

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БІЛІМ ЖӘНЕ  
ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ

Л.Н. ГУМИЛЕВ АТЫНДАҒЫ ЕУРАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ  
КӨЛІК – ЭНЕРГЕТИКА ФАКУЛЬТЕТІ



**«КӨЛІК ЖӘНЕ ЭНЕРГЕТИКАНЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ:  
ИННОВАЦИЯЛЫҚ ШЕШУ ТӘСІЛДЕРІ» X ХАЛЫҚАРАЛЫҚ  
ҒЫЛЫМИ-ТӘЖІРИБЕЛІК КОНФЕРЕНЦИЯСЫНЫҢ БАЯНДАМАЛАР  
ЖИНАҒЫ**

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ  
X МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО – ПРАКТИЧЕСКОЙ  
КОНФЕРЕНЦИИ: «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТА И  
ЭНЕРГЕТИКИ: ПУТИ ИХ ИННОВАЦИОННОГО РЕШЕНИЯ»**

**PROCEEDINGS OF THE X INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICE  
CONFERENCE «ACTUAL PROBLEMS OF TRANSPORT AND ENERGY:  
THE WAYS OF ITS INNOVATIVE SOLUTIONS»**

**Нұр-Сұлтан, 2022**

**УДК 656/621.31**  
**ББК 39/31**  
**А43**

**Редакционная коллегия:**

Председатель – Мерзадинова Г.Т., Член Правления – Проректор по науке, коммерциализации и интернационализации ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, д.т.н., профессор; Заместитель председателя – Султанов Т.Т., заместитель декана по научной работе, к.т.н., доцент; Сулейменов Т.Б. – декан транспортно-энергетического факультета ЕНУ им. Л.Н.Гумилева, д.т.н., профессор; Председатель «Әдеп» – Ахмедьянов А.У., к.т.н., доцент; Арпабеков М.И. – заведующий кафедрой «Организация перевозок, движения и эксплуатация транспорта», д.т.н. профессор; Тогизбаева Б.Б. – заведующий кафедрой «Транспорт, транспортная техника и технологии», д.т.н. профессор; Байхожаева Б.У. – заведующий кафедрой «Стандартизация, сертификация и метрология», д.т.н. профессор; Жакишев Б.А.– заведующий кафедрой «Теплоэнергетика», к.т.н., доцент.

**А43 Актуальные проблемы транспорта и энергетики:** пути их инновационного решения: X Международная научно – практическая конференция, Нур-Султан, 17 марта 2022 /Подгот. Г.Т. Мерзадинова, Т.Б. Сулейменов, Т.Т. Султанов – Нур-Султан, 2022. – 597с.

**ISBN 978-601-337-661-5**

В сборник включены материалы X Международной научно – практической конференции на тему: «Актуальные проблемы транспорта и энергетики: пути их инновационного решения», проходившей в г. Нур-Султан 17 марта 2022 года.

Тематика статей и докладов участников конференции посвящена актуальным вопросам организации перевозок, движения и эксплуатации транспорта, стандартизации, метрологии и сертификации, транспорту, транспортной техники и технологии, теплоэнергетики и электроэнергетики.

Материалы конференции дают отражение научной деятельности ведущих ученых дальнего, ближнего зарубежья, Республики Казахстан и могут быть полезными для докторантов, магистрантов и студентов.



© ЕНУ имени Л.Н.Гумилева, 2022

## ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ КАК НОВЫЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ (ФУЛФИЛМЕНТ УСЛУГ)

**Касабеков Мади Махмутулы**

*Madi.kassabekov@gmail.com*

Logistics Manager of Operations Support Services

“Expo Dubai 2020”, Dubai, UAE

**Касабеков Махмут Ильясович**

*mahmut\_53@mail.ru*

Профессор кафедры «Механика» механико-математического факультета,

ЕНУ им. Л.Н.Гумилева, Нур-Султан, Казахстан

**Махмутов Тілеухан Қанатұлы**

Ученик школы-лицей №48 им. Ахмета Байтурсынова

Нур-Султан, Казахстан

*lime4451295@gmail.com*

Тенденция развития электронных коммерческих и правительственных услуг с начала пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 приобрела значительный рост, что в свою очередь еще больше увеличивает ее потребность в повседневной жизни. Внедрение технологий во взаимосвязи поставщика товара с ее потребителями уже данность, которая используется на площадках электронной коммерции и электронной биржи.

Самые знаменитые примеры электронной площадки для торговли, это Ebay, Amazon, Alibaba, Aliexpress, которые год за годом показывают рост оборота торговли посредством продажи через электронный прилавок. Вместе с тем, на рынке Казахстана уже имеется большое количество приложений для оказания услуг физическим лицам по покупке доставки готовой продукции начиная от горячих блюд (Glovo, Yandexeda, Wolt, Chocofood) до ритейла (Wildberries, Lamoda, Asos).

Онлайн - торговля в сегменте B2B (Business to business) демонстрирует интенсивный рост по всему миру. Согласно данным исследования компании Frost & Sullivan «Будущее онлайн-торговли в сегменте B2B» (Future of B2B Online Retailing), на долю интернет-продаж в сегменте B2B будет приходиться почти 27% от общего объема торговли промышленной продукцией. Всего по миру объем сделок, совершенных онлайн в бизнес сегменте достигнет к 2022 году \$12 трлн, по сравнению с \$5,5 трлн в 2014 году.

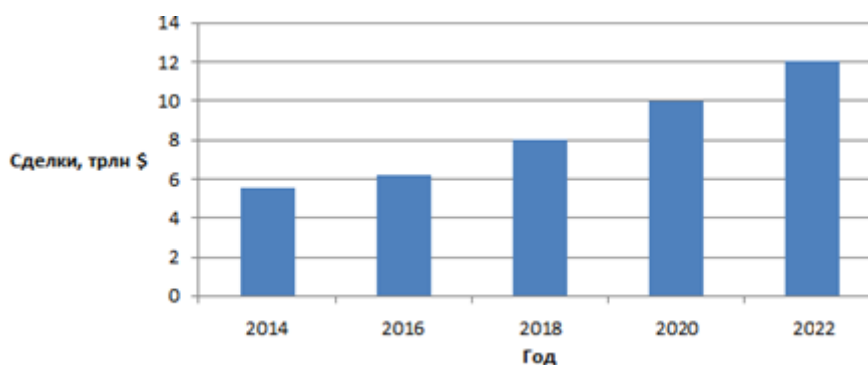


Рис. 1: Исследование Frost & Sullivan «Будущее онлайн-торговли в сегменте B2B»

Основным драйвером роста онлайн-сегмента в B2B является быстрый переход производителей и оптовиков с устаревших схем оптовых продаж (Менеджер-Прайс-лист-Телефон-E-mail) на современную схему продаж через онлайн-платформу. И хотя лидерами

рынка онлайн-торговли B2B уже являются Китай и Соединенные Штаты Америки, ожидается стремительный рост этого сегмента рынка в течение ближайших нескольких лет и в Республике Казахстан.

Пока автоматизация продаж в оптовой торговле в Казахстане на 3-5 лет отстает от западного рынка, однако этот технологический разрыв постепенно сокращается. По расчетам Forrester производители и оптовики в развитых странах к 2025 году будут тратить на e-commerce технологии 60% от общих расходов. Для сравнения в 2015 году они тратили лишь 25%.

Подобные инвестиции предполагают, что в компаниях уже проведена минимальная “цифровая санация” и внутри компании уже внедрены современные программные продукты-используются CRM (Customer Relationship Management), формирование финансовой отчетности, ERP-системы.

Поэтому основным приоритетом на сегодня становится вовлечение заказчиков в процесс “цифровизации” и как следствие внедрение e-commerce платформ, что вскоре будет возводить следующие тренды:

Тренд 1. Принцип самообслуживания при осуществлении закупок B2B компаниями.

Тренд 2. Омниканальность

Тренд3. Персонализация в B2B e-commerce станет более сложной благодаря машинному обучению и предписывающей аналитике.

Надо отметить, что в странах СНГ процесс онлайн-торговли между компаниями только начинается. Сейчас на рынке стали активно развиваться как торговые площадки, так и собственные решения по автоматизации продаж, в основе которых лежит B2B платформа, интегрированная с ERP, CRM, телефонией и аналитикой.

Вслед за развитием электронной коммерцией идет полноценная диверсификация транспортно-логистической отрасли, что в свою очередь меняет основные принципы работы логистических цепочек поставок.

Фулфилмент (англ. order fulfillment — «исполнение, воплощение заказа») — это комплексная услуга по передаче логистических функций интернет-магазинов и предприятий розничной торговли на аутсорс фулфилмент-оператору. Передана может быть часть функций или даже полный цикл работы с заказами — от оформления заявки покупателем до выдачи товара.

Основные функции:

- резервирование/заказ у поставщиков/производителей;
- доставка товаров на склад оператора от поставщика или со склада интернет-магазина;
- процедура приёмки и складской учёт (включая проверку качества);
- хранение на складе (с учётом специфики продукции);
- получение и обработка заказов/заявок (+ услуги коллцентра и допродажи, когда с покупателем общается представитель не магазина, а фулфилмент-центра);
- комплектация заказа (в том числе сбор товаров с различных складов);
- упаковка, передача на доставку (собственной службе или на аутсорс);
- работа с проблемными ситуациями (рекламация, возвраты, отказы и т.п.).

Дополнительные:

- call-центр;
- услуги маркетинга;
- факторинг;
- таможенное оформление и т.п.

Часть функций операторов, обозначенных на схеме ниже, может выполнять сам магазин, а часть может быть отдана на исполнение в другие компании и сервисы.

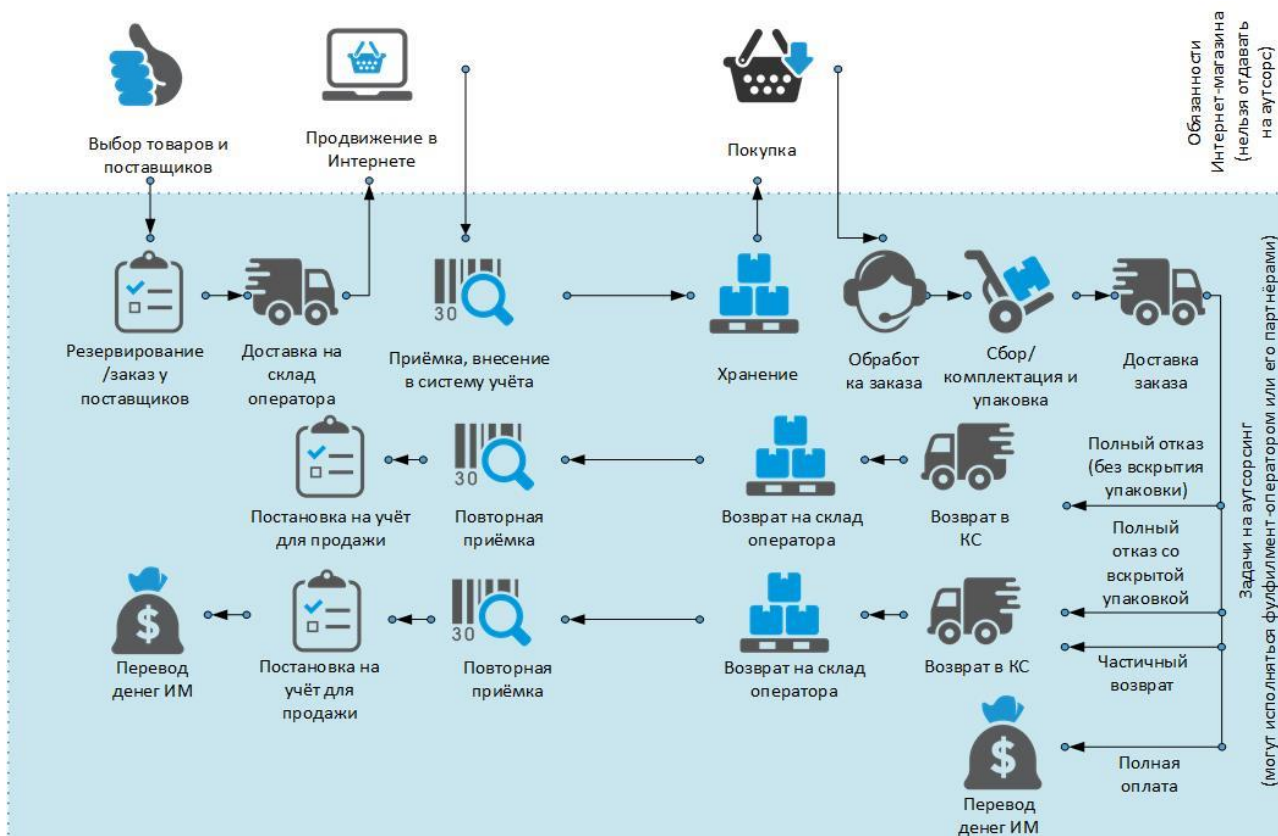


Рис. 2. Схема работы электронной коммерции в сотрудничестве с фулфилмент операторами.

Несмотря на то, что 2020 год вместе с разразившейся пандемией стал шоковым для многих направлений бизнеса, рынок перевозок получил намного больше внимания, чем за все предыдущие годы. Это произошло из-за того, что практически все сделки по покупке товаров ушли в онлайн-формат. Покупатели открыли для себя крупные маркетплейсы и интернет-магазины. Количество их заказов выросло на 78%.

Форс-мажорное обстоятельство с застрявшим судном в Суэцком канале, спровоцировал резкий дефицит контейнеров. Часть цепей поставок сильно нарушилась. Отдельные виды бизнеса ощутимо пострадали.

Так или иначе, спрос на услуги фулфилмента вырос. Крупных игроков стало больше благодаря тому, что сильный рост показали ранее небольшие операторы. Практически повсеместно стали внедряться системы автоматизации (для ускорения обработки увеличившегося потока отправок).

Агентство Data Insight оценивает рынок фулфилмента в 2020 году так — общий оборот около 41,8 млрд рублей и почти 186 млн отправок. По сравнению с 2019 годом прирост оборота составил 178%, а количества отправок — примерно 186%. Это колоссальная разница по отношению к предыдущим аналогичным периодам.

Вместе с тем, ряд операторов услуги, в том числе крупных, ушли с рынка. Почти 60% оборота по-прежнему приходится на крупных операторов.

#### Список использованных источников

1. <http://ecommerceandb2b.com/b2b-e-commerce-trends-statistics/>
2. <https://maintransport.ru/transportnye-kompanii/info/fullfilment#2021>
3. Касабеков М.М. Управление цепями поставок при разработке проекта «B2B Market»// Дипломная работа на соискание высшего диплома FIATA, 2018, С. 14-16.