

сийского государства. Решения этих проблем нельзя будет добиться за год или за два, изменение менталитета гражданина другой страны и межличностных отношений между беженцем и гражданином РФ - долгий процесс, требующий в первую очередь терпения и благотворного влияния государства. Тем не менее, в сложившейся ситуации, Россия наметила курс на решение названных проблем и создания базиса для эффективного их мониторинга.

Литература

1. Бутовская М.Л., Дьяков И.Ю. Бредущие среди нас. Нищие в России и странах Европы, история и современность. М.: «Научный мир». 2007 г. 312 с.
2. Вестник мигранта. [Электронный ресурс]. URL: <http://migrant.lameroid.ru/2014/11/laws-for-migrants-2015.html>.
3. Как принимают в России беженцев с Украины // Информационное агентство России ТАСС [Электронный ресурс]. URL: <http://itar-tass.com/obschestvo/1340919>.
4. Курцев А.Н. Беженцы первой мировой в России // Вопросы по истории [Электронный ресурс]. URL: <http://interstroy-omsk.ru/soobshheniya/bezhency-pervoj-mirovoj-vojny-v-rossii-1914-1917.php>.
5. Послание Президента Российской Федерации В.В. Путина Федеральному Собранию Российской Федерации от 26 мая 2004 года [Электронный ресурс]. URL: <http://archive.kremlin.ru/text/appears/2004/05/71501.shtml>.

БӘСЕКЕЛЕСТІК РӨЛІ МЕН ОРНЫ

А.С.Оразиманова,
ғылыми жетекші Н.Н. Авгамбаева
Қазақстан, Алматы қ,
С.Ж.Асфендияров атындағы Қазақ Ұлттық Медицина Университеті

Ғаламдану жағдайында барлық елдердің негізгі міндеті ұлттық шаруашылық пен жекелеген экономикалық субъектілердің бәсекелес қабілетін қалыптастыру және қолдау болып табылады. Нарықтық талаптардың ерекшеліктерін ескере отырып, мемлекеттің ішкі экономикалық мүмкіндіктері мен өндірістік ахуалын одан ары жақсарту мақсатында жаңа бағыттар белгіленуде. Өндірісті жаңаша құрудың, шығарылатын өнімдердің сұранысын арттырудың маңыздылығы да артуда.

Мақаланың өзектілігі ҚР кәсіпорындарының нарық жағдайындағы бәсекеқабілеттілігін басқаруды іске асыру мен дамыту жолдарын қадағалау.

Мемлекеттің экономикалық тұрақтылығын қалыптастырудың негізгі бағыты ішкі өндірісті өркендету екені белгілі. Индустриалды-инновациялық даму бағдарламасының негізгі міндеттері: ғылыми көлемді және жоғары технологиялық экспортты өндірістердің құрылуына жағдай жасау; жоғары құнды қызмет көрсету мен тауарлар пайдасына сай елдің экспортты деңгейін диверсификациялау инновациялық үрдістермен бірігіп, әлемдік шаруашылық жүйесіне интеграциялау.

Қазіргі заманғы кәсіпорындар өздерінің бәсеке бағытын нығайту үшін әлемдік нарықтың жоғарылап келе жатқан талаптары, тұтынушылық сұраныстың дифференциялануы, инновациялық айналымдардың азаю қажеттілігі және өндіріске ғылыми-техникалық жетістіктерді енгізу мәселелерімен бетпе-бет кездесуде.

Әйтсе де, ғаламдық даму үдерімінің қазіргі кезеңінде қолда бар жетістіктерге қанағаттану жеткіліксіз. Тынымсыз ізденіс пен нәтижелі іс-әрекетті арқау еткен әлемдік нарық өндірушілері барынша жаңа нарықтарды игеруге, ондағы тұтынушыларды жаулауға белсене кірісуде. Нарықтың бұл қатал шарты отандық өнім өндірушілердің бәсекелік қауқарын нығайтуды, кәсіпорындардың бәсекелік қыспақтарға төтеп берерлік қабілетін арттыруды, ішкі

және сыртқы нарықтарда сұранысы жоғары өнім өндіруге тиімді әсері бар тетіктерді айқындауды қажет етеді. Бұл жағдай Республика Президентінің Қазақстан халқына Жолдауында айтылғандай: «Экономика біздің дамуымыздың басты басымдығы, ал экономикалық өсімнің барынша жоғары қарқынына қол жеткізу - негізгі міндетіміз болып қала береді. Біз бұған өз экономикамыздың бәсекелік қабілетін арттыру арқылы, ...қол жеткіземіз».

Денсаулық сақтау сонымен қатар кез-келген экономикалық қызметтің алдында екі негізгі мақсат тұрады: тиімді қамтамасыз ету және медициналық қызмет көрсетуді әділ ұйымдастыру және үлестіру. Медициналық қызмет көрсету деп, тұтынушы медициналық мекемелерден өзінің денсаулығын толық қалпына келтіру кезіндегі көрсетілетін қызметтерді айтамыз. Сондай-ақ әсерлі және тиімді қызмет көрсетілген жағдайда, ондай мекемелер нарықтық медициналық қызмет көрсету жүйесіне айналады. Негізгі нарық түсінігі бойынша бұл салада тауардың ақшаға айналуы және керісінше ақшаның тауарға айналу процесі жасалады, әр түрлі салада яғни, сатушы мен сатып алушы арасындағы ұсыныс пен сұраныс қисықтарын айтамыз.

Нарықтық медициналық қызмет көрсетуді анықтау факторларының бірі бәсекелестік. Нарықтық медициналық қызмет көрсету жағдайындағы бәсекелестікті, медициналық қызмет көрсету мекемелерінің тұтынушысы (науқас), делдалдар (сақтандыру компаниялары) арасындағы тығыз байланысты және олардың әрқайсысының өзінің алға қойған мақсаттары мен мұқтаждықтары болып табылады. Қазақстанда негізгі өзекті мәселелердің бірі емдеу-профилактикалық ұйымдардың жағдайы және оларды жаңа экономикалық (маркетингтік) бәсекелестік ортасын қалыптастырып, механизмдерді іске қосу қажет және медициналық қызмет көрсету жүйелерін тиімді жақсарту қажет.

Бәсекенің пайда болуының басты алғышарты – бір мезетте бірнеше агенттердің белгілі бір күштер арқылы иелік етуге ұмтылатын шектеулі ресурстың болуы. Аталған элементтер, яғни ресурстың шектеулігі, оның тартымдылығы және рыноктың бірнеше қатысушысы үшін қол жеткізу мүмкіндігі-бәсекенің пайда болуы үшін міндетті шарттар болып табылады. Егер ресурс шексіз және тартымсыз болса, онда бәсеке немесе бәсекелестік мәселесі туындамайды. Осылайша, біз «бәсеке» деген ұғымға өзіндік түсініктеме беруге тырысамыз, яғни: «Бәсеке дегеніміз – бұл екі немесе онан да көп агенттер тарапынан арнайы күш-қайратын жұмсау арқылы белгілі бір шектеулі ресурсқа қол жеткізуге бағытталған іс-әрекет».

Ұлттық экономикадағы нақты саланың дамуын қамтамасыз етуде, отандық өндірушілердің өнімдерін әлемдік нарықтың сұранысына сәйкестендіру бағытында атқарылатын іс-шаралардың тобына шығарылатын өнімдердің бәсекелік қабілетін қамтамасыз ету мәселесін жатқызуға болады. Қазіргі кезде өзекті болып отырған мемлекеттің экономикалық-медициналық жүйесін қалыптастыру әрекеттері де сыртқы бәсекеге төтеп бере алатын отандық өнімдердің өндірілуіне тәуелді.

Еліміздің табиғи, экономикалық, ұлттық ерекшеліктеріне сай иелігіміздегі құндылықтарды барынша тиімді, әрі ұтымды жұмсау, тек ішкі нарықта ғана емес, әлемдік нарықта да жоғары сұранысқа ие болатын халық тұтынатын тауарлар шығару, сол нарықтың қомақты бөлігін қосылған құны жоғары өнімдер өткізу арқылы иемдену, осы арқылы мемлекетіміздің беделін арттыру бүгінгі таңда қарқынды жүргізіліп жатқан саяси-экономикалық үрдістердің негізін қалайды.

Сонымен қатар, тұтыну нарығындағы өскелең талаптар да отандық тауар өндірушілерге шығаратын өнімдерінің бәсекелік қабілетін арттыру мәселесін алдыңғы қатарға қойып отыр. Мұның өзі бәсекелік ортаның дамуына, өндірілетін өнімнің сапасын жоғарылатуға, бағаны төмендетуге ықпалын тигізіп, тұтынушылардың кең көлемді сұранысын қанағаттандыруға итермелейді. Бәсекеге қабілетті өнім шығару кәсіпорынның, саланың дамуына ықпал ететін негізгі фактор екенін уақыттың өзі дәлелдеуде.

Бәсекеге қабілеттілік дегеніміз – кез-келген экономикалық объектілерге тән қасиет. Физикалық табиғатына және атқаратын қабілетіне қарамай, барлық тауарлар, сондай-ақ оларды өндіру, пайдалану жүйелері бәсеке мәселесі шеңберінде қарастырылады, тіпті мұндай талдау аспектісі абстрактілі емес, нақты экономикалық қызметтің практикалық мәні. Қазіргі

заманғы кәсіпорындар өздерінің бәсеке бағытын нығайту үшін әлемдік нарықтың жоғарылап келе жатқан талаптары, тұтынушылық сұраныстың дифференциалануы, инновациялық айналымдардың азаю қажеттілігі және өндіріске ғылыми-техникалық жетістіктерді енгізу мәселелерімен бетпе-бет кездесуде.

Әйтсе де, ғаламдық даму үдерімінің қазіргі кезеңінде колда бар жетістіктерге қанағаттану жеткіліксіз. Тынымсыз ізденіс пен нәтижелі іс-әрекетті арқау еткен әлемдік нарық өндірушілері барынша жаңа нарықтарды игеруге, ондағы тұтынушыларды жаулауға белсене кірісуде. Нарықтың бұл қатал шарты отандық өнім өндірушілердің бәсекелік қауқарын нығайтуды, кәсіпорындардың бәсекелік қыспақтарға төтеп берерлік қабілетін арттыруды, ішкі және сыртқы нарықтарда сұранысы жоғары өнім өндіруге тиімді әсері бар тетіктерді айқындауды қажет етеді. Бұл жағдай Республика Президентінің Қазақстан халқына Жолдауында айтылғандай: «Экономика біздің дамуымыздың басты басымдығы, ал экономикалық өсімнің барынша жоғары қарқынына қол жеткізу-негізгі міндетіміз болып қала береді.

Бәсекеге қабілеттілік арттыру механизмі – кәсіпорынның нәтижелі жетістікке жету жолында атқаратын іс-әрекеттері арқылы сипатталады. Дұрыс таңдап алынған механизм осы кәсіпорынның нарықтық бәсекелестерімен салыстырғанда ұзақ уақытқа ұтымды жағдай жасауына негіз болады.

Бәсекелесуі үшін, тауарларды жетілдіретін мынадай факторларды білуіміз қажет: ұйымның қауіпсіздігі; кадр жұмысшыларының сапалы мамандандырылған жүйелері; баға төмен болуы керек; тауардың сапалы болуы, әлемдік стандарттарға сәйкес келуі.

Кәсіпорынды тиімді басқару үшін ұсыныстар: маркетинг бөлімін құру; менеджмент бөлімін құру; әр түрлі жарнамаларды өткізу.

Пайдаланылған әдебиеттер

1. Портер М. Конкуренция. М.: ИНФРА-М, 2002. 325 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2000. 312 с.
3. Лифиц И.М. Оценка конкурентоспособности продукции // Маркетинг в России и за рубежом. 2007. № 1. С. 63-77.
4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Издательско-книготорговый центр Маркетинг, 2002. 892 с.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

В.А. Плахина, Н.А. Яковлева,
научный руководитель О. С. Евдохина
Россия, г. Омск,

Омский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина

Проблемы стабильного и согласованного социально-экономического становления страны в целом и её отдельных регионов считаются как никогда важными на современном этапе развития РФ, как равноправного и устойчивого члена мирового сообщества. Развитие Российской Федерации в условиях перехода к рыночным взаимоотношениям породило немало серьезных проблем. Отсутствие эффективных форм и способов проведения региональной политики привело к внезапной дифференциации регионов РФ по уровню экономического и общественного развития.