие производители. Специалисты и производители подмечают на сегодняшний день следующие проблемы:

1. Модернизация предприятия в основном осуществляют зарубежными технологическими оборудованиями, что в свою очередь снижает востребованность отечественного технологического оборудования, что создает препятствие в ее развитии.
2. Несвоевременное модернизация и обновление физических изношенных и морально устаревших основных фондов, которые препятствуют развитию рынка оборудования, от этого возрастают себестоимость.
3. Незрелость инфраструктуры продовольственного рынка, то есть недостаточное количество торговых площадок, которые соответствовали бы потребностям и требованиям.

Данную отрасль можно подробно рассмотреть на примере компании ТОО «КазТехПром-Сервис». Компания является товариществом с ограниченной ответственностью, деятельность компании регулируется Гражданским Кодексом Республики Казахстан. Компания представляет собой самостоятельный субъект, также является юридическим лицом и своей деятельности руководствуется законодательством РК.

История компании началось 2000 году в городе Тараз. 26 декабря 2000 года был основан ИП «Кутербаев М», которые являлись производителем натуральных соков в городе Тараз. Ассортимент данной деятельности составлял 17 видов сока. Вместе с этим они занимались вагонными поставками продуктов питания в город Уралськ, также на основе тендера занимались ремонтами и реконструкциями электросетей гос. учреждений города Тараз.

В 2006 году во время кризисной обстановки продали завод по производству натуральных соков и поменяли направление, а именно начали заниматься поставками паровых котлов в ЮКО. Современем узнав данный рынок они постепенно начали расширять свои возможности и направления, таким образом вышли на рынок поставщиков оборудования.

В 2009 году было проведено исследование рынка Алматы по поставке оборудования. Результаты данного исследования показали что на рынке Алматы есть свободные ниши, связи с этим было принято

решение о переезде в Алматы. С 2009 года данная компания ставила цех по производству котлов и розливочных линий. Занимались они этим до конца 2012г.

В 2013 году основали компанию ТОО «КазТехПром-Сервис». С 2013 по 2015 года во время становления компании формировались цели и задачи, основные компетенций, бизнес процессы, функций деятельности компании, определение организационной структуры для функционирования компании. В течение двух лет компания придерживалась стратегии «фокусирования» так как компания специализировалось в узком направлении. А именно применили стратегию фокусирования на дифференциации. В этот период компания ТОО «КазТехПром-Сервис» занимались производством:

- различных паровых и отопительных котлов;
- разных оборудований для консервных цехов;
- техническое обслуживание, монтаж и демонтаж всех видов пищевого оборудования.

На данный момент компания ТОО «КазТехПром-Сервис» придерживается стратегии горизонтального роста. В настоящее время компания пополнила спектр своих услуг и предложений следующими направлениями:

- производство также продажа готовых линий по производству пищевых продуктов;
- производство линии натуральных восстановленных соков, переработке соков;
- производство линии розлива воды;
- производство линии тушенки и сгущенки;
- производство линии шубата и кумыса;
- производство линии переработки кисломолочных продуктов;
- автоматики для котельного оборудования;
- продажа и установка котельных оборудований;
- производство линии по прокату метала в форму профилей под гипсокартон;
- ремонт, наладка и продажа отдельных приборов и оборудований;
- разработка линии под заказ клиента.

Таким образом ТОО «КазТехПром-Сервис» на рынке представлен с 2000г. и имеет опыт на рынке в протижении 17 лет. Ассортимент компании является широкой и уходит в глубину, и достигает 50 наименований. В компании ТОО «КазТехПром-Сервис» функционирует линейная структура управления, также численность штатного сотрудника компании доходит до 32 человек.

Источник финансирования компании происходит за счет продаж готовой продукции. Одним из способов оценки финансового положения компании является платежеспособность, когда компания способна рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам. Анализ платежеспособности компании ТОО «КазТехПром-Сервис» рассмотрен по данным пассива и актива.

**Таблица 2. Анализ платежеспособности предприятие, тыс. тенге**

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год	Изменение (+,-)	Абс. %
Общая сумма активов	108000	136800	219630	111630	1,03
Минус: внешние обязательства	40810	45500	61780	19840	0,48
Превышение активов над внешними обязательствами, (+)	+67190	+91300	+157850	+90660	1,34
*Примечание - составлено автором на основании собственных исследований					

По данной таблице видно, что компания может выполнять свои обязательства из своих общих активов, то есть компания платежеспособная. По таблице видно превышения текущих активов над внешними долгами в 2016 году в сравнении с 2015 годом выросла в 1,3 раза, также внешние обязательства превышает 5,3 раза. Тем самым наблюдается тенденция повышения степени платежеспособности компании.

Конкурентное преимущество компании ТОО «КазТехПром-Сервис» является доступная цена, следовательно, цена имеет способность выступать инструментом для конкуренции за потенциальных потребителей. В компании ТОО «КазТехПром-Сервис» цены устанавливаются с учетом расходов на покупные комплектующие материалы, они закупаются напрямую по ценам производителей, то есть, минуя всех посредников. ТОО «КазТехПром-Сервис» стремится устанавливать на свои товары такие цены, чтобы она могла покрыть все издержки по производству, сбыту и распределению также включая норму прибыли. Также на ценовую политику компании имеет влияние цены аналогичных товаров конкурентов. Качество товаров и услуг, производимых ТОО «КазТехПром-Сервис» не уступает по качеству другим производителям, тем не менее, цены ниже по сравнению с конкурентами. Основные затраты предприятия составляют приобретения продукции и их вспомогательных материалов [2].

Основных поставщиков компании ТОО «КазТехПром-Сервис» можно рассмотреть в таблице 3. Минимальная стоимость деталей для производства оборудований от поставщиков варьируется от 10тг. до 300 000тг. в редких случаях доходит до 1 000 000тг.

**Таблица 3. Поставщики деталей для оборудования за 2016г.**

Поставщики	Город	Поставляемые детали, продукции
ТОО «Аламет»	Алматы	Цветной металл (листы трубы и соединительная арматура)
ТОО «Пром снабжение»	Шымкент	Электро детали (реле, датчики, автоматы, пускатели и т.д.)
ТОО «Welding Kazakhstan»	Алматы	Электроды, отрезные диски и т.д.
ТОО «Крепежка»	Алматы	Болты, шайбы, шурупы
ТОО «Iron metal»	Алматы	Краны, отводы, резьбы и т.д.
ИП «Кереев»	Алматы	Пневматические детали
ИП «Стадухина»	Алматы	Нержавеющие квадратные трубы
ИП «Сантех – монтаж»	Алматы	Краны, клапаны
SNS	Урумчи	Отрезные диски, отводы
Comat	Урумчи	Датчики, автоматы, пневматические детали
Iron	Урумчи	Танки, краны
Honkong	Гуанчжоу	Отделочные материалы и т.д.
Air system	Урумчи	Металлоконструкции, металл
АО «Пензмаш»	Ростов	Оборудования комплектующие
АО «Инициатива»	Хабаровск	Блоки управления
ООО «Молмаш»	Райчихинск	Насосы, танки
*Примечание - составлено автором на основании собственных исследований		

Из таблицы 3 видно, что поставщиками являются разные компании. В компанию ТОО «КазТехПром-Сервис» поставляются детали из 16 предприятий, которые имеют различные месторасположения с точки зрения географии.

Основными поставщиками компании ТОО «КазТехПром-Сервис» является ТОО «Аламет», ТОО «Iron metal», ТОО «Пром снабжение», Comat, АО «Пензмаш». На рисунке 1 в графическом отображении представлены поставщики в процентном соотношении.



**Рисунок 1. Поставщики деталей для оборудования за 2016г.**

Примечание – составлено автором

На рисунке 1 можно увидеть, что основную часть деталей для оборудования за 2016г. поставляла компания ТОО «Iron metal». Данная компания осуществляет свою деятельность в городе Алматы и является поставщиком компании ТОО «КазТехПром-Сервис» с 2015г. За этот период между компаниями выстроилась доверительные отношения, так как поставляемые товары поставщика является высококачественным товаром и поставляется в срок.

Основными и постоянными потребителями компании ТОО «КазТехПром-Сервис» являются с разных городов и стран. В таблице 4 предоставлены показатели всей потребительской деятельности указанных предприятий за промежуток времени 2014-2016гг.

**Таблица 4. Показатели спроса компаний за 2014-2016гг.**

№	Предприятие - потребитель	2014	2015	2016	Отклонения
1	ТОО «Агрос БТ»	4	3	6	+2
2	ТОО «Шолабай»	1	4	2	+1
3	ТОО «Крестьянское хозяйство "Озат"»		1	2	+2
4	ИП «Молдабай»	2	2	4	+2
5	ИП «Kazall – сервис»	3	5	4	+1
6	КХ Алга – 1 Атырау			2	-
7	ИП «Карапетьян»	2	1	1	-1

8	Госучреждение женская колония	1	2	1	0
9	ТОО Аксункар 2007		2	2	-
10	ООО «Серканс»	1	1	1	0
11	ТОО «Тату – Арго»			2	-
12	ТОО «Кедр – 7»	2	1	3	+1
13	ТОО «Талдыкорган жолдары»	4	2	2	-2
14	Другие предприятия	11	13	10	-1
*Примечание - составлено автором на основании собственных исследований					

Основываясь на данных таблицы 4 можно прийти к следующему выводу, основные потребители компании ТОО «КазТехПром-Сервис» являются ТОО «Агрос БТ», ИП «Kazall – сервис». Проанализировав деятельность предприятия можно определить, что за период 2014-2016 гг. у предприятия появилось 4 новых потребителей. Данный показатель связан с годами заработанной репутацией. Данный рынок является очень узким и благодаря этому сарафанное радио между предпринимателями распространяется очень быстро, и первое на что клиент обращает внимание это репутация компании и доступные цены, чем и обладает компания ТОО «КазТехПром-Сервис».

У любого бизнеса есть конкуренты, и бизнесмены серьезно рискуют, упуская из внимания конкурентов. Анализ конкурентного окружения способствует достижению целого спектра маркетинговых целей организации. На его основе можно спрогнозировать исход конкурентной борьбы или выбрать оптимальную модель продвижения и позиционирования услуг компании. Рассмотрим важность конкурентных профилей ТОО «КазТехПром-Сервис» и его конкурентов.

**Таблица 5. Показатели ТОО «КазТехПром-Сервис» и его конкурентов на 01.03.2017г.**

Показатели	ТОО «КазТехПром - Сервис»	UNI – ПАК	Z – Burner
Цена	Ценовая политика направлена средний сегмент	Цена оборудования выше на 10%, чем у ТОО «КазТехПром - Сервис»	Цена на оборудования выше на 13,1%, чем у ТОО «КазТехПром - Сервис»
Ассортимент услуг	Ассортимент состоит из 50 наименований. Также индивидуальные заказы	Ассортимент состоит из 67 наименований	Ассортимент состоит из 38 наименований
Месторасположения	Предприятия расположена в центре г. Алматы. На доставку материалов расходуется минимальные транспортные расходы. Доставка осуществляется до города. Также есть самовывоз	Предприятие находится в г. Шымкент. Не занимается доставкой, только самовывоз	Предприятие находится в центре г. Шымкент. Не занимается доставкой, только самовывоз
Потребительская способность (уровень дохода у покупателя)	Потребитель – предприятия со средним уровнем дохода, частные лица, госучреждения	Потребитель – большая часть высшего уровня, меньшая – среднего уровня дохода	Потребитель - среднего уровня
Качество услуг	Высокое	Высокое и среднее	Среднее
*Примечание – составлено автором на основании собственных исследований			

Компания имеет двух основных конкурентов на рынке. Ценовая политика компании ТОО «КазТехПром-Сервис» направлено на средний сегмент в отличии от его конкурентов. Также имеет 50 наименований в ассортименте. На основании данных таблицы 5 был составлен следующая таблица, в нем отражается ключевые факторы успеха.

**Таблица 6. Факторы успеха ТОО «КазТехПром-Сервис» и его конкурентов на 01.03.2017г.**

Предприятие	Цена	Месторасположения	Ассортимент	Потребительская способность	Качество услуг	Итого
ТОО «КазТехПром-сервис»	10	10	9	9	9	47
UNI – ПАК	9	10	10	7	8	44
Z - Burner	8	10	7	8	6	39
*Примечание – составлено автором на основании собственных исследований						

Из таблицы 6 видно, что по итоговым результатам компания ТОО «КазТехПром-Сервис» находится в лидирующих позициях. Благодаря таким ключевым факторам как цена и месторасположения эти факторы являются одним из важных факторов успеха. Однако компания ТОО «КазТехПром-Сервис» в ассортименте уступает своему конкуренту UNI – ПАК тем не менее не уступает лидерскую позицию.

Оценка возможностей компании позволяет выстроить многоугольник конкурентоспособности. На основе проведенного анализа определяются результаты, после чего оцениваются сильные и слабые стороны конкурентной войны по всем освоенным направлениям конкурентоспособности. На рисунке 2 представлен многоугольник конкурентоспособности компании ТОО «КазТехПром-Сервис».



**Рисунок 2. Анализ многоугольной конкуренции**

Примечание - составлено автором

На рисунке 2 можно увидеть, что компания ТОО «КазТехПром-Сервис» выигрывает своих конкурентов по таким показателям как: цена, качество услуг, потребительская способность, уступает в ассортименте. Оценка всех отобранных показателей производилось по десятибалльной шкале. Полученные результаты являются составляющей профиля конкурента.

В исследовании конкуренции также было проведено SWOT-анализ. Данный анализ характеризует исследование сильных и слабых сторон внутренней среды организации. Анализ слабых и сильных сторон ТОО «КазТехПром-Сервис» представлен в таблице 7. Знак «+» обозначает влияние подмеченного параметра.

**Таблица 7. Анализ слабых и сильных сторон предприятия**

Соответствие внутренней среды	Составляющие эффективности внутренней среды					Важность (вес)		
	очень сильная	сильная	нейтральная	слабая	очень слабая	высокая	средняя	низкая
Маркетинг:								
Репутация предприятия и продукции	+	-	-	-	-	+	-	-
Доля рынка	-	-	+	-	-	-	+	-
Качественность продукции	-	+	-	-	-	+	-	-
Цена	-	+	-	-	-	+	-	-
Уровень сервиса	-	-	+	-	-	-	+	-
Расходы на распределение	-	-	+	-	-	-	+	-
Финансы:								
Уровень прибыли	-	+	-	-	-	+	-	-
Финансовая стабильность	-	-	+	-	-	-	+	-
Производство:								
Производственные издержки	-	+	-	-	-	-	+	-
Состояние основных фондов	-	+	-	-	-	-	+	-
Организация и кадры:								
Квалификация руководства	-	+	-	-	-	-	+	-
Квалификация персонала	-	-	+	-	-	-	+	-
Рациональное распределения прав и ответственности	-	-	+	-	-	+	-	-
Уровень обучения персонала	-	-	+	-	-	+	-	-

\*Примечание - составлено автором на основании собственных исследований[2]



К сильным сторонам относятся ресурсы и опыт, которыми имеет владение компания, также важные стратегические сферы деятельности, которые позволяют одержать победу в конкурентной войне. К слабым сторонам относятся ограничения и недостатки, которые препятствуют успеху компании. Из проведенного анализа видно, что компания ТОО «КазТехПром-Сервис» нужно ликвидировать недостатки в управлении предприятием. К положительным показателям можем отнести репутацию, высокое качество услуг и производства предприятия.

В таблице 8 рассмотрено SWOT-анализ компании ТОО «КазТехПром-Сервис» где подробно исследовались сильные и слабые стороны, также возможности и угрозы компании.

**Таблица 8. SWOT-анализ ТОО «КазТехПром-Сервис» на 01.03.2017г.**

<p><b>Сильные стороны:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● налаженная репутация;</li> <li>● ассортимент;</li> <li>● месторасположения предприятия;</li> <li>● внутренняя рыночная доля;</li> <li>● продукция удовлетворяет спрос потребителей;</li> <li>● высокое качество продукции;</li> <li>● политика устойчивых цен;</li> <li>● востребованные продукции;</li> <li>● квалифицированный персонал, способный решать самые сложные задачи.</li> </ul>	<p><b>Слабые стороны:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● нерациональное распределение обязанностей и прав;</li> <li>● неразумное распределение товарных запасов;</li> <li>● отсутствие маркетингового планирования;</li> <li>● ограниченность финансовых возможностей;</li> <li>● отсутствие эстетичного вида;</li> <li>● отсутствие корпоративной культуры.</li> </ul>
<p><b>Возможности:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● расширение ассортимента;</li> <li>● усовершенствовать систему управления предприятия;</li> <li>● оптимизировать усовершенствование товарных запасов;</li> <li>● повысить качество продукции;</li> <li>● увеличение объема продаж;</li> <li>● привлечение и сотрудничество компании с крупными клиентами на рынке;</li> <li>● расширение клиентской базы за счет узнаваемого логотипа;</li> <li>● возможности узкой специализации.</li> </ul>	<p><b>Угрозы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● банкротство;</li> <li>● повышение цен на сырьё;</li> <li>● изменчивые запросы потребителей;</li> <li>● недостаточность денежных средств;</li> <li>● налоговое переменчивость;</li> <li>● опасность задержки оплаты оказанных услуг;</li> <li>● конкуренты, ценовые войны с конкурентами;</li> <li>● мировой финансовый кризис;</li> <li>● спад продаж по сезонности;</li> <li>● копирование фишек компании.</li> </ul>
<p>*Примечание - составлено автором на основании собственных исследований</p>	

Отталкиваясь от результатов анализа можно подчеркнуть, что наличие квалифицированного персонала, отлаженного процесса оказания услуг в условиях полной прозрачности для клиента – все это само по себе позволяет расширять бизнес. В целом, в условиях кризиса компания ТОО «КазТехПром-Сервис» имеет очень хорошие шансы не только сохранить бизнес, но и значительно его расширить. Поэтому для компании предпочтительна не стратегия выживания и сокращения затрат, а стратегия развития и захвата рынка за счет расширения каталога услуг, предоставления услуг более высокого качества и с максимальной прозрачностью. Также по матрице видно, что у предприятия есть средняя возможность расширение ассортимента, так как компания не имеет лишних средств на разработку новых видов продукции или услуг, однако расширение ассортимента имеет весомое влияние на занимаемую долю рынка. В силу того, что пока проблемы с управлением не решаются объем продаж не вырастит.

Переходя на внешнюю среду, выявляется основное назначение внешней среды и уясняется угрозы и возможности, которые в будущем могут возникнуть в предприятии, для правильного определения стратегии и общей политики предприятия. Анализ макроокружения позволяет провести анализ таким инструментом как PEST-анализ. Смысл данного анализа заключается в оценке и выявлении влияющих факторов макросреды на текущие и будущие результаты деятельности компании. В таблице 9 представлен анализ внешней среды компании ТОО «КазТехПром-Сервис».

**Таблица 9. PEST-анализ ТОО «КазТехПром-Сервис»**

Среда макроокружения	Факторы, влияющие на ТОО «КазТехПром-Сервис»
Политические	<ul style="list-style-type: none"> <li>● правовое регулирование экономики.</li> <li>● налоговая политика.</li> <li>● кредитная политика банковских учреждений.</li> <li>● законодательства в сфере деятельности компании.</li> </ul>
Экономические	<ul style="list-style-type: none"> <li>● среднегодовой темп инфляции.</li> <li>● налоговые ставки.</li> <li>● рост уровня заработной платы.</li> <li>● уровень платежеспособности компании.</li> </ul>
Социальная	<ul style="list-style-type: none"> <li>● платёжеспособность потребителей.</li> <li>● образ жизни, привычки.</li> <li>● социальная мобильность потребителя.</li> <li>● жизненный уровень потребителей.</li> </ul>
Техническая	<ul style="list-style-type: none"> <li>● показатель износа основных производственных фондов.</li> <li>● уровень компьютеризации.</li> <li>● технологическое автоматизация и развитие.</li> </ul>
*Примечание - составлено автором на основании собственных исследований	

Итак, политические факторы являются значимыми для компании ТОО «КазТехПром-Сервис» а именно налоговая политика и законодательность в сфере деятельности компании. Налоги имеют влияние на производственную деятельность компаний, на финансовую устойчивость, доходность, платежеспособность. Степень влияния зависит от системы налогообложения и от фискальности налога. Наибольшее влияние на отрасль оказывает экономические и социальные факторы. А именно, налоговая ставка, так как от него зависит прибыль компании и платежеспособность потребителей, если потребитель не будет иметь такую возможность, то для компании ТОО «КазТехПром-Сервис» это скажется неблагоприятно. Также немаловажным является технические факторы. Компания должна непрерывно развивать и совершенствовать уровень компьютеризации и технологические способности для того, чтобы на рынке быть конкурентоспособным.

**Источники:**

1. Горбашко Е. А. Обеспечение конкурентоспособности промышленной продукции - СПб.: СПбУЭФ, 2008.
2. Материалы ТОО «КазТехПром - Сервис» за 2014-2016гг.