

УО «Алматы Менеджмент Университет»



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

**i-START**

**«Инновационное предпринимательство:  
перезагрузка 3.0»**

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

**Алматы, 2017**

**УО «Алматы Менеджмент Университет»**

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

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

**Алматы, 2017**

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

**Редакционная коллегия**

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

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

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

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

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

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

© Алматы Менеджмент Университет, 2017

## СЕКЦИЯ 1

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

### Менеджмент и маркетинг: новые вызовы и возможности

### Management and marketing: new challenges and opportunities

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

22	<b>Маманова Бота, Ким Даниил, Хамраев Шамиль</b> <i>Краткое руководство нахождения себя</i>	82
23	<b>Молчанов Владимир Сергеевич</b> <i>Маркетинг эмоций</i>	84
24	<b>Мукажанов Кайдар Кайратович</b> <i>Modern problems of retaining talented employees in the companies</i>	88
25	<b>Мұхатаева Бану Каип-Рахманқызы</b> <i>Новые маркетинговые инструменты в казахстанской индустрии гостеприимства</i>	92
26	<b>Новичкова Валерия Александровна</b> <i>Управление автотранспортной сферой на основе механизма ГЧП</i>	95
27	<b>Нұрғалиев Әлімжан Нұрланұлы</b> <i>Маркетинг на рынке сертификации</i>	99
28	<b>Ordabekov Anuar</b> <i>Economic efficient of cloud computing</i>	102
29	<b>Өтебәлі Нұргүл Бекенқызы</b> <i>Психология конкуренции</i>	105
30	<b>Өтебәлі Нұргүл Бекенқызы</b> <i>Исследование конкуренции рынка технологических 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 МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕТИ ИНТЕРНЕТ ШКОЛЫ «4WEB»

Суртай А.А

Алматы Менеджмент Университет, «Менеджмент и маркетинг», 4-курс, г. Алматы

Научный руководитель: Рахимбекова Ж.С., к.э.н., доцент

В Республике Казахстан, как и в остальных странах СНГ, бизнес образование, как новая тенденция, зародилась в конце 80-х - начале 90-х годов XX века. Обособление сектора бизнес образования из общего профессионального экономического образования можно объяснить тем, что произошли структурные изменения и социально-экономические преобразования, связанные с получением государственного суверенитета и экономической самостоятельности, переходом к новому типу экономических отношений, формированием предпринимательства и института частной собственности. При переходе от планово-хозяйственной к рыночной экономике в стране появилась потребность в квалифицированных специалистах. Требовались квалифицированные кадры владеющие знаниями в сфере рыночных отношений, со знаниями менеджмента и маркетинга, бизнеса и предпринимательства, бухгалтерского учета и аудита, финансово-кредитного механизма, международных экономических отношений и т.д. Сегодня, система бизнес образования Казахстана представлена такими субъектами, как бизнес школы, тренинговые и консалтинговые компании, учебные центры и корпоративные университеты при компаниях, а также представительства зарубежных бизнес школ и тренинговых компаний и специализированными учебными центрами в Казахстане. В соответствии с отчетом ВЭФ по глобальной конкурентности 2013-2014, по категории «качество бизнес школ» (quality of managementschools), Казахстан занимает 96-ую позицию из 148 (в прошлом году данный показатель равнялся 103 из 144). Наряду с вузами/бизнес школами, рынок бизнес образования широко представлен тренинговыми и консалтинговыми компаниями, реализующими краткосрочные программы, консалтинговые проекты, бизнес курсы, семинары и тренинги. Помимо отечественных вузов и тренинговых компаний, на рынке бизнес-образования Казахстана присутствуют и представительства зарубежных бизнес школ и компаний, реализующих кратко-срочные бизнес курсы и семинары [7].

Объект исследования: ТОО «4WEB».

Предмет исследования: маркетинговая деятельность в сети Интернет.

ТОО "4 WEB" было создано в 2012 году, предоставляет услуги по созданию, поддержке и продвижению веб-сайтов. Причем основой компании были потребности рынка и отзывы клиентов. Компания за 5 лет разработала и продвинула более 300 сайтов.

Миссия компании - «Гарантия, основанная на опыте собственных методик и инструментах позволяющих добиваться превосходных результатов в проектах любой сложности». Задачи компании: поддержка, продвижение и создание конкурентоспособных сайтов. Слоган компании: "От недостатков, к совершенству".

Компания имеет ответвление, где основное направление обучение. Школа занимается только непосредственно обучением среди клиентов, желающие приобрести знания в сети Интернет и продвижением сайта и его специфическими особенностями. «Webschool» - это школа веб-разработки и маркетинга, запущена 1 мая 2016 года.

Главными клиентами «4 WEB» являются: предприниматели, стартаперы, студенты и все желающие обучиться новой профессии. Люди в возрасте от 18 до 50 лет.

Конкурентная среда-сложившаяся ситуация, в рамках которой производители товаров и услуг находятся в состоянии борьбы за потребителей, поставщиков, партнеров и преобладающее положение на рынке [5; с.304].

Главные конкуренты ТОО «4 WEB» по созданию сайтов в Алматы это:

HostGroup и Galamattech. Главные конкуренты по проведению веб-курсов: Первая Казахстанская школа программирования и Hotpen.

Таблица 1. Изучение конкурентных позиций ТОО «4 WEB» и его конкурентов, дата обращения 23.02.17\*

Критерии оценки	Конкуренты			
	Host Group	Galamattech	ПКШП	Hotpen
Доходность	-	-	=	-
Стратегические цели	-	-	=	-
Инвестиции	-	-	=	-
Ресурсы	=	=	-	-
Организация	=	=	-	-
Концепция маркетинга	=	=	=	-
Ассортимент	=	=	-	-
Рыночная позиция	-	-	=	-
Соотношение м/у ценой и качеством	=	=	-	-
Сервисные услуги	-	-	-	-

Рыночная доля	-	-	-	-
Клиенты	-	+	-	-
Области бизнеса	=	=	=	=
Инновации	-	-	+	-
Качество	=	-	-	-
Квалификация руководства	=	=	=	=
Квалификация персонала	=	=	=	=
Цена	-	+	+	-
Сроки изготовления	=	=	+	+

\*Примечание - составлено автором на основании источника [1]

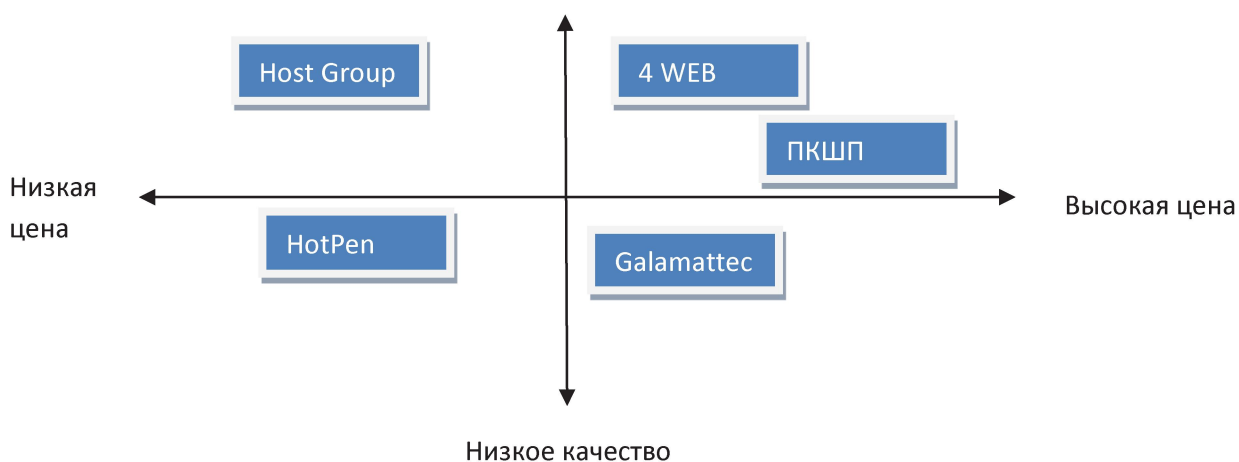
Шкала оценки:

«+»-конкурент превосходит ваше производство,

«=»-конкурент и ваше производство на одном уровне,

«-»-конкурент уступает вашему производству.

Из таблицы 1 видно, что высокое качество услуг в соответствии с высокими ценами представляют «4 WEB» и Первая Казахстанская школа программирования (ПКШП), которые являются друг другу прямыми конкурентами.



**Рисунок 1. Карта позиционирования**

Примечание - составлено автором на основании источника [5]

Из рисунка 1 видно, что в сегменте высокое качество и низкая цена находится компания «HostGroup». В сегменте низкая цена и низкое качество находится компания «Hotpen». В сегменте низкое качество и высокая цена находится компания «Galamattec». ТОО «4 WEB» позиционирует себя как первая отечественная школа веб-разработки и маркетинга включающая в себя широкий спектр курсов.

Товарная политика ТОО «4 WEB» имеет следующий вид:

Webschool проводит курсы по 12 направлениям, а также «4 WEB» создает сайты, занимается поддержкой и продвижением сайтов.

**Таблица 2. Ассортимент услуг ТОО «4 WEB» дата обращения 23.02.17\***

Услуга	Цена	Описание услуги
Создание сайта	От 50000тг. До 700000тг.	Сайт визитка, лендингпэйдж, разработка дизайна, верстка, программирование, безопасность.
Поддержка	От 12000 тг.	Комплексная работа по сопровождению, обслуживанию сайта, включающая, как информационную, так и техническую поддержку сайта
Продвижение	От 140000 тг.	Выведений сайта до топовых позиций в поисковых машинах (Yandex, Google). SEO анализ.
Курс "Создание сайтов"	75000тг.	Создание сайта на CMS, HTML, CSS, YandexMetrika, GoogleAnalyticsAdobe, Photoshop (для

		верстки)
Курс "Интернет маркетолог"	100000тг.	Создание сайта на CMS SEO(продвижение сайта в Google, Yandex) SMM (продвижение в социальных сетях) EmailMarketing(рассылка писем) Установка чатов и скриптов на сайт YandexMetrika, Google Analytics Контекстнаяреклама(Google AdWords, Yandex Direct)
Курс "Контент маркетолог"	50000тг.	Копирайтинг, продающие тексты, тексты для SEO, PR-тексты, контент для соц. сетей и email-рассылок
Курс "Менеджер по продажам"	50000тг.	Техника продаж, проведение переговоров, эффективное общение по телефону.
Курс "Верстальщик"	100000тг.	Языки программирования HTML, Javascript, CSS, PHP
Курс "Контекстная реклама"	50000тг.	Контекстнаяреклама(Google AdWords, Yandex Direct)
Курс "SMM специалист"	50000тг.	Развитие и создание сообществ, групп, пабликов в социальных сетях («ВКонтакте, Facebook)таргетинговая реклама.
Курс "SEO - опимизатор"	75000тг.	Выведение сайта до топовых позиций в поисковых машинах
Курс "E-mail маркетинг"	50000тг.	Создание эффективной e-mail рассылки
*Примечание - составлено автором на основании источника [4]		

Предприятие предоставляет 12 видов услу. Ценовой коридор от 12000 до 140000 тенге. ТОО «4 WEB» позиционирует себя как первая отечественная школа веб - разработки и маркетинга включающая в себя широкий спектр курсов. Разработка новых услуг обсуждается на брэйншторминге и утверждаются директором компании. В планах у Webschool это создание онлайн курсов, проведение мастер классов, вебинаров, видео уроки и расширение курсов.

Матрица BCG (транс.БиСиДжи; англ. BCG matrix) - инструмент для стратегического анализа и планирования в маркетинге. Создана основателем Бостонской консалтинговой группы Брюсом Д. Хендерсоном для анализа актуальности продуктов компании, исходя из их положения на рынке относительно роста спроса данной продукции и занимаемой выбранной для анализа компанией доли на рынке [3; с. 122]. На рисунке 2 представлена матрица БКГ.

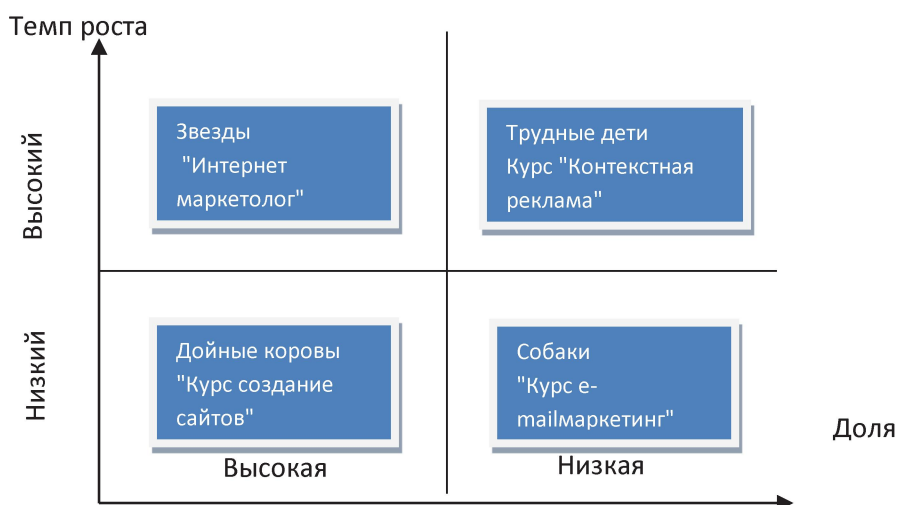


Рисунок 2. Матрица БКГ ТОО «4 WEB»

Примечание - составлено автором на основании источника [3]

Из рисунка 2 можно сделать следующие выводы: в категории звезд находятся курсы «Интернет-маркетолог» и курс «SMM специалист». Данные направления курсов перспективно развиваются. Благодаря спросу и нехватки интернет-маркетологов и SMM-специалистов на рынке труда в Республике Казахстан. Курсам «создание сайтов» принадлежит большая доля рынка, также данные курсы приносят компании стабильный доход. В категории трудные дети находится курс «Контекстная реклама» поскольку большинство предприятий продвигают свой сайт с помощью контекстной рекламы, но не многие готовы обучаться этому. К категории собаки относятся курсы e-mail маркетинга. Данный курс находится в невыгодном положении, из-за отсутствия спроса.

Политика продвижения это комплекс мер, направленных на продвижение товара или фирмы, включающий в себя рекламу, прямые продажи, стимулирование сбыта и связи с общественностью.

Одним из эффективных каналов продвижения ТОО «4 WEB» является Интернет продвижение. У компании есть свой веб-сайт. На главной странице сайта представлена информация обо всех курсах, которые преподает компания. Каждому курсу посвящена отдельная страница, на которой расположена информация о программе курса, стоимости, преподавателе, стажировке и расположены также отзывы от учеников. На сайте компании в разделе «о нас» описана цель, миссия и краткая история компании.

**Таблица 5. Методы продвижения ТОО «4 WEB»\***

Метод продвижения	Средства	Цель	Бюджет в месяц
Контекстная реклама	Интернет: Яндекс Директ и GoogleAdwords	-Увеличение аудитории сайта, узнаваемость компании, информирование потенциальных клиентов о новых услугах, максимизация прибыли.	16000тг.
SEO продвижение сайта	Интернет: Яндекс и Googleпоисковые машины	Увеличение релевантности страниц сайта в поисковых системах, повышение позиций сайта при выдаче запроса интернет-пользователя.	10000тг.
Реклама в социальных сетях	Интернет: социальные сети Facebook, Вконтакте, Интаграм	Увеличение узнаваемости компании в соц.сетях и увеличение подписчиков.	12000тг.
SMM и Копирайтинг	Интернет: соц.сети, блог на сайте	Увеличение вовлеченности пользователей в сайт	50000тг.
E-mail маркетинг	Интернет	Увеличение объема продаж и уровня конверсии, получение обратной связи, формирование лояльной аудитории, информирование об актуальных акциях и новостях компании	Покупка базы - 20000тг.
Личные продажи	Обзвон клиентов	Увеличение объема продаж, информирование об актуальных акциях и новостях компании	50000тг.

\*Примечание - составлено автором на основании источника [6]

Также на сайте имеется отдельная вкладка с фотоархивом, где публикуются фотографии партнеров, учеников, учителей, сотрудников и фотографии с мероприятий. Во вкладке «контакты» указаны адрес и телефон компании, более того для удобства посетителей сайта привязана карта с местоположением офиса компании. На сайте компании есть блог. Компания активно применяет методы контент маркетинга, пример этому может послужить статьи размещенные в блоге. В блоге компании размещаются полезные статьи по тематике деятельности компании ТОО «4 WEB».. Все статьи оптимизированы по копирайтингу и выдаче SEO(англ. searchengineoptimization, SEO).

SEO-это внутренняя и внешняя оптимизация с помощью ключевых слов или запросов, для поднятия сайта в выдаче поисковых систем [7].

Заголовки и сам текст для статей оптимизированы по SEO, так пользователи Google или Яндекс, вводя запросы, могут перейти на блог компании. Следует отметить, что на сайте компании есть удобные и полезные функции, как для посетителей, так и для сотрудников компании это форма заявки на курс и обратный звонок. На сайте компании ТОО «4 WEB» можно оставить отзыв о работе специалистов и учителей. Компания ТОО «4WEB »для продвижения своей деятельности в сети активно использует SMM (socialmediamarketing) продвижение.

SMM (socialmediamarketing)-это деятельность по привлечению внимания или трафика к бренду или же продукту, посредством социальных сетей.SMM-относится к нетрадиционному виду маркетинга [7].

Компания ТОО «4 WEB» зарегистрирована в таких социальных сетях как: Vkontakte, Facebook, Instagram, YouTube. Во всех социальных сетях компания использует таргетинговую рекламу.

Таргетинговая реклама позволяет показывать рекламу определенной группе людей, учитывая пол, возраст, интересы, географическое местоположение. В переводе с английского языка слово "target" означает цель [7].

ТОО «4 WEB» использует контекстную рекламу и SEO-оптимизацию сайта, в качестве инструментов для продвижения бизнеса.

Контекстная реклама-это разновидность интернет-рекламы, при котором объявление показывается пользователям, учитывая контекст веб – сайта [7]. Предприятие применяет методы прямого (директ маркетинга)- E-mail рассылку.

В качестве выводов можно сделать следующее: сегодня, система бизнес образования Казахстана представлена такими субъектами, как бизнес школы, тренинговые и консалтинговые компании, учебные центры и корпоративные университеты при компаниях, а также представительства зарубежных бизнес школ и тренинговых компаний и специализированными учебными центрами в Казахстане. Одним из эффективных методов продвижения является Интернет продвижение. С каждым днем большое количество учреждений предоставляющих бизнес образование выбирают Интернет продвижение. В качестве примера можно привести компанию ТОО «4WEB».

Компания использует 6 методов продвижения, наиболее эффективными из них главным образом являются: seo-оптимизация, smm-продвижение, контекстная реклама и e-mailрассылки. Предприятие использует 6 методов продвижения, наиболее эффективными из них главным образом являются: seo-оптимизация, smm-продвижение, контекстная реклама и e-mailрассылки.

Рекомендации для ТОО «4 WEB» следующие:

- реклама в специальных журналах или газетах, создание буклетов или листовок, поскольку «4 WEB»ни разу не печатался на бумажных носителях;
- реклама на телевидении и радио;
- участие на выставках;
- участие в благотворительности;
- создание онлайн уроков;
- создание дистанционного обучения;
- создание индивидуальных курсов, поскольку есть спрос на данный вид услуги;
- проведение тренингов;
- проведение вебинаров;
- проведение конкурсов, акций.

ТОО «4 WEB» продолжает активно развиваться. Компания растет, оставаясь при этом гибкой, что позволяет руководству находить наиболее эффективные решения целей и потребностей клиентов.

#### **Источники:**

1. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования.- СПб.: Питер, 2008. - 752 с.: ил. (Серия «Маркетинг для профессионалов»).
2. Кеннет Эндрюс Концепция корпоративной стратегии - М.: Издательство «Финпресс», 2008. - 416 с.
3. Арутюнова Д.В. - Стратегический менеджмент Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. - 122 с.
4. Дж.Траут Райс Позиционирование: битва за узнаваемость.-М.: Издательский дом «Вильямс», 2008.-960 с.: ил.- Парал. тит. англ.
5. Илья Мельников Сбытовая политика предприятия и сервис - СПб.: Питер, 2008. - 304 с.: ил. (Серия «Маркетинг для профессионалов»).
6. <https://webschool.kz/>
7. www.aup.ru