

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ҒЫЛЫМ ЖӘНЕ ЖОҒАРЫ БІЛІМ МИНИСТРЛІГІ

«Л.Н. ГУМИЛЕВ АТЫНДАҒЫ ЕУРАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ» КЕАҚ

**Студенттер мен жас ғалымдардың
«GYLYM JÁNE BILIM - 2023»
XVIII Халықаралық ғылыми конференциясының
БАЯНДАМАЛАР ЖИНАҒЫ**

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
XVIII Международной научной конференции
студентов и молодых ученых
«GYLYM JÁNE BILIM - 2023»**

**PROCEEDINGS
of the XVIII International Scientific Conference
for students and young scholars
«GYLYM JÁNE BILIM - 2023»**

**2023
Астана**

УДК 001+37
ББК 72+74
G99

«GYLYM JÁNE BILIM – 2023» студенттер мен жас ғалымдардың XVIII Халықаралық ғылыми конференциясы = XVIII Международная научная конференция студентов и молодых ученых «GYLYM JÁNE BILIM – 2023» = The XVIII International Scientific Conference for students and young scholars «GYLYM JÁNE BILIM – 2023». – Астана: – 6865 б. - қазақша, орысша, ағылшынша.

ISBN 978-601-337-871-8

Жинаққа студенттердің, магистранттардың, докторанттардың және жас ғалымдардың жаратылыстану-техникалық және гуманитарлық ғылымдардың өзекті мәселелері бойынша баяндамалары енгізілген.

The proceedings are the papers of students, undergraduates, doctoral students and young researchers on topical issues of natural and technical sciences and humanities.

В сборник вошли доклады студентов, магистрантов, докторантов и молодых ученых по актуальным вопросам естественно-технических и гуманитарных наук.

УДК 001+37
ББК 72+74

ISBN 978-601-337-871-8

**©Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия
ұлттық университеті, 2023**

**7.3: ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫН БАСҚАРУ:
МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН АЛҒЫШАРТТАРЫ**
**7.3: УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН: ПРОБЛЕМЫ И ПРЕДПОСЫЛКИ**
**7.3: MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF
KAZAKHSTAN: PROBLEMS AND PREREQUISITES**

УДК 33.338.3

**ҚҰРЫЛЫС САЛАСЫНДА БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІК СТРАТЕГИЯСЫН
ҚАЛЫПТАСТЫРУ**

Абай Есімхан Едігеұлы

Abayev01@yandex.ru

Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ 7М04130 – Стратегиялық менеджмент ЕМВА бағдарламасының магистранты, Астана, Қазақстан
Ғылыми жетекшісі – PhD, доцент м.а. Әбенев Е.М

Құрылыс саласы бүгінде Қазақстандағы ең ірі салалардың бірі ретінде ресми түрде танылады. Қазіргі жағдайда құрылыс индустриясының кәсіпорындары үшін бәсекелестікті дамытудың қозғаушы күші болып табылады. Ал құрылыс саласы бәсекеге қабілеттілікті арттыру және оның стратегиясын қалыптастыру мәселесі өзекті болып табылады. Бұл мақалада құрылыс саласындағы компанияларға ұлттық нарықта бәсекеге қабілеттілік стратегиясы қалай қалыптасатынына ерекше мән берілген. Кәсіпорынның даму стратегиясын анықтау үшін оның тұрақты бәсекелестік артықшылықтарын қалыптастырудың маңыздылығы атап өтіледі.

Бәсекелестік қатынастарды дамыту және сәйкесінше кәсіпорындар мен ұйымдардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру елдегі құрылыс нарығын дамытудың негізі болып табылады. Бәсекеге қабілеттілік деп ұйымның тауарлар мен қызметтерге халықтың қажеттіліктерін тиімді қанағаттандыруға және өзінің перспективалық дамуына бағытталған бизнес-идеяда іске асырылатын нарықтың өзгертін жағдайларына икемді әрекет ету және бейімделу қабілеттері мен мүмкіндіктерін жинақтауды түсіну ұсынылады.

Қазіргі нарық үшін адал және тиімді деп атауға ұйғарылған регламенттелген бәсекелестік тән. Бұл нарықта өндірушілердің ешқайсысы өндірісті немесе сатуды бір қолға ала алмайтынын, тұтынушылардың құқықтарына қысым жасамайтынын және шаруашылық жүргізуші субъектілерінің іс-әрекеттері заңдарға қайшы келмейтінін білдіреді. Өзін ұстау тәсіліне байланысты нарықтағы компаниялар бағалық және бағалық емес бәсекелестікті ажыратады.

Құрылыс саласы бүгінде еліміздегі ең ірі салалардың бірі ретінде ресми түрде танылады. Ұлттық статистика бюросының мәліметі бойынша, Қазақстанда 2022 жылдың қаңтар-қыркүйек айларында 68 мыңнан астам компания болса, оның 147-сі ірі, ал 2022 жылдың екінші тоқсанының қорытындысы бойынша бұл нарықта 637 мыңнан астам компания жұмыс істейді. Әлемдік нарыққа келетін болсақ, басқа елдердегі құрылыс секторы да экономиканың драйвері болып табылады. Германияның мысалын қарастырайық, мұнда құрылыстан түскен жалпы ішкі өнім 1991 жылдан 2022 жылға дейін орташа есеппен 28,01 миллиард еуроны құрап, рекордтық деңгейге — 53,13 миллиард еуроға жетті. Ал Ұлыбританияда бұл көрсеткіш 1990 жылдан 2022 жылға дейін 30,5 миллиард фунт стерлингті құрады [1].

Қазіргі жағдайда құрылыс индустриясының кәсіпорындары үшін бәсекелестік дамудың қозғаушы күші болып табылады, ал бәсекеге қабілеттілікті арттыру мәселесі бірінші кезектегі мәнге ие. Нарық талаптарына сәйкес келмейтін кәсіпорындардың қызметін тоқтатудың шешуші факторы көбінесе бәсекеге қабілеттіліктің төмендігі болып табылады, ал бәсекеге қабілетті кәсіпорындар жұмыс істеп, дамып отырады.

Бәсекеге қабілеттілікті арттыру стратегияларын әзірлеу: ресурстарды бағалауға негізделген тәсілді және динамикалық мүмкіндіктерге негізделген тәсілді пайдалана отырып, құрылыс компаниялары өздерінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру стратегияларын жасай алады. Бұл тәсілдер компанияның ресурстарының, мүмкіндіктерінің және өзгермелі нарықтық жағдайларға бейімделу қабілетінің маңыздылығын көрсетеді.

Құрылыстан басқа, қазақстандық ірі құрылыс компанияларының көпшілігі өз құрылыс материалдарының өндірісін іске қосумен айналысады.

Қазақстандық құрылысшылар мен шетелдік инвесторлар швейцариялық Lebmес компаниясы. LTD «Базис А» ЖШС тобымен бірлесіп құбыр өндірісін іске қосады, ал «3М» неміс фирмасының өкілдері Шығыс Қазақстан облысын игеруді жоспарлап отыр.

2018 жылдың 2 жартыжылдығында 2017 жылдың ұқсас кезеңімен салыстырғанда технологиялық әк өндіру көлемі 21,4% – ға, едендерге арналған керамикалық плиткалар 11,6% - ға өсті. Өндіріс көлемінің қысқаруы цементтен, бетоннан немесе жасанды тастан жасалған құрылыс кірпіші 8,11% – ға, отқа төзімді құрылыс керамикалық кірпіш, едендерге арналған керамикалық блоктар, керамикалық көтергіш немесе қаптайтын және ұқсас керамикалық бұйымдар тақталары 4,6% - ға қысқарған.

«Холдинг NAK» ЖШС кәсіпорын қызметінің талдауын төмендегі кестеден қарастырайық.

SWOT-талдау кәсіпорын қызметіне түрлі факторлардың әсерін талдау үшін жиі қолданылады. Кестедегі мәліметтері бойынша «Холдинг NAK» ЖШС кәсіпорнының қызметін жеткілікті тұрақты деп сипаттауға болады. Бұл «Холдинг NAK» ЖШС кәсіпорнының жұмыс ерекшелігі мен дағдарысқа сезімталдығына байланысты.

Бұдан әрі, біздің пікірімізше, бәсекеге қабілеттілікті өлшеу үшін, SWOT–талдау жасау қажет болар еді. SWOT-талдау жиі қолданылады. Ол кәсіпорын қызметіндегі күшті және әлсіз жақтарды анықтауға, сондай-ақ бизнес үшін ықтимал қауіп-қатерлер мен перспективаларды талдауға көмектеседі.

SWOT-талдау бәсекеге қабілеттілік контекстінде магистірлік жобада қолданылатын жаңалық деп санауға болады.

1-Кесте «Холдинг NAK» ЖШС кәсіпорын мысалында бәсекеге қабілеттілікке SWOT–талдау

	Басым жақтары (S)	Әлсіз жақтары (W)
ішкі орта	1.Өнімнің жоғары сапасы; 2.Кәсіпорынның танымалдығы; 3.Клиенттердің қанағаттануы; 4.Ұйымшыл жоғары білікті ұжым (қызметкерлер); 5.Сапалы заманауи жабдықтар; 6.Нарықтың осы сегментіндегі тұрақты жағдай; 7.икемді баға саясаты.	1.Тұтынудың жеткіліксіз ауқымы; 2.Әлсіз жылжыту, дистрибуция; 3.құрылыс материалдар желісі жеткіліксіз; 4.Сатудан кейінгі қызмет сирек жасалады; 5. Қосымша қызметтердің тар спектрі.
	Мүмкіндіктер (O)	Қауіп-қатер (T)

Сыртқы орта	1. Сатып алушылардың жаңа қажеттіліктерін қанағаттандыру; 2. Мақсатты аудиторияны анықтау; 3. Сатып алушылардың көп саны бар; 4. Сұранысты арттыру 5. Аралас сегменттерді басып алу-тұтынушылардың жағдайларын зерттеу; 6. Инвестиция ағыны.	1. Бәсекелестікті күшейту; 2. Экономикалық құлдырау; 3. Заңнамалық реттеу (жаңа кедендік кедергілер) 4. Пайдаға салынатын салықты арттыру 5. Сұраныс / сән үрдістерін ауыстыру.
Ескертпе – автормен құрастырылған		

Кестенің деректері бойынша «Холдинг НАК» ЖШС -нің бәсекеге қабілеттілігін іске асырудағы елеулі қауіп-қатерлер өндірістің құлдырауы және құрылыс саласындағы сұраныстың азаюы нәтижесінде, сондай-ақ кеден баждарының артуы және салық салудың өсуі нәтижесінде туындауы мүмкін. Жобаны іске асыру кезінде маркетинг, жарнама және ұзақ мерзімді жоспарлауда ескерілу керек.

Көрсетілген мүмкіндіктер негізінде бәсекеге қабілеттілік контекстінде «Холдинг НАК» ЖШС компаниясы үшін көрсетілген тәуекелдерді азайтуға мүмкіндік беретін матрица - іс-қимыл ұсыну қажет.

Қазіргі нарықтықтағы дағдарыс, геосаяси жағдайда құрылыс салаларының табысы мен тұрақтылығын анықтайтын бірқатар проблемалар бар. Негізгі мәселелердің бірі – оның бәсекелестік стратегиясын қалыптастыру және оның бәсекелестік артықшылықтарын жүзеге асыру. Бұл мәселе әсіресе тәуекелдер өте жоғары және бір қате шешімнің өзі компанияны банкротқа ұшыратуы мүмкін құрылыс индустриясында маңызды болып табылады.

Кәсіпорынның бәсекелестік артықшылық стратегиясы – компанияға техникалық, өндірістік, материалды, бағалық, маркетингтік немесе қызмет көрсету саясатында бір нарықтағы басқа компанияларға қарағанда артықшылық береді. Бәсекелестік артықшылық теориясына сәйкес «Холдинг НАК» ЖШС компаниясы өзінің бәсекелестік артықшылықтарын қалыптастыру үшін ең алдымен үш негізгі бәсекелестік стратегиясының біріне жүгінуі керек:

- шығындарды үнемдеу стратегиясы;
- компанияның нарықтағы дифференциация стратегиясы;
- белгілі бір нарық сегментіне шоғырлану стратегиясы [2].

Бұл стратегиялардың әрқайсысының артықшылықтары мен кемшіліктері бар. Шығындарды үнемдеу стратегиясы жаңа технологияларды енгізу немесе ескілерін жетілдіру, жеткізу тізбегі мен өткізуді жақсарту, сол арқылы өнімнің өзіндік құнын төмендету және сонымен бірге кәсіпорынның рентабельділігін арттыру арқылы өнімді ең аз шығынмен өндіруді білдіреді. Дифференциациялау стратегиясын қолдану кезінде компания өз өніміне өндірістің жылдамдығы мен сапасы, қоршаған ортаға зиянсыздығы және энергия тиімділігі сияқты басқа бәсекелес фирмалардың өнімінен ерекшеленетін бірқатар белгілерді беруі қажет. Шоғырлану стратегиясы нарықты белгілі бір белгілер бойынша бөлуді және әрбір нақты кәсіпорын үшін ең тиімді сегментті анықтауды қамтиды. Бұл жағдайда, әдетте, нарық келесі критерийлер бойынша бөлінеді: географиялық, тұтынушылық және тауарлық. Бұл стратегияның басты артықшылығы компанияның көп, көбінесе бір-бірімен байланысы жоқ сегменттерде жұмыс істеудің орнына белгілі бір нарық сегментіне шоғырлануы және жұмыс істеуі оңайырақ болады. Әдетте, кез келген

кәсіпорын, әсіресе өз қызметінің бастапқы кезеңдерінде шоғырлану стратегиясын қолданады, содан кейін қалған екеуінің ішінен өзіне қолайлы стратегияны таңдайды.

Іс жүзінде әрбір стратегияның жағымсыз жақтары бар екені дәлелденді. Мысалы, сыртқы себептерге байланысты шығындардың күрт өсуі кәсіпорынның үнемдеуге қол жеткізудегі барлық күш-жігері мен қаражатын жоққа шығаруы мүмкін. Дифференциациялау стратегиясының негізгі кемшілігі жоғары құны және сәйкесінше өнімнің жоғары бағасы болып табылады. Тұтынушылардың талғамының жиі өзгеруі мұндай кәсіпорынның қызметіне кері әсер етуі мүмкін. Шоғырлану стратегиясы да төмен әртараптандыруға байланысты бұл кемшіліктен зардап шегеді, бірақ оның негізгі проблемасы шағын өндіріс көлеміне байланысты жоғары шығындар және масштабты үнемдеу үшін нәлдік мүмкіндіктер болып табылады.

Құрылыс саласында кәсіпорындар да осы үш стратегияны пайдаланады, бірақ олар құрылыс пен құрылыс өнімдерінің ерекшеліктерін ескере отырып қолданады. Барлық құрылыс компаниялары қандай да бір жолмен фокустау стратегиясын пайдаланады. Шағын және орта кәсіпорындар үлкен көлемдегі жұмыстарды орындай алмайды және әдетте, барлық нысандарды өз бетінше салуға және бас мердігер ретінде әрекет етуге қабілетсіз. Ал ірі кәсіпорындар олардың ұлғаюына және салыстырмалы түрде үлкен ішкі әкімшілік шығындарына байланысты шағын нысандарды салуға және шағын көлемде салуға мүдделі емес. Тұрғын үй және коммерциялық нысандарды салуға маманданған компаниялар көбінесе өнеркәсіптік нысандарды салуды бастау қиынға соғады. Сонымен қатар, тіпті ірі фирмалардың көпшілігі географиялық тұрғыдан өз аймағымен тығыз байланысты. Осылайша, құрылыс компаниясының бәсекелестік стратегиясын қалыптастыру шығындарды үнемдеу және нарықтағы саралау стратегиясы арасындағы таңдауға дейін қысқарады.

Егер бас мердігер немесе тапсырыс беруші үшін жоғары сапаға қарағанда төмен шығындар мәселесі маңыздырақ болса, құрылыстағы шығындарды үнемдеудің артықшылығы тендерлерді өткізу кезінде ерекше маңызға ие - құрылыс қызметтерін көрсету үшін мердігерлерді таңдаудың негізгі конкурстық әдісі. Бұл ретте дифференциалды стратегиясы бар компаниялар таңдаудың негізгі критерийлері сапа, тиімділік және өндірістік қабілеттілік болып табылатын нысандарды салуда артықшылыққа ие болады.

Дегенмен, стратегиялардың бірін қолданбас бұрын, компания бір фокус сегментіндегі бәсекелестерге мұқият талдау жүргізуі керек. Бәсекелестер туралы толық ақпаратты ашық көздерден таба алмайтын жағдайлар жиі кездеседі. Бұл жағдайда бәсекелестік талдаудың жалпы ережесі қолданылады, ол ең алдымен нарықтың ең көп бөлігін немесе ең жақын бәсекелесті иеленген компанияны анықтау және оны нарықтың негізгі көрсеткіштері бойынша талдау қажет - кірістілік, шығындар және сатылған өнімдердің саны немесе ұқсас өнімдердің бағасы. Содан кейін бұл көрсеткіштер салыстырылады және компанияның назар аударуы керек негізгі бағыттары анықталады. Егер таңдалған бәсекелес құрылыста ең соңғы құрал-жабдықтарды қолдана бастаса, жаңа жеткізушілер мен маркетингтің жаңа тәсілдерін қолданса және шығындарды үнемдей бастаған болса, онда компания үшін де үнемдеу стратегиясын қолданудың мәні бар. Егер бәсекелес белгілі бір тұтынушыларға (қолжетімді тұрғын үй немесе премиум тұрғын үй салу) назар аудара бастаса, онда компания ұқсас салалардағы өнімдерге назар аударуы керек. Бұл тәсіл компанияға кем дегенде бәсекелестерге ілесуге мүмкіндік береді, ал кейбір жағдайларда тіпті олардан озып, артықшылыққа ие болады.

Осылайша, құрылыстағы бәсекелестік стратегияны анықтау және қалыптастыру процесі экономиканың басқа салаларына ұқсас, бірақ құрылыс саласының бірегейлігімен байланысты бірқатар ерекшеліктерге ие. Құрылыс сонымен қатар шығындарды үнемдеу

немесе саралаумен біріктірілген фокус стратегиясын қолданады. Әрбір құрылыс компаниясы бәсекелестерге қарап, нарық жағдайына бейімделіп, стратегияны қалыптастыру процесіне мұқият қарауы керек.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Нектов В.В. Формирование конкурентной стратегии в строительной сфере // Новый университет. Серия «Экономика и право». 2015. №6 (52). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-konkurentnoy-strategii-v-stroitelnoy-sfere>.
2. Е.Н. Александрова, В. А. Вдовина Основные факторы конкурентоспособности строительных предприятий // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. №9-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-factory-konkurentosposobnosti-stroitelnyh-predpriyatiy>.

УДК 33.338

ЖАҒАНДАНУ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІК МӘСЕЛЕЛЕРІН ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Абызбаева Ақниет Мейрамқызы
Сапарбек Жанерке Қозыбайқызы

aknietabyzbaeva.03@gmail.com

Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ Экономика факультетінің 3 курс студентері
Ғылыми жетекшісі – Әбенев Е.М.

Экономикалық қауіпсіздіктің заманауи зерттеулері неореалистік дәстүрлерге және экономикалық қауіпсіздік туралы тар тұжырымдамаға негізделеді, оның негізгі бағыты экономикалық көрсеткіштер мен әскери шығындар арасындағы тәуелділік, ресурстардың жетіспеушілігінен туындайтын зорлық-зомбылық қақтығысының болашағы және әртүрлі елдердің сыртқы саяси мақсаттарын ілгерілетуде экономикалық құралдарды пайдалану төңірегіндегі мәселелер.

Ғалымдардың жаһандану туралы көзқарастары әртүрлі: кейбіреулер оны экономикалық өсу мен дамудың оң күші ретінде қарастырса, басқалары жергілікті мәдениеттер мен экономикаларға қауіп төндіреді деп санайды. Мұнда әртүрлі пікірлердің мысалдары келтірілген: [1].

Ғалымдар	Анықтамалары
Жаһандану туралы оң көзқарастар	
«Тегіс әлем» кітабының авторы Томас Фридман	«Жаһандану-әлемнің түкпір-түкпіріндегі жеке адамдар мен бизнеске оңайырақ бәсекелесуге және бірлесіп жұмыс істеуге мүмкіндік беретін тең дәрежеде бәсекелестік алаңын тудыратын, инновациялар мен экономикалық өсудің қозғаушы күші»- деп санайды.
Көрнекті экономист Джагдиш Бхагвати	«Жаһандану- миллиондаған адамдарды кедейшіліктен алып тастады және протекционистік саясат кедейлерге ғана зиянын тигізеді»- деп дәлелдейді.
Жаһандану туралы теріс көзқарастар	
«No Logo» кітабының авторы Наоми	«Жаһандану-әлемді «корпоративтік жаулап