

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
Ш.Е.ЕСЕНОВ АТЫНДАҒЫ КАСПИЙ МЕМЛЕКЕТТІК ТЕХНОЛОГИЯЛАР ЖӘНЕ
ИНЖИНИРИНГ УНИВЕРСИТЕТІ**

"ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ ҚҰҚЫҚ" ИНСТИТУТЫ

"ЭКОНОМИКА" КАФЕДРАСЫ

ҚАДЫРҒАЛИЕВА Н.Ғ.

**ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАМАНДЫҚТАРДАҒЫ СТУДЕНТТЕРГЕ АРНАЛҒАН
"СЫРТҚЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚЫЗМЕТ ЖӘНЕ ОНЫ БАСҚАРУ "
КУРСЫН ОҚЫТУ БОЙЫНША ОҚУ-ӘДІСТЕМЕЛІК ҚҰРАЛ**

АҚТАУ 2011 ЖЫЛ

Құрастырушы: Қадырғалиева Н.Г.

Экономикалық мамандықтардағы студенттерге арналған " Сыртқы экономикалық қызмет және оны басқару " курсының оқыту бойынша оқу-әдістемелік құрал – Ақтау: КМТЖИУ, 2011 ж., 63 бет.

Рецензент: э.ғ.к. Кадырова Г.М.

Оқу-әдістемелік құралда курс бағдарламасы, негізгі түсініктер және анықтамалар, талқылау сұрақтары, рефераттар тақырыптары, тест сұрақтарының қоры келтірілген.

Ш.Есенов атындағы Каспий Мемлекеттік Технологиялар және Инжиниринг Университетінің оқу әдістемелік кеңесінің шешімі бойынша баспаға ұсынылған.

© Ш.Есенов атындағы КМТЖИУ, 2011 жыл.

Алғы сөз

"Сыртқы экономикалық қызмет және оны басқару" курсының оқыту бойынша оқу-әдістемелік құрал сыртқы экономикалық байланыстарды, кәсіпорынның сыртқы экономикалық қызметін зерттеуде, оқытуда экономикалық мамандықтағы студенттер үшін көмек ретінде ұсынылған.

Қазіргі халықаралық байланыстардың саяси, экономикалық, әлеуметтік, технологиялық астарларының бірінғайлануы және жалпы жаһандану үрдісінің күшеюі, әрбір мемлекеттің сыртқы экономикалық қызметін ұдайы бақылап, тиімді басқарып отыруды талап етеді. Бұл талаптың барған сайын күшейе беретіндігі басқару объектісінің алдағы уақытта да кеңейе және күрделене беретіндігімен түсіндіріледі. Сыртқы экономикалық байланыс және сыртқы экономикалық қызметтің мағынасы, олардың айырмашылықтары, өзара байланысы, экспортқа бағытталған өндірістік құрылымдардың СЭЖ ерекшеліктері көрсетіледі.

Пәнді оқытудың негізгі мақсаты - сыртқы экономикалық қызмет саласына байланысты қажетті негізгі санаттар, түсініктер мен жіктеулер келтіру,әсіресе сыртқы экономикалық қызметтің басқарушылық астарына ерекше назар аударылады. Осы қызметтің негізгі пәні - сауда байланыстары мен операциялары және олардың қарқыны мен құрылымының сипаттамасы болып табылатындықтан, оларға барынша көбірек көңіл бөлінеді.

Пәнді оқытудың міндеттері:

- Сыртқы экономикалық қызмет процестерінің экономикалық мағынасы, оларды жүзеге асырудың объективтік негіздері, сыртқы экономикалық қызмет элементтері, міндеттері, негізгі коммерциялық операциялар;
- сыртқы сауда операциялары және халықаралық коммерциялық мәмілелер, оларды дайындау әдіс-амалдары, шетел инвестициялары бар кәсіпорындар қызметін реттеу;
- сыртқы саудадағы монополиялық бірлестіктер, олардың қызмет ерекшеліктері.
- Әлем және ТМД елдерімен Қазақстанның сауда-экономикалық қатынастарын реттеу ерекшеліктері.

Басқа пәндермен байланысы:

- шетел фирмаларының экономикасы
- экономиканы мемлекеттік реттеу
- микро және макроэкономика
- экономикалық теория

Оқу-әдістемелік құрал мамандықтардың мемлекеттік стандарттарына сәйкес, "Сыртқы экономикалық қызмет және оны басқару" курсының типтік бағдарламасында көрсетілген барлық сұрақтарды қамтиды.

Оқу-әдістемелік құралда 15 тақырыптан тұратын курс бағдарламасы, негізгі түсініктер мен анықтамалар,талқылауға берілетін сұрақтар, тест сұрақтарының қоры,рефераттар тақырыптары келтірілген.

Тақырып 1. Сыртқы экономикалық қызметті реформалаудың мақсаттары және міндеттері.

Сыртқы экономикалық сфера- халық шаруашылық кешенінің ажырамас бөлігі. Сыртқы экономикалық қызметті реформалау: мақсаттары және міндеттері. Қазақстан Республикасында сыртқы экономикалық қызметті реформалау кезендері. Қазақстан Республикасында сыртқы экономикалық қызметті реформалаудың негізгі құжаттары. Сыртқы экономикалық қызметті басқарудың экономикалық әдістерін енгізу. Сыртқы экономикалық қызметті реформалау кезендерінің сипаттамасы, ерекшеліктері, міндеттері. Экспорттық құрылымды жетілдіру, рационалды экспортты қамтамасыз ету. Өнімнің бәсеке қабілеттілігін қамтамасыз ету.

Кәсіпорын – сыртқы экономикалық байланыстардың негізгі звеносы. Шет елдерімен кең ғылыми-техникалық және өндірістік кооперацияға көшу. Өнеркәсіптің приоритетті салаларын дамыту. ҚР-да сыртқы экономикалық қызметті дамыту стратегиясы.

Негізгі түсініктер және анықтамалар

Сыртқы экономикалық қызмет ұғымы 80-жылдарда кеңінен пайда бола бастаған. Бұл басқару жүйесін өзгерту қажеттілігіне және сыртқы экономикалық реформаны жүзеге асырудың басталуына байланысты еді.

Сыртқы экономикалық байланыс – бұл ғылыми-техникалық, өндірістік, сауда және валюта-қаржы ынтымақтастығы саласындағы үкіметаралық келісімдерді жүзеге асыру нысаны болып табылады. Мағынасы бойынша: мемлекеттік қажеттілікке арналған экспорттық жеткізілімдерді, мемлекетаралық экономикалық міндеттерді және халықаралық мамандандыру мен кооперация шеңберінде жасалған үкіметаралық сауда жөніндегі келісімдерді жүзеге асыруды өзіне қамтиды.

Сыртқы экономикалық байланыс шараларын жоспарлауды, тауарлар мен қызмет көрсетудің түрлерін, олардың тізімін анықтауды үкіметтік деңгейде жүзеге асырады. Оларды стратегиялық маңызды позициялар бойынша мемлекеттік тапсырыс және лимиттер арқылы анықтайды.

Мемлекеттік тапсырыс дегеніміз – мемлекеттік қаржы есебінен өндірілетін экспорттық өнімнің алдын ала белгіленген мөлшерін көрсететін директивтік жоспар. Оның ерекшелігі келесідей:

- мемлекеттік министрліктер мен мекемелер мемлекеттік тапсырыстар бере отырып, белгіленген мерзім ішінде оның құнын толық төлеу міндетін өздеріне жүктейді;
- мемлекеттік тапсырыстарды экспорттық өнім шығаратын өндіруші-кәсіпорындармен келісім жасау арқылы жүзеге асырады, онда жақтардың материалдық және қаржылық жауапкершілігін өзара келіседі;
- мемлекеттік тапсырыстың тартымдылығы – кәсіпорын өз міндетін орындағаны үшін төлем толығымен кепілдеме болуында. Өнім өткізудегі мұндай кепілдеме, біріншіден, мемлекеттік тапсырысты бәсекелік негізде орындауға; екіншіден, өнім сапасына, оның техникалық көрсеткіштеріне орындау мерзіміне қатал талап қоюға мүмкіндік береді;

- мемлекеттік бюджет есебінен қаржыландыратын жергілікті өкімет органдарының тапсырыстары өз мағынасы жағынан мемлекеттік тапсырыстарға жақын келеді.

Сыртқы экономикалық қызмет бұл – экспортқа бағытталған кәсіпорындардың өндірістік – шаруашылық, ұйымдастыру-экономикалық, ағымды-коммерциялық міндеттерінің жиынтығы болып табылады. Мұнда олардың таңдаған сыртқы экономикалық стратегиясы, шетел әріптестері нарығындағы жұмыс нысандары мен әдіс амалдары есепке алынады. Сыртқы экономикалық қызметтің сыртқы экономикалық байланыстардан айырмашылығы оны негізінен кәсіпорын, фирма, ұйым, бірлестік, корпорация сияқты өндірістік құрылымдар деңгейінде жүзеге асырылады.

Өндірістік құрылымдағы сыртқы экономикалық қызмет:

- сыртқы нарықты, шетелдік әріптестерді, экспорттық-импорттық мәмілелер жасайтын тауарлар номенклатурасы, ассортименттерін, контрактілердегі бағалары мен құнын, тауарлардың мөлшерін, оларды жеткізу, мерзімін анықтайды. Осы қызметтегі таңдауда ол өзінің толық дербестігімен сипатталады.

- нарықтық салаға жатады, кәсіпкерлік қызмет критерийлеріне, өндіріс пен құрылымдық байланыстарға негізделеді;

- құқықтық дербестігімен, экономикалық жағынан салалық мекеменің қамқорлығымен заңды түрде тәуелсіздігімен ерекшелінеді;

- кәсіпорындық СЭҚ-тің бастама принципі шаруашылық, қаржылық дербестігіне байланысты, яғни өзін-өзі өтеуге негізделген.

- валюталық жағынан шығынын өздігінен өтеу принциптеріне ерекше мән беріледі. Ол сыртқы нарықтағы экспорттық саудадан түсетін валюта есебінен қамтамасыз етіледі, осыдан СЭҚ-ке қатысушылардың валюталық қоры құрылады.

Сыртқы экономикалық қызметті реттеуде мемлекетпен жүргізілетін сыртқы экономикалық саясат сипаты көп жағдайда салалық министрліктердің, мекемелердің, кәсіпорындардың, бірлестіктердің, корпорациялардың СЭҚ стратегиясын анықтайды. СЭҚ арқылы қазіргі жағдайда ел экономикасын құрылымдық тұрғыдан өзгертуге, өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы, басқа да салаларды жедел көтеруге, ұлттық валюта курсы тұрақты ұстауға қажетті қаржы келтіруге мүмкіндік береді.

СЭҚ-тің мынадай түрлерімен ерекшелінеді:

- сыртқы сауда қызметі;

- өндірістік кооперация;

- халықаралық инвестициялық ынтымақтастық;

- валюталық және қаржы-несиелік операциялар.

1. Сыртқы сауда қызметін тауарлармен, қызметпен, қызмет көрсетулермен, ақпаратпен, интеллектуалдық қызметпен халықаралық айырбас жасау саласындағы кәсіпкерлік деп түсінуге болады.

2. Кәсіпорын, фирмалардың СЭҚ шеңберіндегі өндірістік кооперация – халықаралық әріптестер арасындағы ынтымақтастықтың бір түрі. Өндірістік кооперация шеңберінде іс-қимыл бірлігін мынадай жолдармен шешуге болады:

- экспорттық және импортты алмастыратын өнімдерді бірлесіп жоспарлау;

- ғылыми жасалымдарды болжамдау, бірлесіп жүргізу, қажетті ақпараттар, аспаптар, материалдар, ғылыми-техникалық ақпараттарды бірлесіп қамтамасыз ету;

- кадрлар дайындау жұмысын ұйымдастыру.

3. Халықаралық инвестициялық ынтымақтастық - әріптестер халықаралық деңгейде өзара іс-қимыл жасау нысандарының бірі қаржылық, материалдық-техникалық жағынан күш біріктіру негізінде жүзеге асырылады.

4. Валюталық және қаржы-несиелік операцияларды кәсіпорындар мен фирмалардың СЭҚ түрі ретінде мына бағыттарды алып қарауға болады:

- бұл нақты есеп айырысу арқылы жеткізілген өнімнің төлемін қайтаруға байланысты және валюталық курс айырмашылығынан зиян болдырмау мақсатымен;

- мұндай операцияларды қаржы-банктік саладағы СЭҚ-тің дербес түрі ретінде алып қарастырылады, яғни мұндай операциялар халықаралық есеп айырысу жүйесінде ішкі валюталық нарыққа және сыртқы саудалық төлемге қызмет етеді.

Сыртқы экономикалық қызмет дегеніміз елдер арасында материалдық, қаржылық және интеллектуалдық ресурстарды қолданудағы әртүрлі бағыттарын айтамыз. Сондықтан СЭҚ мемлекеттің араласуы дәстүрге айналған және мемлекеттің реттеу қажеттілігі қажет. СЭҚ реттеуді мемлекеттік сыртқы экономикалық саясатпен анықтайды. СЭҚ-тің объектісіне мыналар жатады:

- халықаралық саудадағы тауарлар мен қызмет көрсетулер;

- әр түрлі фирмалардағы капиталдардың халықаралық қозғалысы;

- өндірістік, кәсіпкерлік, ғылыми-техникалық тағы басқа байланыстар;

- интеллектуалдық меншікті айырбастау;

- қаржы-несиелік ресурстарды халықаралық деңгейде пайдалану.

СЭҚ басқарудың келесідей мақсаттарын атауға болады:

1. СЭҚ басқару, ұйымдастырудың теориялық негіздерін, принциптерін, ерекшеліктерін көрсету;

2. СЭҚ басқару, ұйымдастырудың маңызды механизмдерін және әдіс амалдарын меңгеру;

3. СЭҚ нақты түрлерін ұғыну, мемлекеттік реттеудің халықаралық тәжірибесімен, халықаралық саудадағы реттеу принциптері және құралдарымен танысу;

4. дамыған елдердің экспорттық қызметінің тәжірибесімен танысу;

5. халықаралық коммерциялық мәмілелерді дайындау принциптерін ұғыну, әдістерін меңгеру;

6. сыртқы саудалық сатып алу сату контракттарының дайындау принциптерін ұғыну.

Тақырып бойынша талқылауға берілетін сұрақтар:

1 Шет елдерімен кең ғылыми-техникалық және өндірістік кооперацияға көшу. Өнеркәсіптің приоритетті салаларын дамыту.

2 ҚР-да сыртқы экономикалық қызметті дамыту стратегиясы.

3 Сыртқы экономикалық қызметті реттеу

4 Өндірістік құрылымдағы сыртқы экономикалық қызмет

Тақырып бойынша тест сұрақтары:

1.Сыртқы экономикалық қызмет бірнеше бағыттарды қамтиды. Қандай бағыттар?

- A) сыртқы сауда;
- B) техникалық-экономикалық әріптестік
- C) ғылыми-техникалық және өндірістік әріптестік
- D) барлық жауап дұрыс
- E) барлық жауап дұрыс емес

2.Қазақстан Республикасында сыртқы экономикалық қызметті белсенді түрде жүзеге асыру қандай принциптерге негізделеді ?

- A) экономиканың ашықтығы
- B) тұрақты экономикалық өсуді қамтамасыз ету
- C) халықаралық еңбек бөлінісіне қатысу және әлемдік шаруашылық жүйесіне интеграциялану
- D) барлық жауап дұрыс
- E) барлық жауап дұрыс емес

3.Қазақстан Республикасында сыртқы экономикалық қызметті табысты дамыту үшін көптеген алғышарттар бар. Оларға қайсысы жатады?

- A) саяси тұрақтылық, бай табиғи ресурстар
- B) дамыған өнеркәсіп, маманданған жұмыс күші
- C) қолайлы геосаяси орналасуы
- D) ТМД елдерімен дамыған шаруашылық байланыстар
- E) барлық жауап дұрыс

4. Сыртқы экономикалық қызметтің негізгі түрлері:

- A) тауарлар, капитал және жұмыс күшінің импорты мен экспорты
- B) СЭҚ қатысушыларының шаруашылық қызметтің шетелдік субъектілеріне өндірістік, транспорттық-экспедиторлық, сақтандыру, консультациялық, маркетингтік, делдалдық, брокерлік т.б. қызметтер көрсетуі
- C) шаруашылық қызметтің шетелдік субъектілерімен ғылыми, ғылыми-техникалық, ғылыми-өндірістік және т.б. кооперация түрлері
- D) шаруашылық қызметтің шетелдік субъектілерімен бірігіп коммерциялық негізде мамандар оқыту және дайындау
- E) барлық жауап дұрыс

5. Сыртқы экономикалық қызметтің негізгі түрлері:

- A) Халықаралық қаржылық операциялар
- B) ҚР-сы территориясында шаруашылық қызметтің шетелдік субъектілерінің кәсіпорындар құруы
- C) СЭҚ қатысушыларының біріккен кәсіпкерлік қызметі
- D) ҚР-сы территориясында лицензия, патент, ноу-хау, сауда маркалары және басқа да материалды емес объектілерді берумен байланысты қызметтер
- E) барлық жауап дұрыс

Тақырып 2. Сыртқы экономикалық қызметті басқару құрылымы және реттеудің ұйымдық негіздері.

Сыртқы экономикалық қызметті жүзеге асырудың институционалды жүйесі. Сыртқы экономикалық байланыстарды мемлекеттік басқару органдарының жүйесі. Сыртқы экономикалық қызметті реттеу және басқаруда жергілікті басқару органдарының функциялары. Министрлер кеңесі, ҚР-ның Үкіметінің сыртқы экономикалық қызметті реттеу және басқаруда атқаратын ролі Мемлекеттік Кеден комитеті, Орталық Банк, Монополияға қарсы саясат бойынша Мемлекеттік Комитет, сауда-өндірістік палата. Шетелде сауда аппаратын ұйымдастыру. Сыртқы экономикалық байланыстарды мемлекеттік басқару органдарының жүйесі.

Негізгі түсініктер және анықтамалар

Сыртқы сауда қызметін жүргізу барысында көп мөлшердегі көмекші операциялар жүргізіледі. Олар:

- сатушыдан сатып алушыға дейінгі тауардың қозғалысын қамтамасыз ету;
- сыртқы саудалық әр түрлі қызмет көрсетулерді транспорттық, сақтандыру, банктік секілді қызметтерді орындайды;
- төлем есеп айырысу операцияларын орындайды;
- кедендік бақылаудан өту рәсімділіктерін орындайды;
- сыртқы сауда, валюта-қаржылық нарықтардың конъюктурасы туралы коммерциялық ақпараттарды зерттейді.

Экспортқа бағытталған кәсіпорындардың СЭҚ-тегі барлық негізгі элементтерін 3 топқа бөліп қарастыруға болады:

1. өндірістік-шаруашылық.
2. ұйымдастыру-экономикалық
3. ағымдағы коммерциялық.

Бірінші сыртқы экономикалық міндеттердің өндіріс-шаруашылық элементтері құрамына мыналар кіреді:

- экспорттық өнім бойынша ізденіс, зерттеу жүргізу;
- экспорттық өнімнің бәсекелік қабілетін бағалау;
- экспорттық өндіріске қажетті техникалық-экономикалық параметрлерді және қойылатын талаптарды қамтамасыз ету;
- ішкі өндірістік ресурстарды жобалау;
- материалдық ресурстар көздерін анықтау;
- экспорттық өнімді өндіру

Жалпы сыртқы экономикалық байланыста кәсіпорындар белгілі мақсатқа жету үшін осы кешенді зерттеулерді жүргізу арқылы жақсы нәтижеге қол жеткізуді көздейді. Айталық, ішкі өндірістік ресурстардың өзгермелі динамикасын жобалайды; экспорттаушы кәсіпорындардың қызметінің сыртқы ахуалын зерттейді; жалпы транспорттық, сақтау, қаржылық және басқалай қызметтердің нарықтағы өзгерісін; тауардың бәсекелік қабілетін бағалайды. Мұндай талдаулар тауардың бәсекелік қабілетін көтеру, шығындарға баға беру мақсатында шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді. Шетелдік тауар нарықтары, потенциалды сатып алушылар, бәсекелестер туралы ақпараттар жинақтау, талдау жасаудың негізі болады.

Екіншісі сыртқы экономикалық міндеттердің ұйымдастыру-экономикалық элементтерінің құрамына мыналар кіреді:

- сыртқы нарықтарды маркетингалық тұрғыдан зерттеу;
- экспорттық нарықтың конъюктурасына талдау жасау;
- шетелдік әріптестер іздеу;
- шетелдік әріптестердің нарықтарындағы жұмыс жағдайын зерттеу;
- сыртқы нарықтағы жұмыстың нысандары мен әдіс-амалын таңдау;
- сыртқы нарыққа шығуды қамтамасыз ету;
- сыртқы сауда жарнамаларын ұйымдастыру;
- сыртқы сауда операцияларын жоспарлау;
- делдалдарды қызметке кірістіру.

Бұл іс-қимылдың мақсаты – мемлекеттен белгіленген тәртіп шеңберінде экспорттық өнімді шетелдік әріптестерге сатып өткізуді көздейді. Бұл процесс ел ішінде арнайы белгіленген тәртіптерден өтуден бастап, сыртқы саудалық мәміле бойынша тауарды тікелей сатып өткізгенге дейін жалғасатын белгілі сатыларды қамтиды. Оған мыналар жатады:

- сыртқы сауда қызметті мемлекетпен реттеуде механизмдермен танысады: нормативтік-техникалық құжаттарды, заңдылық актілерді пайдаланады;
- өкілеттілік берілген банкіге валюталық есеп айырысатын құжат есеп шот ашады;
- жалпы саудаға қатысты құжаттарды тексеретін және тіркейтін мемлекеттік органдардың жүйесімен танысады;
- сыртқы нарықтың конъюктурасына маркетингілік баға береді, бәсекелік көрсеткіштерді дайындайды;
- контрактының жобасын жасайды, оның коммерциялық, валюта-қаржылық шарттары жөнінде келісімге келеді.

Үшіншісі сыртқы экономикалық міндеттердің ағымдағы коммерциялық элементтерінің құрамына мыналар кіреді:

- мәмілелердің түрін таңдау (тауар, жұмыстар, қызмет көрсету);
- мәмілелердің типін таңдау (сату-сатып алу, арендалық, өтемдік);
- сыртқы сауда операцияларын дайындау (әріптестермен байланыс жасау, экспорттық бағаның есебін жасау, келіссөздер жүргізу, контрактының жобасын жасау, мәмілелердің шартты жағдайы туралы келісімге келу);
- контрактының шарты жағдайларын анықтау (жеткізудің базалық шартты жағдайлары, жеткізу жолдары, тасымалдау түрлері, есеп айырысу шарттары, төлем амалдары, баға өзгерісін реттеу амалдары, баға валюталары, валюталық қорғану туралы ескертулер, банктік кепілдемелер).

Бұл көрсетілген барлық операциялардың нәтижесінде контрактыға қол қойылады, оны жүзеге асыру жұмысы басталады. Сосын, СЭҚ-тің үшінші топтағы міндеттер бойынша кәсіпорындардың сыртқы саудалық мәмілелер мен оған қосымша барлық көмекші құжаттарды дайындау, сонан соң оларды орындау қызметіне кіріседі.

Жалпы сыртқы экономикалық қызметке қатысушы субъектілерді мына түрде жіктеуге болады:

1. СЭҚ-тің бейіні (профилі) бойынша.
2. Сыртқы сауда операцияларының сипаттары бойынша.

3. ұйымдастыру-құқықтық нысандары бойынша.

СЭҚ-тің бейіні бойынша қатысушыларды мына топтарға бөліп қарастыруға болады:

1. Өндірушілер-экспорттаушылар (делдалсыз). Олар: өндірістік бірлестіктер, консорциумдар, транспорттық компаниялар, бірлескен кәсіпорындар және өндірістік кооперативтер (шекаралық сауда аймақтарында).

2. Делдалдық ұйымдар. Оларға: ҚР-сы СЭҚ-ті басқару, реттеуге байланысты қызмет атқаратын министрліктердің сыртқы экономикалық ұйымдары; салалық сыртқы экономикалық ұйымдар; аралас қоғамдастықтар және сауда үйлері.

3. Демеуші ұйымдар – сыртқы экономикалық ынтымақтастық ассоциациясы, халықаралық үкіметтік емес ұйымдар, министрліктердің маманданған сыртқы экономикалық ұйымдары, ҚР-сы сауда өнеркәсіп палатасы, өкілеттілік берліген банктер.

Сыртқы сауда операцияларының сипаттары бойынша СЭҚ-ке қатысушыларды мына топтарға бөлуге болады:

1. экспорттаушылар

2. импорттаушылар

3. мамандандырылған делдалдар (кедендік брокерлер, комиссиянерлер, агенттер).

Ұйымдастыру – құқықтық нысандары бойынша СЭҚ-ке қатысушыларды мына топтарға бөлуге болады:

1. Коммерциялық ұйымдар. Оларға шаруашылық серіктестіктері (жауапкершілік шектеулі қоғамдастықтар, акционерлік қоғамдар); өндірістік кооперативтер; мемлекеттік біртұтас кәсіпорындар (толық шаруашылық жүргізуге құқылы кәсіпорындар, қазыналық кәсіпорындар).

2. Коммерциялық емес ұйымдар (қоғамдық ұйымдар, тұтыну кооперативтері, бірлестіктер (ассоциациялар, одақтар).

СЭҚ –тің субъектілері ішінде сыртқы нарықта делдалсыз қызмет атқаратын өнеркәсіп кешендерін ерекше атауға болады. Оларға экспорттық өнімдер шығаратын, әртүрлі қызмет көрсететін өндірістік кәсіпорындар, бірлестіктер, кооперативтер, консорциумдар жатады

Тақырып бойынша талқылауға берілетін сұрақтар:

1 Шетелде сауда аппаратын ұйымдастыру.

2 Сыртқы экономикалық байланыстарды мемлекеттік басқару органдарының жүйесі.

Тақырып бойынша тест сұрақтары:

1. Әр елдерде орналасқан екі немесе бірнеше жақтар арасында (коммерциялық кәсіпорындар, фирмалар), тауарды жеткізу немесе белгілі бір қызмет көрсету бойынша шарттары белгіленген келісім- бұл:

А) халықаралық сауда мәмілесі

В) халықаралық лизинг

С) арендалық келісім

Д) сыртқы экономикалық кешен

Е) реимпорттық операциялар

2. Консультациялық инжиниринг-бұл:

- A) объектілерді жобалау, құрылыс жобасын жасау кезінде атқарылған жұмыстарды бақылау кезінде интеллектуалды қызметтермен байланысты
- B) объект құрылысына және эксплуатациясына қажетті технологияны жеткізу
- C) құрал-жабдықтар, техниканы жеткізу, монтаждау, инженерлік қызметтер көрсету
- D) техникалық құжаттермен қамтамасыз ету, есептемелер жасау, сызбалар дайындау
- E) барлық жауап дұрыс емес

3. Фирма-әріптесті таңдаған кезде олардың қызметінің әр түрлі аспектілерін зерттеу қажет. Оларға келесі аспектілер жатады:

- A) технологиялық- фирма өнімінің техникалық деңгейін, фирманың технологиялық базасын және өндірістік мүмкіндіктерін зерттеу
- B) ғылыми-техникалық- ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстарды ұйымдастыру
- C) ұйымдық- фирманы басқару құрылымын зерттеу
- D) экономикалық- фирманың қаржылық жағдайын және мүмкіндіктерін бағалау
- E) барлық жауап дұрыс

4. Фирма туралы ақпарат қамтитын көздерге не жатады?

- A) фирма анықтамалары
- B) фирма басылымдары (жылдық есептемелер, каталогтар, жарнамалық басылымдар)
- C) арнайы ақпараттық компаниялардың басылымдары
- D) банк анықтамалары
- E) барлық жауап дұрыс

5. Сыртқы экономикалық ұйымдарда фирмаларды зерттеу бойынша оперативті-коммерциялық жұмыс мыналарды қамтиды:

- A) фирма туралы мәліметтер жинақтау
- B) фирманың қызметіне ағымдық бақылау жасау
- C) жаңа контрагент-фирмалар іздеу
- D) тауар нарықтарының құрылымын зерттеу
- E) барлық жауап дұрыс

Тақырып 3. Сыртқы сауданы реттеу.

Сыртқы экономикалық қызметтің ұйымдық-құқықтық мазмұны. Мемлекеттік сыртқы-экономикалық саясат. Сыртқы сауданы мемлекеттік реттеу әдістері. Сыртқы сауданы реттеудің тарифтік әдістері, тарифтік емес шектеулер. Экспортталатын және импортталатын тауарларды кедендік реттеу. Валюталық реттеу. Сыртқы экономикалық қызметтің ұйымдық-құқықтық мазмұны. Мемлекеттік сыртқы-экономикалық саясат. Сыртқы сауданы мемлекеттік реттеу әдістері. Сыртқы сауданы реттеудің тарифтік әдістері, тарифтік емес шектеулер.

Негізгі түсініктер және анықтамалар

Қазіргі таңда сыртқы нарыққа шығуда сыртқы саудада мәмілелерге қол жеткізу, оларды дайындау амалдары әртүрлі. Сыртқы нарыққа шығу біріншіден, экспорттық-импорттық тауар ағымдарын тәртіпке келтірудің халықаралық және ұлттық шартты жағдайлары туралы ақпараттарды игеруге; екіншіден, нақты өнім түрлерін өткізудің және оған сәйкес сыртқы саудалық мәмілелерді дайындаудың әртүрлі нысандары мен амалдарын зерттеп білуге байланысты.

Әр түрлі елдердің өнім өндірушілері арасындағы байланыс жасау нысаны сыртқы сауда болып табылады. Сыртқы сауда тауар айналымы саласына қызмет жасайды. Оған сыртқы сауда операциялары арқылы орындалатын қызмет көрсетулер қамтиды, бұл қызметтер коммерциялық сипатта болады. Халықаралық сауда дегеніміз - әлемдік қоғамдастықтың басым көпшілік елдері сыртқы сауда көлемінің жиынтығын көрсетеді. Оның шеңберінде тауарлар мен қызмет көрсетудің жалпы өткізу сомасы әлемдік тауар айналымын құрайды.

Сыртқы сауда операциялары дегеніміз – коммерциялық қызметтің негізгі және көмекші түрлерінің кешені, сатып алу –сату шарттарын жүзеге асыруды қамтамасыз ететін техникалық амал әдістердің жиынтығы болып табылады, яғни әр түрлі елдер арасында контрагенттерінің сауда айырбасын жасауға бағытталған іс-қимылдардың кешені.

Сыртқы сауда операцияларын негізгі 3 түрлі белгілері бойынша жіктеуге болады:

1. Сауда бағыттары бойынша мынаған жіктеледі:

а/ операциялардың негізгі түрлері бойынша:

- экспорттық
- импорттық

б/ операциялардың көмекші түрлері бойынша:

- несиелік
- есеп-айырысу, төлемдік
- жарнамалық
- сақтандыру
- кедендік
- валюталық
- транспорттық
- тиеу-түсіру жұмысы, фрахт жасау, агенттік.

2. Мәміленің зерзаты бойынша:

- тауарлар және өнімдер
- шикізаттар
- жұмыс және қызмет көрсетулер
- интеллектуалдық қызметтің нәтижелері.

3. дербестік дәрежесі бойынша:

- тікелей айырбастық: сатып және сату.
- делдалдық: комиссиялық, агенттік, консигнациялық.
- брокерлік.

Сыртқы сауда операцияларының негізгі түрлері экспорт және импорттық операциялар болып табылады. Экспорттық операциялар – бұл тауарды сатушының елінен сыртқа шығару арқылы шетел сатып алушысына сатуға бағытталған

қызмет. Импорттық операция – бұл шетел сатушысынан тауарлар, технологиялар, қызмет көрсетулер сатып алуға, ары қарай оларды ішкі нарықта өткізу үшін сатып алушының еліне енгізуге байланысты қызмет. Реэкспорт – бұрын сырттан әкелген тауарды қандай өңдеу жасамай қайтарып сыртқа шығару. Реимпорт – бұрын сыртқа шығарған, онда ешқандай өңдеуден өтпеген тауарды қайтарып ішке енгізу.

Сыртқы сауда операциялар әріптестер арасындағы экономикалық, қаржылық және құқықтық сипаттағы әр алуан салаларды қамтиды. Оларды әріптестер арасында жасайтын сыртқы саудалық мәмілелер негізінде жүзеге асырады.

Әлемдік саудада сыртқы сауда мәмілелердің түрлері көп, олардың ішінде мыналарды ерекше атауға болады:

- мәмілелердің зерзетымен (тауар, қызмет көрсету, интеллектуалды қызмет нәтижелері);
- олардың ерекшеліктерімен (шикізаттық тауарлар, машина- техникалық дайын өнімдер);
- әлемдік нарықтағы сауданы ұйымдастыру нысандарымен;
- сыртқы сауда мәмілелерді тауар өткізу арналарына және халықаралық әріптестер арасындағы өзара қатынастардың сипатына тәуелді болады.

Сыртқы сауда мәмілелердің келесідей типтері бар:

1. мәмілелердің мердігерлік типтері (инжирингтік)
2. арендалық типтері (лизингтік)
3. лицензиялық типтері (ноу-хау, технологиялар)
4. өтемдік типтері (бартерлік, өңдеуге берілген шикізаттар, ескірген өнімдерді өтемге алу).

Халықаралық мәміле дегеніміз - әр түрлі мемлекеттерде орналасқан фирмалар, компаниялар, кәсіпкерлік қызметтің басқа да нысандары арасында тауарды жеткізу немес қызмет көрсету туралы келісім шартты айтамыз. Мәмілелердің ерекшелігі олардың элементтері шарттардың басқа көмекші түрлерімен – теңіз, әуе, темір жол тасымалдарымен, транспорттық сақтандырумен өзара байланыста болуында.

Тақырып бойынша талқылауға берілетін сұрақтар:

- 1 Сыртқы экономикалық қызметтің ұйымдық-құқықтық мазмұны.
- 2 Мемлекеттік сыртқы-экономикалық саясат.Сыртқы сауданы мемлекеттік реттеу әдістері.
- 3 Сыртқы сауданы реттеудің тарифтік әдістері, тарифтік емес шектеулер.

Тақырып бойынша тест сұрақтары:

1. Сыртқы сауда қызметі – бұл:
 - A) тауар айналымын жүзеге асырумен байланысты, материалды-заттай формада тауарлар айырбасы
 - B) өнеркәсіптік және азаматтық құрылыс саласында инженерлік-техникалық сипаттағы қызметтер көрсету
 - C) ғылым мен техника жетістіктерінің айырбасы және ғылыми-техникалық жұмыстарды біріккен түрде жүргізу
 - D) барлық жауап дұрыс
 - E) барлық жауап дұрыс емес

2. Техникалық-экономикалық әріптестік – бұл:

- A) тауар айналымын жүзеге асырумен байланысты, материалды-заттай формада тауарлар айырбасы
- B) өнеркәсіптік және азаматтық құрылыс саласында инженерлік-техникалық сипаттағы қызметтер көрсету
- C) ғылым мен техника жетістіктерінің айырбасы және ғылыми-техникалық жұмыстарды біріккен түрде жүргізу
- D) барлық жауап дұрыс
- E) барлық жауап дұрыс емес

3. Ғылыми-техникалық әріптестік – бұл:

- A) тауар айналымын жүзеге асырумен байланысты, материалды-заттай формада тауарлар айырбасы
- B) өнеркәсіптік және азаматтық құрылыс саласында инженерлік-техникалық сипаттағы қызметтер көрсету
- C) ғылым мен техника жетістіктерінің айырбасы және ғылыми-техникалық жұмыстарды біріккен түрде жүргізу
- D) барлық жауап дұрыс
- E) барлық жауап дұрыс емес

4. Халықаралық сауда тәжірибесінде тауар сапасын анықтаудың бірнеше әдістері бар. Бұл қандай әдістер?

- A) стандарттар бойынша
- B) техникалық шарттар бойынша
- C) үлгілер бойынша
- D) барлық жауап дұрыс
- E) барлық жауап дұрыс емес

5. Халықаралық саудада қолданылатын негізгі операция түрлері:

- A) бартерлік келісім-шарттар
- B) экспорттық, импорттық операциялар
- C) тауар айырбастау операциялары
- D) реимпорттық, реэкспорттық операциялар
- E) барлық жауап дұрыс

Тақырып 4. Шетел инвестициялары бар кәсіпорындар қызметін реттеу.

Еркін экономикалық зоналарды құрудың құқықтық негіздері. Шетел инвестициялары бар кәсіпорындарды құру әдістері. Шетел инвестициялары бар коммерциялық ұйымдардың шаруашылық қызметін реттеу. Кәсіпорындарды тіркеу. Шетел капиталы бар кәсіпорындарды тіркеуге қажетті құжаттар. Тіркеу процедурасы және кезендері. Кәсіпорындарға салық салу, еңбек келісімдері және жұмысшыларды әлеуметтік қамтамасыз ету. Жерді пайдалану құқықтары. Шетел инвестицияларын қорғау және сақтандырудың мемлекеттік кепілдіктері.

Негізгі түсініктер және анықтамалар

Шетел инвестицияларын тартудың тарту арналары мен нысандары бар. Шетел капиталы 3 арна бойынша түседі:

1. экспорттық несиелер: инвестициялық және тауарлық;
2. дамуға ресми көмек: қаржылық және техникалық;
3. инвестициялар: тікелей және портфельдік.

Кредитор -елден тауарларды немесе қызметтерді сатып алу шарты бар экспорттық несиелер.

Инвестициялық несиелер технологияны, жабдықты және басқаны жеткізіп беру мақсатымен, ал тауарлық несие -дайын тұтыну тауарларын жеткізіп беру шартымен беріледі. Дамытуға ресми көмек мемлекетке өкімет аралық деңгейде көрсетіледі. Мұнда техникалық көмек дегенде -әр түрлі салаларда қызмет көрсету: оқыту, кеңес беру, жұмысты ұйымдастыру мен оқыту барысында қолданатын жабдық кіреді.

Инвестициялар республика экономикасына шетел капиталының ағымы ретінде түсіндіріледі. Олардың 2 нысаны бар:

1. Тікелей;
2. Портфельдік;

Олардың біріншісі, кәсіпкердің өзіне тәуекел ала отырып, республика экономикасына шетел капиталын салуы, ал екіншісі, фиктивті капиталға акциялар мен басқа да құнды қағаздарға қаржы -каражат салу.

Алушы ел үшін тікелей инвестициялардың басқа нысандармен салыстырғанда бірталай артықшылары бар.

Біріншіден, олардың кейбір нысандары алатын жаққа ескірген технологиялар мен техника әкелу мүмкіндігіне жол бермейді;

екіншіден, олар елдің сыртқы қарызын құру және өсірумен байланысты емес;

үшіншіден, олар ең бастысы, тауарлар мен қызмет көрсетулер өндіруге өндірісті ұйымдастыру мен басқарудың, маркетингтің, ноу -хаудың алдыңғы қатарлы әдістеріне бағытталады.

Соңында олар республика экономикасының әлемдік интеграциясына, халықаралық экономикалық қатынастардың дамуына тікелей ықпалын көрсетеді.

Барлық сфералар мен салаларда қолданатын тікелей инвестициялардың ең таралған нысаны бірлескен кәсіпорындар болып табылады. Қабылдаушы жақтық табысы өнімнің өз үлесінен, роялтиден және шетел серіктесінің табысына салығынан құралады.

Тікелей шетел инвестициясының нысанын өнім бөлінісі атқарады. Бұл нысан экспорттық салалар мен өзгерістерде кеңінен қолданылуы мүмкін, ішкі нарыққа жұмыс істейтін салалар мен өндірістерде біршама шектелген, бұл теңгенің толық айырбастылығының жоқтығымен байланысты.

Республикада шетел кәсіпорындарын құру сияқты тікелей инвестициялардың басқа да нысандары бар. Ең алдымен, жекешелендіруге қатысу арқылы әрекеттегі кәсіпорындарды сатып алу немесе жаңаларын салу. Сондай -ақ, шетел инвестицияларының нысаны кепілденген ақшалай сыйлық үшін жұмыстың жекелеген түрлерін мұнай кен орындарын геологиялық барлау шетел мердігерлері жүзеге асыратын, техникалық қызмет көрсетулер туралы келісім, басқару келісім шарттары бола алады.

Бұрын айтылғандай, тікелей инвестицияларды тарту үшін тартымды жағдайлар жасау бойынша жедел шаралар республикада қабылдануда, бұл олардың көбеюі үшін шынайы мүмкіндіктер береді.

Қазақстан Республикасының Президенті тұжырымдауынша халқының жан басына шаққандағы тікелей шетел инвестицияларын тарту деңгейі бойынша Орталық және Шығыс Еуропа елдерінің, сондай -ақ ТМД -ның алғашқы бестігіне сенімді түрде кіреді.

Шетел инвестицияларын тартудың басқа нысандары шетел компанияларына республика кәсіпорындарының акцияларын сату; шетел мемлекеттері жеке компаниялар беретін инвестициялық қарыздар мен несиелер бола алады.

Ең бірінші кезекте, шетел инвестицияларының негізгі бағыттары капитал сыйымдылығы жоғары салалар мен өзгерістер, ең бастысы мемлекеттік сектор арқылы экспортқа бейімделген ірі кәсіпорындар болып табылады. Республика экономикасына шетелдік капитал салымдарының негізгі бағыттарының бірі шағын мен орта кәсіпкерлік сферасы болып табылады. Мұнда салалар инвестициялар басымдылықты объектілерге өндірістер мен аймақтарға бағытталынуы тиіс. Бұл басымдықтар республикада ресми түрде белгіленген.

ҚР-ның қазіргі заңдылығына сәйкес инвестициялық қызмет келесі көздерден қаржыландырылады:

- Меншікті қаржылық ресурстар және ішкі шаруашылық резервтер;
- Тартылған қаржы құралдары;
- Бюджеттен тыс қорлардың құралдары;
- Республикалық бюджет құралдары;
- Шетелдік инвесторлар құралдары;
- Белгіленген тәртіпте кәсіпорындардың орталықтанған ақшалай құралдары;
- Жеке және заңды тұлғалардың көмек түріндегі ақшалай құралдары.

Меншікті қаржылық ресурстар бұл күрделі салымдарды қаржыландыруға бағытталған құрылтайшылардың алғашқы жарналары және жинақтары. Құрылтайшылардың алғашқы жарналары негізгі қорларды сатып алуға жұмсалады. Кейін бұл мақсатқа кәсіпорындардың шаруашылық қызметінің нәтижесінде пайда болған жинақтар жұмсалады. Кәсіпорындарда инвестицияларды қаржыландырудың негізгі көзі амортизациялық аударымдар.

Қарыздық құралдар банктік және басқа да қаржылық институттардың несиелер есебінен құралады. Несие - қайтарымдылық негізінде ақша қозғалысымен байланысты несие беруші және несие алушы арасындағы экономикалық қатынастарды білдіреді. Қазіргі кезде инвесторлар несиені тез өтелетін және жоғары тиімділік әкелетін кәсіпкерлік қызметтің сфераларына салуға тырысады. Жеке және заңды тұлғалардың күрделі салымдарын банктік несиелендіру объектілеріне шығындар келесі түрде болады:

- 1) өндірістік және өндірістік емес мақсаттағы объектілердің құрылысы, кенейту, техникалық жағынан қайта қаруландыру, реконструкциялау, модернизациялау;
- 2) қозғалатын және қозғалмайтын мүлікті сатып алу;
- 3) ғимараттар және қондырғылар сатып алу;

4) ғылыми техникалық өнімді шығару, интеллектуалды құндылықтарды құру, біріккен кәсіпорындар құру;

5) табиғатты қорғау шараларын жүзеге асыру.

Тартылған құралдар ағымдағы инвестициялық қызметке үлестік түрде қатысу, құнды қағаздар эмиссиясы, еңбек ұжымының пайлық жарналары және т.б.

Тақырып бойынша талқылауға берілетін сұрақтар:

1. Шетел инвестицияларын қорғау және сақтандырудың мемлекеттік кепілдіктері.

2. Жеке және заңды тұлғалардың күрделі салымдарын банктік несиелендіру.

3. Шетел инвестицияларын тарту нысандары.

Тақырып бойынша тест сұрақтары:

1. Инвестиция дегеніміз не ?

A) сақтау және ұлғайту мақсатында экономиканың әр түрлі салаларына салынатын ұзақ мерзімді капитал салымдары

B) физикалық активтер

C) ақшалай активтер

D) материалды емес активтер

E) құнды қағаздар

2 Жаңа кәсіпорындар салуға, бұрынғы кәсіпорындарды реконструкциялауға немесе қайта қаруландыруға салынатын салымдар қалай аталады ?

A) қаржылық немесе портфельдік инвестициялар

B) нақты инвестициялар

C) инвестициялық жоба

D) тікелей инвестициялар

E) жанама инвестициялар

3 Инвестициялардың түрлерін атаңыз

A) физикалық активтерге салынатын инвестициялар

B) ақшалай активтерге салынатын инвестициялар

C) материалды емес активтерге салынатын инвестициялар

D) барлық жауап дұрыс

E) барлық жауап дұрыс емес

4 Өндірістік ғимараттар, құрал-жабдықтар, бір жылдан астам қызмет ететін машиналар, құрал-жабдықтар- инвестициялардың қай түріне жатады ?

A) ақшалай активтерге салынатын инвестициялар

B) физикалық активтерге салынатын инвестициялар

C) материалды емес активтерге салынатын инвестициялар

D) барлық жауап дұрыс

E) барлық жауап дұрыс емес

5 Инвестиция объектілерін қандай белгі бойынша ажыратады ?

A) жоба масштабы

B) жобаның бағытталуы

- С) инвестициялық цикл сипаты
- Д) салынған салымдардың өтелу ерекшеліктері және дәрежесі
- Е) барлық жауап дұрыс

Тақырып 5. Әлем және ТМД елдерімен Қазақстанның сауда-экономикалық қатынастарын реттеу ерекшеліктері.

Сыртқы сауда қатынастарын реттеу. Қазақстанның ТМД елдерімен өндірістік, ғылыми-техникалық, қаржылық байланыстарын реттеу принциптері. Орталық-Азиялық әріптестікке интеграциялану болашағы. Тауарларды халықаралық сату-сатып алу келісімдерін реттейтін стандартизация нормаларының қажеттілігі. Кедендік Одақ және интеграцияның терендеуі. "Ресей, Беларусь, Қазақстан, Қырғызстан" Кедендік келісімі. Тауарларды сату-сатып алу келісімдері туралы БҰҰ Конвенциясы. Қолдану сферасы және жалпы нұсқаулар. Халықаралық арбитраж заңды енгізу проблемасы. Факультативті қолдану туралы регламент. Келісім міндеттемелері бойынша ережелер, қолдану сферасы.

Халықаралық кепілдік келісімдерінің түрлері.

Негізгі түсініктер және анықтамалар

Сыртқы экономикалық саясат – бұл сыртқы экономикалық байланыстарды реттеу тәртібін анықтау мен елдің халықаралық еңбек бөлінісіне қатысуын оңтайландыру бойынша мемлекет пен оның органдарының нысаналы түрде бағытталған іс - әрекеттері.

Сыртқы экономикалық саясаттың негізгі құраушыларына мыналар кіреді:

- сыртқы сауда саясаты (экспорт және импорт саясаты);
- шетел инвестицияларын тарту және шетелдегі ұлттық капитал салымдарын реттеу саласындағы саясат;
- валюталық саясат.

Сондай-ақ, сыртқы экономикалық саясат жекелеген мемлекеттермен, аймақтармен, сыртқы экономикалық операцияларды жүргізудің географиялық теңестірілуі міндеттерін де шешеді, бұл іс елдің экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етумен байланысты.

Сыртқы экономикалық саясат – сыртқы экономикалық қызметті реттейді, оның белгілері келесідей:

- тауарлар мен қызметтердің халықаралық сауда саттығы;
- материалдық, ақшалай, еңбек және интелектуалдық ресурстардың халықаралық қозғалысы.

Сыртқы экономикалық саясатты құру үшін оның негізгі қағидаларын нақты түрде анықтап алу керек. Сыртқы экономикалық саясаттағы негізгі орын – сыртқы экономикалық қызметке қатысушылардың іс-әрекеттерін экономикалық – құқықтық реттеуге берілген, оның себебі бұл реттеу жалпы ұлттық мүдделерге жауап беруі тиіс. СЭС келесідей қағидаларын атаймыз:

1. мемлекеттік қайта өзгерту қағидасы. Бұл қызмет салалар мен аймақтардың даму саясатын қалыптастырады. Осы саясатқа сәйкес елдің сыртқы экономикалық саясаты қалыптасады;
2. ұлттық фирмаларының сыртқы экономикалық саясатының, бір реттік сыртқы экономикалық байланыстардан сыртқы нарықтарын кеңейту мақсатында, жалпы

шаруашылық қызметтің тұрақты бөлігі ретіндегі, сыртқы экономикалық саясатқа бағытталуы нәтижесіндегі өзгерісі;

3. үкімет тармақтары, ведомстволары мен субъектілері арасында сыртқы экономикалық саясатты да жүзеге асыру қызметтерін айқын түрде блу;

4. сыртқы экономикалық саясат – кез-келген мемлекеттің сыртқы саясатының құрамдас бөлігі.

Сондықтан, сыртқы экономикалық саясат сыртқы экономикалық қызметтің бүкіл жиынтығын, яғни тауарлар мен қызметтердің материалдық, еңбек, ақшалай және интеллектуалдық ресурстардың халықаралық қозғалысын реттейді.

Сыртқы сауда саласындағы саясатты жүзеге асыру құралдарына мыналар жатады:

- кедендік тарифтер;
- шеттен әкелу мен шетке шығаруды реттеудің бейтарифтік шаралары;
- саудалық эмбарго;
- кедендік одақтар;
- еркін сауда аймағы.

Ал валюталық қатынастар саласына: валюталарды сатып алу-сату операциялары, коммерциялық және басқа мақсаттардағы валюталық операцияларға шектеулік белгілеу жатады. Төлемдік қатынастар мен несиелік саясат сферасында займдар экспорттық несиелер және экспорттық несиелерді сақтандыру бойынша есептеу мөлшерлемелері мен проценттерінің жеңгейлері реттеледі.

Сондықтан, қазіргі кезде сыртқы экономикалық саясат құралдары мемлекетке өзінің сыртқы экономикалық байланыстарының құрылымы мен бағыттарының қалыптасуына, басқа елдердің сыртқы саясаты мен экономикасына белсенді түрде ықпал етуге мүмкіндік береді.

Кез-келген мемлекеттің қызмет етуі ұлттық және мемлекеттік мүдде категорияларына сүйенеді. ҚР-ның халықаралық қатынастар жүйесінде толық жарамды субъект ретінде қызмет жасауы, жаңа экономикалық кеңістік шеңберінде өзінің ұлттық мүдделерін айқын анықтауын талап етеді. ҚР-ның мүдделері, ең алдымен мынадай саяси және экономикалық факторлармен байланысты: соғыс объектілерінің және ядролық қару-жарқтың бар болуы, космостық база, ішкі саяси жағдайдың белгілі мөлшерде тұрақсыз болу қаупі, халық санының арту қарқынының биіктігі, аймақтың әлеуметтік – экономикалық дамуын арттыру.

Республиканың алдына шетелдермен және таяу шетелдермен қарым-қатынастардың ұтымды жағын табу және күштердің қазіргі кездегі балансына байланысты Азия мен Орта Шығыс кеңістігіндегі Қазақстанның ғаламдық рөлін белгілеу мәселесі қойылады. Ұлттық мүдделер мен басымдық таңдауды мемлекеттің саяси, әлеуметтік және қорғану салаларындағы қызметінен іздеу керек. Қазақстанның мүддесіне ең бастысы мыналар жатады: оның егемендігі және таңдаған даму моделін құрметтеу, шекара қауіпсіздігі, экономикада, мәдениетте өзара тиімді ынтымақтастық. Сондай-ақ, республиканың мүдделері сыртқы факторлармен байланысты және ол ішкі саясаттың макро және микро деңгейдегі бағыттарына әсер етеді.

Қазақстанның келешекпен байланысты мәселелеріне кең ауқымды қарағанда, олар мына факторларға байланысты болады:

- коммуникация құралдарымен жоғары деңгейде қамтамасыз етілгеніне қарамастан, ашық теңізге шығу жолдарының болмағандығы белгілі мөлшерде Қазақстанның дамуын шектейді. Қазақстан көп мемлекеттермен шекаралас болып келеді, соған сәйкес шекаралас мемлекеттердің тұрақтылығы қайта ұйымдастыру үлгісі жобасының дамуын қамтамасыз етпеді;

- Республиканың мүмкіндігі бейбітшілікті күшейтумен сипатталады. Қазақстан ТМД көлемінде және шетелге қатысты саясатында да көптеген ынтымақтастық шараларының қолдаушысы болып табылады.

- Шетел эксперттерінің бағалауы бойынша республика ғаламдық маңыздылығы жағынан ұзақ және қысқа мерзімдік болашақта халықаралық бәсекеге қауіп төндіру мүмкіндігіне ие емес, мұның себебі қолда бар өндірістердің өзін қалпына келтіруге қаражатты тарту болып табылады.

Қазақстан ішкі затты экспорттаушы мемлекеттерге жататындығы бәрімізге белгілі. Шикізатты қазып шығаруға мамндану ең тәуелді қызметердің бірі. Мұндай экспортқа арқа сүйенген мемлекет әлемдік нарықтағы циклдылықтан әрдайым аса ірі валюталық шығынға түседі. Әлемдік нарықта шикізат материалдарына сұраныс болуы мынадай мәселелермен байланысты: өндіріске материалдарды үнемдейтін технологияларды енгізу және оларды дамыту. Бір мезгілде шикізат бағасы төмендеп, ал импортталып отырған тауарлардың бағасының өсу құбылысы байқалады. Мұндай айырбас ұлттық табыс мөлшерін азайтады, капитал қорлануына кедергі келтіреді. Бұл қызмет сферасы экспорттық түсімдерді көбейту мақсатында протекционистік кедергілерді төмендету саясатынан тұрады: республиканың экономикалық - әлеуметтік дамуына зиянды валюталық түсімдер қарызын өтеуді реттеу келісіміне қол жеткізу, қарыз төлемдерді жою, мерзімін ұзарту барысында проценттер деңгейінің көтерілуіне шек қою.

Нарық қатынастарына көшу және республикадағы экономикалық жағдайдың өзгеруі экономикалық және мемлекеттік қауіпсіздікті қамтамасыз ететін құқық негіздерін жақсартуды талап етеді. Оларды іске асыруды мемлекеттік басқару органдары орындайтын болғандықтан, өзгермелі экономикалық жағдай ұйымдастырушылық құрылымның реформалануын қажет етеді, сонда экономикалық өркендеуге, экономикалық қауіпсіздікке және ҚР-ның қауіпсіздігіне тиімді түрде әсер етуге мүмкіндік туындайды.

ҚР-ның болашағын айтсақ, онда мынадай жағдайларға назар аудару қажет. Экономиканы реформалау нәтижесіндегі халықаралық аренада орын алуы мүмкін өзгерістер тек қана экономикалық потенциалдың артуы жағдайында ғана болды. Қазақстан қарапайым технологияларды қолданатын ел қатарынан шығып, дамыған прогрессивті технология қолданатын елге айналуы үшін экономикалық қуатын арттыруы тиіс. Осы және көптеген басқа реттеуге келетін факторларды қолдану экономиканы тұрақтандыруға, Қазақстанның дамуына және өркендеуіне жеткілікті шарт болуы мүмкін.

КСРО күйрегеннен кейін Қазақстан Республикасында өндірістің құлдырауы, инфляция мен жұмыссыздықтың жоғары деңгейі типтес көптеген экономикалық мәселелер туындады. Елміздің экономикасын тұрақтандыру, оны терең құрылымдық, валюталық және әлеуметтік дағдарыстан шығару бойынша бірқатар реформаларды қолға алды.

Ең алғаш 1993 жылы 14 көкек айында «Валюталық реттеу жөніндегі» Заңы қабылданды. Бірақ бұл осы жүйенің талаптарына жауап бере алмады, сосын жаңа заң жобасын қайта жасау қажеттілігі туындады.

Қазақстан валютасының нарығын ары қарай ырықтандыру бойынша жұмыстар жүргізілді. Осыған орай, 1996 жылы 24 желтоқсанда Қазақстан Республикасының Валюталық реттеу жөніндегі жаңа Заңы қайта қабылданды. Валюталық реттеуді заңды тұрғыда қамтамасыз ету – Қазақстанның валюталық ақша-жүйесін реформалау жағдайында үнемі өзгерістерге ұшырап отырды.

Валюталық реттеу бірқатар әкімшілік шаралар валюталық түсімдерді арттыруға және де валютаның елден шығып кетуін қысқартуға бағытталған. Валюталық реттеудің негізгі басымдықтары мыналар:

- елдің төлем балансының теңгерілуіне қол жеткізу;
- теңгенің тұрақты бағамын сақтау;
- мемлекет қарамағындағы валюталық ресурстардың шоғырлануы.

Шетел валютасы, бағалы қағаздар және төлем құжаттары - құйма түріндегі алтын-валюталық реттеу объектілері болып табылады. Валюта дегеніміз – банкнот, монета түрінде, соның ішінде бағалы металдардан жасалған, заңды түрдегі төлем құралы ретінде қабылданған ақша бірліктері.

Шетел валютасы - шет мемлекеттер валютасы. Бұл заңда валюталық операциялардың 2 түрі көрсетілген:

1. ағымдағы операциялар
2. капитал қозғалысымен байланысқан операциялар.

Валюталық саясаттың дәстүрлі формаларының ішінде мынадай құралдар қолданылады:

- валюта бағамы тәртібін реттеу,
- валюталық интервенциялар,
- алтын-валюталық резервтерді басқару
- теңгенің еркін айырбасталуы дәрежесін реттеу.

Валютаның айырбас бағамы саясаты – бұл валюталарды сатып алу қабілетін қамтамасыз ету және ішкі валюта нарығында валюталық алып-сатушылық операциялардың белсенді дамуына жол бермеу шараларын ескере отырып құралады. Бұл саясаттың мақсаты – барлық басқа қаржылық нарықтардың дұрыс қызмет етуі мен теңгені нығайтуға жағдай жасау. АҚШ долларына қатысты теңгенің ресми айырбас бағамы биржалық және биржадан тыс валюта нарығының жағдайына, инфляция деңгейі мен басқа макроэкономикалық көрсеткіштер деңгейіне байланысты белгіленеді.

1996 жылы халықаралық валюталық қормен келісімдегі шартына сәйкес Қазақстан өзіне төмендегідей міндеттемелерді алды:

- валюталық шектеулерді енгізбеу немесе күшейту міндеттемесі;
- көп валюталық бағамдарды қолдану тәжірибесін енгізбеу немесе өзгерту;
- төлемдік балансқа байланысты себептер бойынша импортқа шектеулерді енгізу немесе күшейту.

Қазақстанның Ұлттық банкі ұлттық валюта бағамын шетел валютасына қатысты реттеп тұрады, яғни аптасына 1 рет, дүйсенбі күні Ұлттық банк жетекші әлемдік валюталарға қатысты теңге бағамын белгілеп отырады. Мұндай белгілеу есеп жүргізу және кедендік төлемдер үшін қажет.

Ұлттық банк мынадай қызметтерді жүзеге асыруға құқығы бар:

1. шетел валютасын сатып алу және сату.
2. қазынашылық вексельдер және басқа бағалы қағаздармен операцияларды жүргізу.
3. алтынның қабылдануын, сақталуын және өңдеуін қамтамасыз ету.

Ұлттық банк теңгенің ішкі және сыртқы тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін алтыннан, шетел валютасынан тұратын, шетелде сақталатын банкнот, монета түрінде; валюталық құндылықтар; халықаралық резервтік активтер; вексельдер түрінде алтын-валюталық резервтерді құрады. Валюталық органдарға мыналар жатады: мемлекеттік Кеден комитеті, салық органдары, Қаржы министрлігі.

Инвестициялық саясаттың әлеуметтік – экономикалық салдарын ескере отырып, Қазақстан экономикасының қаржылық тұрақтануы сатысына ену кезеңінде қатаң әдістерді қолдана бастады, бұл әдістер төмендегідей:

1. тікелей шетел инвесторлары донордың ұзақ мерзімдік мүдделерінің жүзеге асуына мүмкіндік береді;
2. донордың өндірістік процесті басқаруға қатысу мүмкіндігі болуы тиіс;
3. елеулі көлемде қаржылық ресурстардың ағылып кеуін қамтамасыз етеді, ол сыртқы қарыздардың төлену мәселесіне әсер етпейді;
4. тікелей шетел инвестициялары іскерлік және шаруашылық белсенділікті қамтамасыз ете отырып, өндірістік және ғылыми-техникалық ынтымақтастықтың әр түрлі формаларының кең түрде таралуына ықпал етеді.

Мұның барлығы Үкіметтің инвестициялық бағдарламасын қабылдау және жүзеге асыру үшін бағыт-бағдар беруге мүмкіндік береді. Объектілерді салу және сатып алумен қатар шетел капиталын салу бағыттарына мыналар жатады:

- біріккен төл кәсіпорындарды құру;
- шетел компанияларының басқаруына объектілерді беру;
- акционерлеу жолы арқылы кәсіпорындарды жекешелендіру процесіне донорлардың қатысуын кеңейту;
- банктік мекемелерді инвестициялау.

Инвестициялық белсенділікті қамтамасыз ететіндер мыналар: бюджеттік саясаттың қатаңдығы және шиеленіскен ақпараттық хал-ахуал. Айналым капиталының инфляциялық құнсыздануы, экономикалық байланыстардың үзілуі, несиелерді берудегі шынайы емес шарттар, жекешелендіру саясаты нәтижесіндегі ауыр төлемдік дағдарыс жаппай банкротқа ұшырау және халық шаруашылығының барлық салаларының қаржылық жағдайының нашарлануына әкеледі. Экономикалық жағдайдың ауырлығы халық шаруашылығының бірқатар салаларын, оның ішінде ауыл шаруашылығы, қазба өнеркәсібіне инвестицияларды тарту мәселелерін туындатты.

Соңғы он жылда әлемдегі алдыңғы қатарлы елдердің экономикалық пен ғылыми-техникалық дамуының негізгі бағыты инновациялық болып табылды. Мұның барлығы табысы жаңа ғылыми технологияларды қолдануды қамтамасыз ететін әлемдік нарықта бәсекенің күшеюімен байланысты.

Қазақстанда соңғы он жылда экономикалық қатынасқа нарықтық механизмдердің енуімен байланысты түбегейлі өзгерістер жүрді. Бірақ, алғашқы кезеңде реформалардың жедел жүргізілуі жоспарлы экономикадан нарықтық экономикаға өтудің экономикалық негізделген үлгісінің болмауынан елдің әлеуметтік-

экономикалық дамуында күткен нәтижелерді бермеді. Отын – шикізаттық сала басым экономика құрылымы қалыптасты.

Әсіресе, инвестициялық белсенділіктің төмендеу факторы негізгі қорларды жаңалау, алдыңғы қатарлы технологияларды енгізу, инновациялық қызмет мүмкіндіктеріне кері әсерін тигізді. Инновация ғылымда және елдің экономикасында беделді орын алу үшін нарықтың талабы инновациялық белсенділік пен жаңа ізденістерді кеңінен қолдану арқылы қолайлы жағдайды құру қажеттігін көрсетеді.

Елдің тұрақты дамуын, бәсекеге қабілетті өнім түрлері өндірісі үшін қолайлы жағдай құру мен экспорттың өсуін қамтамасыз ету мақсатында ҚР Президентінің Жарлығымен 2003-2015 жылдар аралығында ҚР-сының индустриалды-инновациялық даму Стратегиясы бекітілген.

Қазақстанның әлемдік экономикадағы маңызсыз интеграциясы, елдің ішіндегі әлсіз салааралық және аймақ аралық экономикалық интеграция жағдайында Стратегияның жүзеге асырылуы елдің шикізаттық бағыттан сервисті-технологиялық экономикаға өтуін қамтамасыз етеді.

Стратегия шеңберінде мәселені шешу мен мақсатқа жету үшін Даму банкі мен Қазақстанның Инвестициялық қоры, Ұлттық инновациялық қор және экспорттық несиені сақтандыру бойынша Мемлекеттік сақтандыру корпорациясы сияқты арнайы институттар құрылды.

Тақырып бойынша талқылауға берілетін сұрақтар:

- 1 Халықаралық арбитраж заңды енгізу проблемасы. Факультативті қолдану туралы регламент.
- 2 Келісім міндеттемелері бойынша ережелер, қолдану сферасы.
- 3 Халықаралық кепілдік келісімдерінің түрлері.

Тақырып бойынша тест сұрақтары:

- 1 Қазақстан Республикасында сыртқы экономикалық қызметті белсенді түрде жүзеге асыру қандай принциптерге негізделеді ?
 - A) экономиканың ашықтығы
 - B) тұрақты экономикалық өсуді қамтамасыз ету
 - C) халықаралық еңбек бөлінісіне қатысу және әлемдік шаруашылық жүйесіне интеграциялану
 - D) барлық жауап дұрыс
 - E) барлық жауап дұрыс емес
2. Қазақстан Республикасында сыртқы экономикалық қызметті табысты дамыту үшін көптеген алғышарттар бар. Оларға қайсысы жатады?
 - A) саяси тұрақтылық, бай табиғи ресурстар
 - B) дамыған өнеркәсіп, маманданған жұмыс күші
 - C) қолайлы геосаяси орналасуы
 - D) ТМД елдерімен дамыған шаруашылық байланыстар
 - E) барлық жауап дұрыс

3. Сыртқы экономикалық қызметтің негізгі түрлері:

- A) тауарлар, капитал және жұмыс күшінің импорты мен экспорты
- B) СЭҚ қатысушыларының шаруашылық қызметтің шетелдік субъектілеріне өндірістік, транспорттық-экспедиторлық, сақтандыру, консультациялық, маркетингтік, делдалдық, брокерлік т.б. қызметтер көрсетуі
- C) шаруашылық қызметтің шетелдік субъектілерімен ғылыми, ғылыми-техникалық, ғылыми-өндірістік және т.б. кооперация түрлері
- D) шаруашылық қызметтің шетелдік субъектілерімен бірігіп коммерциялық негізде мамандар оқыту және дайындау
- E) барлық жауап дұрыс

4. Сыртқы экономикалық қызметтің негізгі түрлері:

- A) Халықаралық қаржылық операциялар
- B) ҚР-сы территориясында шаруашылық қызметтің шетелдік субъектілерінің кәсіпорындар құруы
- C) СЭҚ қатысушыларының біріккен кәсіпкерлік қызметі
- D) ҚР-сы территориясында лицензия, патент, ноу-хау, сауда маркалары және басқа да материалды емес объектілерді берумен байланысты қызметтер
- E) барлық жауап дұрыс

5. Сыртқы сауда қызметі – бұл:

- A) тауар айналымын жүзеге асырумен байланысты, материалды-заттай формада тауарлар айырбасы
- B) өнеркәсіптік және азаматтық құрылыс саласында инженерлік-техникалық сипаттағы қызметтер көрсету
- C) ғылым мен техника жетістіктерінің айырбасы және ғылыми-техникалық жұмыстарды біріккен түрде жүргізу
- D) барлық жауап дұрыс
- E) барлық жауап дұрыс емес

Тақырып 6. Негізгі коммерциялық операциялар.

Материалды-заттай формада тауарларды сату-сатып алу мәмілелері. "Сыртқы сауда операциясы" түсінігін сипаттау. Сыртқы сауда операцияларының түрлері. Сыртқы сауда мәмілесі, оның белгілері. Халықаралық сауда тәжірибесінде коммерциялық операцияларды жүзеге асыру әдістері. Сыртқы сауда және сыртқы экономикалық қызмет. Реекспорттық жағдайлардың пайда болуының коммерциялық тәжірибесі. Халықаралық сауда айналымын қамтамасыз ететін операциялар. (транспорттық, транспорттық-экспедиторлық, сақтандыру, халықаралық есептесулер). "Қарама қарсы" мәміле түсінігі. Халықаралық тәжірибедегі қарама қарсы мәмілелерді топтастыру. Халықаралық компенсациялық мәміле түрлері. Валютасыз негіздегі тауар айырбастау операциялары және компенсациялық мәмілелер: бір жеткізілімі бар мәмілелер (бартерлік мәмілелер, тікелей компенсация) және ұзақ мерзімді орындалуы бар мәмілелер (базалық келісімдер, хат міндеттеме негізінде тауар айырбастау келісімдері, тауар айырбастау хаттамалары). Коммерциялық негіздегі компенсациялық мәмілелер: қысқа мерзімді компенсациялық келісімдер

(жартылай компенсация, толық компенсация, үш жақты компенсация); қарама қарсы сатып алулар (параллельді келісімдер, джентельмендік келісім, қаржы міндеттемелерін беру келісімі), аванстық сатып алулар. Өндірістік әріптестік туралы келісімдер негізінде компенсациялық келісімдер: тауарларды кері сатып алу бойынша ірі масштабты ұзақ мерзімді компенсациялық келісімдер, өнімді бөлу туралы мәмілелер, "даму-импорт" мәмілелері.

Қызметтерді сату сатып алу мәмілелері. Өндірістік техникалық қызмет көрсету бойынша мәмілелер. Арендалық мәмілелер: қаржылық жедел лизинг. Туристік қызметтер: инклюзив тур, пәкидж тур. Эспорттық операциялар. Мазмұны және экономикалық мәні. Реимпорттық операция шарттары, жүзеге асыру техникасы. Коммерциялық операциялардың негізгі түрлері: материалды-заттай формада тауарлар айырбасы (коммерциялық экспорт және импорт), ғылыми-техникалық білімдер айырбасы (патент, лицензия, ноу-хау), ғылыми-техникалық қызметтер айырбасы (консультациялық, құрылыс, инжиниринг).

Негізгі түсініктер және анықтамалар

Сыртқы сауда делдалдық операция дегеніміз өндіруші экспорттаушының тапсырмасы бойынша оған тәуелсіз сауда делдалы арасында жасалатын келісімдер немесе жеке тапсырмалар негізінде орындалатын тауар сатып алу-сатуға байланысты операциялар. Сауда делдалдығы өзінің экономикалық мағынасында кең ұғымды көрсетеді. Сауда делдалдарының қызмет көрсету түрлері мынадай:

- шетелдік контрагенттер іздестіру;
- өз атынан, бірақ басқаның есебінен тауарлар сатып алу және сату, яғни комиссиялық сауда жасау;
- екі жақтарға несие беру;
- сатып алушыға тауар құнын төлейтін кепілдеме беру;
- транспорттық және сақтандыру компанияларымен контрактілер жасау;
- төлем операцияларында делдалдық жасау;
- құжат айналымдарын ұйымдастыру;
- кедендік рәсімділіктерді орындау;
- сату алдында тауарды өңдеу, оның бәсекелік қабілетін жақсарту;
- арбитраждық сотта өкілеттік жасау.

Осы аталған қызмет көрсетулерді жүзеге асыру үшін білікті мамандармен, тауар өткізетін топтармен және сервистік тораптармен қамтамасыз етілуі керек.

Сауда делдалдарын саудаға тарту сыртқы сауда операцияларының тиімділігін жоғарылату мақсатын көздейді. Бұл капитал айналымын тездету, конъюнктураны іскерлікпен пайдалану, саудадағы барлық қажетті қызмет көрсетулермен қанағаттандыру арқылы жүзеге асырады. Сауда делдалдарын пайдаланудың артықшылықтары келесідей:

1. экспорттаушы фирма импорттаушы елдің территориясында өткізу тораптарын ұйымдастыруға көп қаржы жұмсамайды. Өйткені сауда-делдалдық фирмалардың өздерінің материалдық-техникалық базаларының (қоймалар, көрмелік залдар, жөндеу шеберханалары), бөлшек сауда дүкендері бар.

2. экспорттаушы тауар өткізуге байланысты тауарды импорттаушы елге жеткізу, сорттарға бөлу, маркілеу, ассортимент бойынша іріктеу, жергілікті нарық талабына сәйкестендіру сияқты көптеген жұмыстардан босайды;

3. қысқа және орта мерзімдік несиелеу негізінде мәмілелерді қаржылау үшін сауда-делдалдық фирмалардың капиталын пайдаланады, Мұнда сауда делдалдық фирмалардың банктерімен, транспорттық және сақтандыру компаниялармен тұрақты болады және іскерлік байланыстарының маңыздылығы зор.

Жалпы сауда компанияларын мамандандырылған және әмбебаптық деп бөлеміз. Әмбебаптық түрдегі сауда компаниясы сауда үйлері нысанында жүреді. Сауда үйлері – бұл әр жақты қызмет атқаратын ірі, көп профильді сауда фирмалары. Олар өндіріспен, банктермен, сауда делдалдарымен тығыз байланыста болады. Негізі сауда үйлерінің қызмет бағыттарына мыналар жатады:

- өз атынан, көп жағдайда өз есебінен кең көлемде тауар номенклатурасы бойынша экспорттық-импорттық тауар алмастырады, басқа да сыртқы экономикалық операцияларды жүзеге асырады;
- өз елінде, шетелде жұмыс жасайтын, жаңадан іске қосылатын өндірістік және өткізу инфрақұрылымдарға өз қаржысынан инвестициялайды;
- несиелейді, жалға береді;
- кеңес беру, қаржыландыру, делдалдық салаларда өз елінде, шетелде қызмет көрсетеді.

Сауда үйлері дегеніміз – тауарлар, қызмет көрсетулердің экспорттық-импорттық операцияларын жүзеге асыратын, өндірістің халықаралық кооперациясын, ғылыми-техникалық ынтымақтастықты ұйымдастыратын, несиелік операцияларын, сыртқы экономикалық байланыстардың басқа да нысандарына қатысатын сыртқы сауда ұйымның үлгісі болып табылады.

Қазіргі таңда сатушыларды соңғы тұтынушыларға жоғары мөлшерде жақындатуды көздейтін сауданың жаңа нысандары дамуда. Олар супермаркеттер, әмбебаптық магазиндер арқылы қызмет жасайтын әмбебаптық сауда үйлері жатады.

Жапонияның сыртқы саудадағы озат табыстары бүкіл әлемде назар аударуға тұртікі болуда. Жапония сауда монополияларының қызмет ауқымын, олардың ерекшеліктерін мынадай көрсеткіштермен сипаттауға болады:

1. олардың сауда монополиялары өздерінің қуаттылық деңгейі, тауар айналымындағы үстемдік дәрежесі, қызмет ерекшеліктері жағынан сауда-делдалдық фирмалар туралы ұғымдар шеңберінен асып түседі. Операциялар ауқымы бойынша бүкіл әлемдік сауда компаниялары ішінде олардың теңдесі жоқ.

2. Жапонияның аса ірі сауда компанияларының үлесіне елдің көтерме саудасының төрттен бірі, экспорттық-импорттық саудасының жартысынан артығы келеді. Осы сауда компанияларының сату сомасы жалпы ұлттық өнімнің 30 пайызын құрайды.

3. сауда үйлері кадрлар жағынан да ерекше. Олар қызмет жасаушыларды үміткерлерден таңдайды. Мамандандыру процесінде әркімнің неге бейімділігін анықтайды. Коммерциялық және талдау жұмыстары операцияларының барысында оларды зерттейді, яғни сол арқылы олардың жұмыс орындарын таңдайды.

Жапония сауда монополиялары дамуының мынадай тенденцияларын атап кетуге болады:

- тауарлық бөлімдер саны көбейе түсуде;
- сауда қызметіне басқа елдер тәжірибесін кеңінен игеру;
- тауарды таратушы торабын құру;
- инвестициялауды белсенді жүргізу. ұру;

- инвестициялауды белсенді жүргізу.

Жапония сауда үйлері іс жүзінде сыртқы экономикалық байланыстың барлық саласына, шетел кәсіпкерлік істеріне қатысады. Олар мына бағыттарда жұмыс жасайды:

- шикізат көздерін табу, оларды игеру ісінде шетелдік кәсіпкерлерге демеу көрсетеді;
- шетелдік объектілерді салу құрылысына бас мердігер ретінде қатысады;
- лицензияланған келісімдерге капитал енгізеді;
- өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы, орман шаруашылығы, балық аулау, туризм салаларында кәсіпорындар ұйымдасытарды.

Көбінесе ірі жобаларды жүзеге асыру үшін сауда монополиялары консорциум компаниясын құрады. Консорциумның көмегімен Жапония капиталды мұнай, газ, уран, рудалар, түсті және қара металдар өндіруге және өткізуге қол жеткізеді.

Тақырып бойынша талқылауға берілетін сұрақтар:

1.Өндірістік әріптестік туралы келісімдер негізінде компенсациялық келісімдер: тауарларды кері сатып алу бойынша ірі масштабты ұзақ мерзімді компенсациялық келісімдер, өнімді бөлу туралы мәмілелер, "даму-импорт" мәмілелері.

2.Қызметтерді сату сатып алу мәмілелері.Өндірістік техникалық қызмет көрсету бойынша мәмілелер.Арендалық мәмілелер: қаржылық жедел лизинг.

3.Туристік қызметтер: инклюзив тур, пэкидж тур.Эспорттық операциялар.Мазмұны және экономикалық мәні.Реимпорттық операция шарттары, жүзеге асыру техникасы.

4 Коммерциялық операциялардың негізгі түрлері:материалды-заттай формада тауарлар айырбасы (коммерциялық экспорт және импорт), ғылыми-техникалық білімдер айырбасы (патент, лицензия, ноу-хау), ғылыми-техникалық қызметтер айырбасы (консультациялық, құрылыс, инжиниринг).

Тақырып бойынша тест сұрақтары:

1 Халықаралық коммерциялық қызмет – бұл

- А) пайда табуға бағытталған кәсіпкерлік қызмет
- В) өзіндік құнды төмендетуге бағытталған кәсіпкерлік қызмет
- С) материалды құндылықтар мен қызметтердің халықаралық айырбасын қамтамасыз ететін өзара байланысты операциялар жиынтығы
- Д) экономикалық интеграция
- Е) барлық жауап дұрыс емес

2. Ғылыми-техникалық әріптестік – бұл:

- А) тауар айналымын жүзеге асырумен байланысты, материалды-заттай формада тауарлар айырбасы
- В) өнеркәсіптік және азаматтық құрылыс саласында инженерлік-техникалық сипаттағы қызметтер көрсету
- С) ғылым мен техника жетістіктерінің айырбасы және ғылыми-техникалық жұмыстарды біріккен түрде жүргізу
- Д) барлық жауап дұрыс
- Е) барлық жауап дұрыс емес

3. Қызметтерді сату-сатып алу мәмілелеріне мыналар жатады:

- A) өндірістік-техникалық қызмет көрсету мәмілелері
- B) арендалық келісімдер
- C) туристік қызмет экспорты, импорты бойынша мәмілелер
- D) басқаруды жетілдіру және ақпарат саласында консультациялық қызмет
- E) барлық жауап дұрыс

4. Технологиялық инжиниринг-бұл:

- A) объектілерді жобалау, құрылыс жобасын жасау кезінде атқарылған жұмыстарды бақылау кезінде интеллектуалды қызметтермен байланысты
- B) объект құрылысына және эксплуатациясына қажетті технологияны жеткізу
- C) құрал-жабдықтар, техниканы жеткізу, монтаждау, инженерлік қызметтер көрсету
- D) техникалық құжаттермен қамтамасыз ету, есептемелер жасау, сызбалар дайындау
- E) барлық жауап дұрыс емес

5. Құрылыстық немесе жалпы инжиниринг-бұл:

- A) объектілерді жобалау, құрылыс жобасын жасау кезінде атқарылған жұмыстарды бақылау кезінде интеллектуалды қызметтермен байланысты
- B) объект құрылысына және эксплуатациясына қажетті технологияны жеткізу
- C) құрал-жабдықтар, техниканы жеткізу, монтаждау, инженерлік қызметтер көрсету
- D) техникалық құжаттермен қамтамасыз ету, есептемелер жасау, сызбалар дайындау
- E) барлық жауап дұрыс емес

Тақырып 7. Сыртқы сауда операцияларын өткізудің негізгі кезендері.

Экспорт бойынша қызметтер. Шетел әріптесін іздеу және таңдау. Іскерлік мәмілені орнату. Тауарға ұсыныс беру. Инициативті оферта, сұранысқа жауап ретінде оферта. Импорт бойынша қызметтер. Тапсырыс, оның мазмұны және қолданысы. Мәмілеге қол қою кезінде оны заңды құжат ретінде қарастырылатын оферта шарттары. Әр елдердің заңдылығы бойынша мәмілеге қол қою. БҰҰ Конвенциясы (Вена 1980 ж). Тікелей сатулар. "Тірі тауар" демонстрациясы. Тауар үлгілері. Презентация тәртібі және мақсаты. Пошталық жарнама- сыртқы нарыққа тауарды ұсыну формасы ретінде. "Паблик рилейшнз" шаралары- тауарды ұсынудың тікелей және жанама рекомендациялары.

Негізгі түсініктер және анықтамалар

Бұл операцияларды сауда делдалдары өз атынан және өз есебінен жүзеге асырады. Мұнда сауда делдалы келісімдегі тауарды экспорттаушының да, оны соңғы сатып алушының да жағы міндетін атқарады, құнын төлегеннен кейін ол тауарды меншіктенушіге айналады. Қайта сату операцияларының екі түрі бар:

1. Сауда делдалы экспорттаушыға қатысты алғанда тауарды сатып алу-сату келісімі негізінде оны сатып алушы ретінде міндет атқаратын операциялар. Делдал тауарды меншіктенушіге айналады, оны өз білгенімен қай нарықта да, қандай да

бағамен сатуына болады. Мұндай делдал мен экспорттаушы арасындағы қатынас сатып алу-сату келісімі бойынша жақтар өз міндеттерін орындағаннан кейін тоқтатылады.

2. Келісім бойынша сатушы деп аталатын, сауда делдалына экспорттаушы құқық беретін операциялар. Ондай операцияларға сатуға құқық беру туралы келісім негізінде тауарды белгілі жерде, келіскен уақыт ішінде сатады. Келісімде тауарды белгілі жерде сатуға жақтардың өзара қатынасын реттейтін тек жалпы шартты көрсетеді. Мұны орындау үшін екі жақтың сатып алу-сатудың жеке контрактілерін жасайды. Онда жеткізетін тауардың саны, сапасы, бағасы, жеткізу шарты, төлем амалы, есептеу түрі, төлем мерзімі, сапа кепілдемесі, жарнама беру тәртібі белгіленеді. Келісім бойынша сатушыны әр елде әр түрлі атайды: дистрибьютер, өз есебінен сауад жасаушы, концессионер тағы басқалар.

Келісім бойынша делдалдық сауданың бағыттары мыналар:

- белгілі жерде экспорттаушыдан соңғы тұтынушыға тауар жүргізеді;
- сатылған тауарларға техникалық жағынан қызмет көрсетеді;
- қосымша бөлшектермен қамтамасыз етеді;
- экспорттаушымен жасалған келісім-шартты сақтайды;
- өз атынан және өз есебінен шетел контрагенттерінің тапсырыстарын өндірушілерде орналастырады;
- қойма жұмыстарын ұйымдастырады, тұтынушыға жеткізеді;
- тауар үлгілерін көрмеге шығарады, жарнама жасайды.

Бұл операцияларды комитент деп аталатын басқа жақтың тапсыруы бойынша комиссионер деп аталатын бірінші жақ өз атынан, бірақ комитент есебінен жасайды. Комитент және комиссионер арасындағы өзара қатынасты комиссия келісімімен реттейді. Осыған сәйкес:

- комиссионер комитенттің тауарын сатып алмайды, тек тауарды комитент есебінен сатып алу-сату мәмілесіне келеді. Соңғы тұтынушының иелігіне бергенше тауар комитент меншігінде қалады;
- тауарды комиссионерлер арқылы сату көбінде комитент тауарларын комиссионерлер иелігіне беруге байланысты, сөйтіп тауар оның меншігі болып қалады;
- комиссионер елегіндегі сату үшін оған комитенттен жіберілген тауар комитенттің меншігі болып есептеледі. Комитент үшін комиссионер сатып алған тауар да осымен бірдей. Мұндай тауар кездейсоқ бүліну, жоғалу тәуекелдігі, екі жақтардың басқа келісімі болмаған жағдайда комитентте сақталады. Бірақ, комиссионер оған жүктелген тауардың сақталуын қанағаттандыруға байланысты барлық шараларды қолдануға міндетті. Оның кінәсынан болып тауар жоғалған, бүлінген жағдайда оған жауап береді;
- комиссионер сатып алушымен сатып алу-сату келісімін өз атынан жасайды, жеткізілген тауар төлемін одан өзі алады. Ол тек комитенттің бақылауымен делдал болады. Сатып алушы үшін ол сатушы болып есептеледі.

Комиссия келісімінде комитенттің тауарын комиссионер сататын бағаны анықтайтын тәртіп белгіленеді. Ол баға әдетте, тауардың әрбір бөлігіне қатысты анықталады, онда ең аз мөлшердегі немесе ең жоғары мөлшердегі баға белгіленуі мүмкін. Комиссионерге соңғы сатылу бағасын анықтайтын құқық беріледі.

Келісімде баға жоғарлауы тауардың бәсекелік қабілеті төмендеудің сылтауы болмайтындығы туралы келіседі.

- Комиссионер өзінің делдалдығы үшін комитенттен төлемақы алады, ол келісімде көрсетіледі. Ондай төлемақы келісім сомасынан процентпен есептелуі (10 пайыз) мүмкін немесе комитент көрсеткен баға және комиссионердің өткізген бағасы арасындағы айырмамен анықталады.

Шетел сатып алушыларының комиссиялық тапсырмасы индент деп аталатын түрде болады. Индент дегеніміз – бір елдің импорттаушысы басқа елдің комиссионеріне тауардың белгілі бөлігін сатып алуға берілетін бір реткі комиссиялық тапсырма. Бұл тапсырысты комиссионер өз елінің өндірушісіне береді. Ол екі түрде болады.

Жабық индент дегеніміз – тауардың берілген бөлігін қандай өндірушіден сатып алуға болатынын индент нақ белгілесе, тапсырылған тауар туралы мәліметтер нақты болғанды атаймыз. Өндірушіні таңдау құқы комиссионерге берілетін немесе тапсырыс берілген тауар туралы мәліметтер нақты болса оны ашық индент деп атаймыз.

Комиссиялық операцияның бір түрі консигнация операциясы. Оларды консигнатор деп аталатын бір жақ өз атынан, консигнант есебінен қоймадағы тауарды сатуға берілген тапсырмалар арқылы жүргізеді. Консигнация келісімі дегеніміз – бір жағы (консигнатор) басқа жағының (консигнант) тапсырысы бойынша белгілі уақыт ішінде келісім төлемақысы үшін консигнатор еліндегі қоймаға жеткізілген тауарларды өз атынан консигнант есебінен сататын келісім. Өткізетін елде орналасқан қоймадан тауар сату жаңа нарықтар игеруді біршама жеңілдетеді. Өйткені шетел сатып алушылары өздеріне қажетті тауар, заттарды тек каталогтар, преискуранттар, ерекшелік көрсеткіштермен ғана емес, тауарды көру, құрал-жабдықтарды жұмыста іске қосып байқау арқылы тікелей көріп танысуды талап етеді.

Саудадағы агенттік операцияларды біржақ бұған тәуелсіз агент деп аталатын басқа жаққа тапсырма беру, оның атынан ескертілген жерде тауар сату немесе сатып алуға байланысты заңды іс жүргізу арқылы жасайды. Агент, агенттік келісім бойынша анықталған өкілеттілігі шегінде қызмет жүргізуге міндетті. Агент тек сатып алу-сату мәмілесін жасауға демеу болады, өзі оған контрактының жағы ретінде қатыспайды, өз есебінен тауар сатып алмайды. Ол агенттік келісім бойынша жүктелген жауапкершілік шеңберінде өкілі ретінде ғана қатысады. Басқаша айтқанда агенттік келісім тауар сатуға құқық бермейді. Агенттік операцияларды құқық жағынан реттеу әр елде әр түрлі болады. Агенттік операцияларды агенттік келісім деп аталтын көп жылдық келісім негізінде жүргізеді. Агенттің тәуелсіздігі оның еңбек қатынасында еместігі, өз қызметін белгілі төлемақы үшін өз бетімен жүргізуіне байланысты.

Әр түрлі елдерде агенттерді анықтауда принциптік айырмашылығы жоқ, бірақ атаулары әртүрлі: мысалы Англияда агент немесе принципал деп атайды, ал Франция және Австрияда сауда өкілі немесе кәсіпкер деп атайды.

Брокерлік операцияларды делдал-брокер арқылы сатушы мен сатып алушы арасында байланыс жасау арқылы жүзеге асырады. Брокер әр уақытта заңды түрде нақты қызмет жасайтын делдал ретінде міндет атқарады. Олардың мынадай ерекшеліктерін атап кетуге болады:

- брокердің қандай нақты қызметпен айналысатыны кімнің атынан іс жүргізетініне байланыссыз болады;
- брокер еш уақытта келісімнің жағы болмайды, ол өз делдалдылығымен жасалған келісім бойынша өзіне міндет алатын жақтардың назарында болуды мақсат етеді. Оның агенттен айырмашылығы ол өкіл болмайды, жақтардың ешқайсысымен келісімдік шартқа отырмайды, жеке тапсырмалар негізінде қызмет жасайды;
- брокерде әрбір жеке келісім жасауға төтенше ерік беріледі, ол осы еріктің қатал шеңберінде қызмет атқаруға міндетті. Мысалы, тауардың саны, сапасы, бағасы туралы өз клиенттерінің көрсетулерін брокер орындауға тиісті;
- клиенттің талабы бойынша брокер оның атынан жүргізген барлық операциялар туралы оған есеп беруге міндетті;
- брокерге оның делдалдылығымен жасалған контрактының орындалуын бақылау, жарнама жасау, басқа да қызмет жайында тапсырма берілуге болады.

Әдетте, брокерлер белгілі тауар түрлерін сатып алу-сату бойынша делдалдық операциялар жасауға мамандандырылады. Бұл дәстүр бойынша биржалық және аукциондық тауарлар болады.

Тақырып бойынша талқылауға берілетін сұрақтар:

- 1 "Тірі тауар" демонстрациясы. Тауар үлгілері.
- 2 Презентация тәртібі және мақсаты. Пошталық жарнама- сыртқы нарыққа тауарды ұсыну формасы ретінде.
- 3 "Паблик рилейшнз" шаралары- тауарды ұсынудың тікелей және жанама рекомендациялары.

Тақырып бойынша тест сұрақтары:

1. Инженерлік-консультациялық инжиниринг-бұл:
 - A) объектілерді жобалау, құрылыс жобасын жасау кезінде атқарылған жұмыстарды бақылау кезінде интеллектуалды қызметтермен байланысты
 - B) объект құрылысына және эксплуатациясына қажетті технологияны жеткізу
 - C) құрал-жабдықтар, техниканы жеткізу, монтаждау, инженерлік қызметтер көрсету
 - D) техникалық құжаттермен қамтамасыз ету, есептемелер жасау, сызбалар дайындау
 - E) барлық жауап дұрыс емес
2. Туристік қызмет-бұл:
 - A) шетелге шығатын, бірақ ақылы қызметпен айналыспайтын адамдар категориясын қамтитын қызмет
 - B) тауарларды экспорттау, импорттаумен байланысты қызмет
 - C) ғылыми-техникалық білім айырбасы бойынша қызмет
 - D) ғылыми-техникалық, өндірістік қызмет көрсету
 - E) барлық жауап дұрыс емес
3. Туристік қызмет түрлерін атаңыз:
 - A) туристтерді орналастыру

- В) туристтерді өз елінен келген еліне дейін жолаушылық көлік түрлерімен қамтамасыз ету
- С) туристтерді азық-түлікпен қамтамасыз ету
- Д) туристтерге сауда кәсіпорындарының қызметтерін көрсету
- Е) барлық жауап дұрыс

4. Тауар айналымын қамтамасыз ету бойынша операциялар мәмілелердің қандай түрлерін қамтиды?

- А) жүктерді халықаралық тасымалдау
- В) транспорттық-экспедиторлық
- С) жүктерді сақтау
- Д) жүктерді сақтандыру, халықаралық есептесу
- Е) барлық жауап дұрыс

5. Халықаралық саудадағы контрагенттер- бұл:

- А) тауарларды сату-сатып алу немесе қызмет көрсету бойынша келісім қатынастарында болатын жақтар
- В) шаруашылық қызметті жүзеге асыратын кәсіпорындар
- С) халық
- Д) мемлекет
- Е) барлық жауап дұрыс емес

Тақырып 8. Мәміле- сыртқы саудадағы негізгі құжат.

Тауарларды сату-сатып алу келісімдерінің түсінігі. Мәміленің негізгі шарттарының топтастырылуы. Мәміле затына қойылатын талаптар: тауардың сандық, сапалық сипаттамалары. Мәміленің транспорттық шарттары: жеткізудің базистік шарттары, тауарды түсіру туралы ақпараттандыру, жеткізу орны, транспорттау түрі. Міндеттемелерді орындау мерзімі. Халықаралық саудада БҰҰ органдарымен, өндірушілер ассоциацияларымен жасалатын типтік мәмілелер. Типтік мәмілелерді қолдану. Стандартты мәмілелер. Сауда дәстүрлері, халықаралық саудада олардың мәні. Сыртқы саудада сату-сатып алу мәмілелерінің құрылымы және мазмұны. Кіріспе бөлімі: құжат атауы, қол қою орны және мерзімі, мәміле жақтарын белгілеу. Мәміле заты, бағасы (баға валютасы, төлем валютасы, бағаны тұрақтандыру тәртібі), жеткізу орнының базистік шарттары. "Инкотермс"- сыртқы экономикалық қызметте транспорттық тасымалдарды реттейтін негізгі құжат ретінде. Төлемнің әр түрлері: қолма қол немесе несиелік. Төлем формалары (аккредитив, инкассо, ашық есепшот бойынша), олардың экономикалық мәні. Мәміле тәртібін бұзған үшін штрафтық санкциялар. Сақтандыру. Төлемді жүзеге асыру үшін құжаттар жинағы. Мәмілеге қосымшалар. Мәміле түрлері (ұзақ мерзімді, қысқа мерзімді, жедел). Жеткізу мерзімі. Транспорттық шарттар. Транспорттық құжаттар функциялары. Коносамент түрлерін топтастыру. Коносамент қасиеттерінің сипаттамасы: артықшылықтары және кемшіліктері. Транспорттық ассоциациялардың бүкіләлемдік федерациясы. (ФИАТА). Тауар өндірушінің құжаттамасы: сақтандырушы шоты, кавернот. Үкімет қаулысына сәйкес міндеттелетін құжаттар. Қаржылық құжаттардың негізгі түрлері. Тапсыру тәртібі.

Негізгі түсініктер және анықтамалар

Сатып алу-сату сыртқы саудалық мәмілесі дегеніміз – сыртқы сауда операцияларына қатысушылардың құқықтары мен міндеттерін анықтайтын, сауда айырбасын жасайтын кешенді іс-әрекеттер көрсетілген, екі жақ өзара келіскен негізгі коммерциялық құжат болып табылады. Контракт шарты бойынша сатушы тауарды сатып алушының меншігіне өткізуге, ал сатып алушы оны алып құнын төлеуге міндетті. Сосын, тауарды меншіктену құқығы сатушыдан сатып алушыға өтуі сатып алу-сату контрактысының өзгермейтін шарты болып саналады.

Контракт іс-әрекетінің механизмі оның құрылымына, екі жақтың өзара міндеттерінің көлеміне, төлем шарттарына, жеткізудің базалық шарттарына, контракт позицияларын бұзғандығы үшін санкцияларға негізделеді. Сондықтан сыртқы сауда мәмілелерінің құрылымдық элементтерінің жиынтығын, олардың контрактта келісілген заңдылық нормаларға сәйкес өзара әрекеттерін сыртқы сауда контрактысының механизмі деп атаймыз.

Контрактының мынадай түрлері қарастырылады:

- белгілі мерзімде, яғни қатал түрде белгіленген мерзімде тауарды жеткізу көзделеді. Ондай мерзімді бұзған жағдайда сатып алушы контрактыны жоюға құқылы;
- ұзақ мерзімді контрактыны 3-5 және одан көп жылға жасайды;
- арнайы контрактыны жобалар жасауға, монтаж жұмыстарына, техникалық қызмет көрсетуге, өндірістік процесті іске қосып тексеруге және т.б. жұмыстарға жасайды;
- шектеулі контрактілер негізгі шарттарды ғана қамтиды, оларды ары қарай жүзеге асыру кезеңдерінде контрагенттер кеңесші фирмалармен, жарнама агенттіктермен, делдалдармен, транспорттық қызмет бойынша көптеген қосымша шарттар жасайды. Контрагенттер сол сияқты сыртқы экономикалық қызметті реттейтін кедендік және басқа да ұйымдармен қажетті операциялар жасайды.

Сатып алу-сату сыртқы сауда контрактысы мынадай бөлімдерден тұрады:

1. кіріспе бөлімі немесе преамбула
2. контрактының зерзаты
3. тауар жеткізу мерзімі мен уақыты
4. жеткізудің базалық шарты
5. тауар саны
6. тауар сапасы
7. контрактының бағасы, жеңілдіктері
8. төлем шарттары
9. тауарды буып түю, маркілеу
10. айып санкциялары, айыппұл
11. сақтандыру
12. форс мажор

Сауда саттық сатып алу-сату контрактілері міндетті түрде жазбаша түрде орындалуы тиіс, бірақ халықаралық тәжірибеде телефон арқылы, аукциондарда, биржаларда өткізген келіссөздер арқылы ауызша түрінде де мәмілелерге келеді. Кейін ауызша келісулер соңынан екі жақта қол қойған жазбаша түрде бекітіледі.

Контрактының кіріспе бөлімінде нөмірі, жасалған жері, айы мен күні, мәміле жасаушы жақтардың анықтамасы көрсетіледі. Олардың заңды түрдегі аттарын,

құқықтық жағдайын, орналасқан елін, қаласын өз елінің сауда тіркеуіндегі ресми құжат бойынша көрсетеді. Бұл деген екі жақтың бір-біріне қатынасын, яғни сатушы және сатып алушы, жеткізуші және тапсырушыны білдіреді.

Контрактының зерзатында (предмет) тауардың аты, саны, түрлері сипатталды. Келісімді дұрыс түсіну, оны табысты жүзеге асыру көп жағдайда контракт зерзатының аталуына байланысты. Тауардың аты, оның мөлшері екі жаққа да жақсы таныс атаулар, өлшемдер жүйесімен берілуі керек. Олардың ішінде метрлік өлшем жүйесі заңды түрде болады. Әр түрлі тауарлар жеткізілетін жағдайда олардың сорттары, үлгілері, маркілері көрсетіледі. Тауар түрлері көп болған жағдайда олардың толық тізім контрактіге қосымша ретінде беріледі.

Екі жақ келісіп, контрактіде белгіленген, базистік шарттарда көрсетілген жерге тауарды жеткізуге тиісті уақытты жеткізу мерзімі деп түсіну қажет. Жеткізу шарттарында мынадай тәртіптер белгіленеді:

- жеткізу мерзімін шектейтін уақытты белгілейді ;
- жеткізуді қай мерзім ішінде жүзеге асыратын уақытты анықтайды (ай, тоқсан, жыл);
- тауарларды көп мөлшерде жеткізетін жағдайда ай сайын. Тоқсан сайын біркелкі бөлек-бөлегімен жеткізетінін көрсетеді;
- тез арада жеткізу, бұл 14 күнге дейінгі уақытта жеткізу деп түсіну керек.

Жеткізудің базистік шарттары бойынша контрактыда белгіленген бағамен көрсетілген географиялық нүктеге жүк жеткізудегі сатушының міндеттері анықталады. Тауарды транспорт құралдарына тиеу немесе оны транспорттық ұйымға өткізу міндетін осылай орындайды. Тауар жеткізудің базалық шарттары сатушы мен сатып алушының мынадай міндеттерін анықтайды:

- сатушының және сатып алушының елдері, транзиттік елдер территориясында теңіз және әуе жолдарында тауар тасымалдауды кімдердің есебінен қанағаттандыратыны;
- тауарды буып түюдегі сатушылардың міндеттері;
- тауар кездейсоқта бүліну немесе жоғалту тәуекелділіктері сатушыдан сатып алушыға ауысатын орны және уақыты, тағы басқаларды анықтайтын болады.

Жалпы контрактыны әріптестердің біреуі орындамаған жағдайда басқа жағы тауар алудан бас тартуға болатын, мәмілені бұзуға апаратын, келтірілген зиянды төлеуді талап ететін контрактының баптарын елеулі шарттар деп есептейді. Әдетте, оларға тауардың сапасын, зерзатын, бағасын, контрактыны орындау мерзімін анықтауды жатқызады. Елеусіз шарттарда тауар алудан бас тартуға, мәмілені бұзуға, екінші жақтың құқығы болмайды, тек қана алған міндетті орындауды, зиянды төлеуді талап етуге болады. Контракт бойынша жеткізілетін тауардың санын анықтағанда өлшем бірліктерін, сандарды айқындау тәртібін белгілейді, өлшемдер мен салмақ жүйесіндегі айырмашылықтарды есепке алады. Жалпы тауарлар мөлшері, әдетте, метрлік өлшемдерде, дана, қос, жинақтармен (комплект) көрсетіледі. Тауардың өлшем бірліктері әр түрлі болады:

- тонна (көмір, металлдар)
- тонна, баррель (мұнай өнімдері үшін)
- метр, куб.метр (орман ағаштары)
- дана (тауар, машиналар)
- қап, бөтелке (кейбір ыдыстағы өнімдер)

Негізі контрактілерде жеткізілетін тауарлардың сан мөлшеріне ыдыстардың және буып түюілген заттардың салмағы қамтылуы жайында ескертулер беріледі.

Әрбір контрактыда тауар сапасы туралы бап міндетті болады. Ол мынадай ерекшеліктермен көрсетіледі:

- белгіленген мерзім ішінде тауардың кепілдемелік сапасы жарамсыз деп көрсе, сатып алушы сатушыға қарсылық талап қоюға құқығы бар;
- мұндай талаптың нәтижесінде тауар сапасын жақсартуға және шығынды азайтуға мүмкіндік береді;
- тауар сапасын тексеру үшін сатып алушылардың мамандары сатушыларға келіп тура қабылдайды немесе олардың тексеруші фирмаларын кірістіреді, тауар сапасын сұрыптау әдісімен жүргізеді.

Контрактыда тауар сапасын анықтайтын амалдарды таңдау тауарлар сипатында, халықаралық айналымдарда олармен сауда жасау ерекшеліктеріне байланысты. Олар мыналар: стандарт бойынша, техникалық шарттары, тауар сапасын алдын ала көру, сапа сертификаты.

Тақырып бойынша талқылауға берілетін сұрақтар:

- 1 Жеткізу мерзімі. Транспорттық шарттар. Транспорттық құжаттар функциялары.
- 2 Коносамент түрлерін топтастыру. Коносамент қасиеттерінің сипаттамасы: артықшылықтары және кемшіліктері.
- 3 Транспорттық ассоциациялардың бүкіләлемдік федерациясы. (ФИАТА). Тауар өндірушінің құжаттамасы: сақтандырушы шоты, кавернот.
- 4 Үкімет қаулысына сәйкес міндеттелетін құжаттар. Қаржылық құжаттардың негізгі түрлері. Тапсыру тәртібі.

Тақырып бойынша тест сұрақтары:

1. Сыртқы сауда мәмілесінің негізгі бөлімдері :

- A) мәміле сипаттамасы;
- B) мәміле заты;
- C) саны және сапасы;
- D) жеткізу мерзімі;
- E) барлық жауап дұрыс

2. Әр елдерде орналасқан екі немесе бірнеше жақтар арасында (коммерциялық кәсіпорындар, фирмалар), тауарды жеткізу немесе белгілі бір қызмет көрсету бойынша шарттары белгіленген келісім- бұл:

- A) халықаралық сауда мәмілесі
- B) халықаралық лизинг
- C) арендалық келісім
- D) сыртқы экономикалық кешен
- E) реимпорттық операциялар

3. Халықаралық саудада мәмілелер мәміле объектісіне байланысты қандай түрлерге бөлінеді?

- A) тауарларды сату-сатып алу
- B) қызметтерді сату-сатып алу

- C) интеллектуалды меншік объектілерін сату-сатып алу
- D) барлық жауап дұрыс
- E) барлық жауап дұрыс емес

4. Халықаралық саудада қолданылатын негізгі операция түрлері:

- A) бартерлік келісім-шарттар
- B) экспорттық, импорттық операциялар
- C) тауар айырбастау операциялары
- D) реимпорттық,реэкспорттық операциялар
- E) барлық жауап дұрыс

5. Қызметтерді сату-сатып алу мәмілелеріне мыналар жатады:

- A) өндірістік-техникалық қызмет көрсету мәмілелері
- B) арендалық келісімдер
- C) туристік қызмет экспорты, импорты бойынша мәмілелер
- D) басқаруды жетілдіру және ақпарат саласында консультациялық қызмет
- E) барлық жауап дұрыс

Тақырып 9. Сыртқы сауда субъектілері.

Халықаралық саудадағы контрагенттер.Контрагенттер категориялары. Фирмалар.Шаруашылық қызметі бойынша және орындайтын операция түрлері бойынша фирмалардың топтастырылуы: өнеркәсіптік, сауда, транспорттық-экспедиторлық, инжинирингтік, туристік,арендалық, жарнамалық.Халықаралық фирмалар және олардың ерекшеліктері.Монополиялық бірлестіктер, олардың қызмет мақсаты,түрлері: трест,концерн, картель, синдикат. Құқықтық жағдайы бойынша фирмаларды топтастыру: кәсіпкерлер бірлестігі, бір тұлғалы кәсіпорындар: толық серіктестік, командиттік серіктестік, жауапкершілігі шектеулі серіктестіктер, акционерлік қоғамдар. Меншік сипаты бойынша фирмаларды топтастыру: жеке, мемлекеттік, кооперативті. Капитал иелігі бойынша фирмаларды топтастыру: ұлттық, шетелдік, аралас.Сыртқы нарыққа шығуға құқық алған мемлекеттік органдар және ұйымдар. БҰҰ жүйесінің халықаралық экономикалық ұйымдары.Әріптесті таңдау, фирмалар жөнінде ақпарат көзі. Фирма-әріптесті зерттеу.Іскерлік сипаттамасы, мазмұны.

Негізгі түсініктер және анықтамалар

Сыртқы сауда операцияларын барынша дамытып кеңейту арнайы экспорттық бөлімдерді өткізу салаларымен толықтыруды қажет етеді. Фирма тауар өткізуді өзінің бақылауындағы өткізу салаларына тапсырады. Олар өздерінің ораналасқан жеріне қарамай кәдімгі сауда агенттерінің қызметін атқарады. Агенттік қатынастар шеңберінде тауар өткізуді ұзақ мерзімді, тұрақты болдырту үшін өндіруші мен сатушы күш біріктіреді:

біріншіден, фирма - өндіруші жедел байланыс жүйесі арқылы тауар өткізу барысы, жарнама туралы, тұтынушылар тілегі, сұраныстың өзгеру мүмкіндіктері туралы ақпараттарды тұрақты алып отырады;

екіншіден, фирма-сатушы өндірушінің қызметіндегі өндірістік-техникалық өгерістерге тұрақты назар аударады, тауар модельдерін дамыту бағыты жөнінде

кеңес береді, қажетті техникалық қызмет көрсету бағыт-бағдарын толықтырып отырады.

Ірі экспорттаушылар белгілі тауарлық немесе географиялық ұйымдар бағытына қарай еншілес компаниялар ұйымдастырады. Мұндай процесс өткізу және өндіретін тауарларының табиғи ерекшеліктеріне байланысты болады. Өткізудің мұндай түрін таңдау мынадай себептерге байланысты:

1. өткізу компаниясы өндіруші фирмамен келіскен баға бойынша тауар өткізуді жүзеге асырады.

2. шетелде өзінің тауарды өткізу жолдары болатын болса, фирма экспорттық маркетинг программасын мынадай тізбек бойынша жүргізеді: жобалау - өндіру - өткізу – қызмет көрсету.

Экспорттық базасы орналасқан елдегі тауар экспорттаудан өнеркәсіптік қызмет атқаруға кейде компанияның бағытын өзгертеді. Бұл көбінесе өнімді шетелдік нарыққа шығаруға болатын шекараға жақын орналасқан, компанияның өз бақылауындағы өндіріс орындарына сай келеді. Осындай жағдайда халықаралық монополия қалыптасады. Оның ерекшеліктері келесідей:

- өнім өндіру, өткізуді интернационалдық түрде ұйымдастырады;
- өнеркәсіп тауарлары, ғылыми-техникалық білім, шикізат, отын, қызмет көрсету экспортындағы озаттар болып саналады.

Монополиялардың сыртқы сауда аппараты шетелдегі және экспорттық базасы орналасқан өткізу бөлімдерін, экспортқа қызмет жасайтын экспорттық еншілес компаниялар мен салаларды, шетелдердегі өткізуші еншілес компаниялар мен салаларды, шетелдік операциялардың барлық кешенін басқаратын халықаралық бөлімдерін өзіне қамтиды. Компаниялар шетелде 5-6 салалы болған жағдайда ғана халықаралық бөлімдер құрылады.

Халықаралық бөлімдер мынадай міндет атқарады:

1. ССА қызметін, оны дамытудың жалпы бағыттарын және мақсаттарын анықтайды;
2. осы мақсатқа жету үшін құралдарын және әдіс-амалдарын белгілейді;
3. өз шешімдерінің орындалуын бақылайды;
4. аппарат қызметінің басым бағыттар жүйесіне өзгерулер енгізеді.

Негізі монополиялар корпорациялар қызметін басқаруда стратегиялық жоспар негізінде кешенді қаржылық бақылау жасауды нығайту керек. Сондықтан, стратегиялық коммерциялық орталықтар (СКО) құрылады. Олардың мақсаттары мен қызмет ерекшеліктері келесідей:

- мақсаты – фирманың стратегиялық жоспарын жасайды, оны іске асырады;
- орталық компаниялардың ұйымдастыру қызметін күшейтуге жағдай туғызады;
- СКО шаруашылық тұрғысынан қарағанда дербес сипатта болады.

СКО нарықтың белгілі сегментін көздеген өндіріс - өткізу салалары негізінде қалыптасады. Жоспар бойынша компанияның сыртқы айналымындағы нарықтық өзгерістерге назар аударады. Онда өз ресурстарын тактикалық тұрғыдан қайта бөлу жолдарын көздейді. Фирманың стратегиялық жоспары шеңберінде оны жүзеге асырудың нақты құралдарын таңдауда СКО-ға кең өкілеттілік беріледі.

Тақырып бойынша талқылауға берілетін сұрақтар:

1 Сыртқы нарыққа шығуға құқық алған мемлекеттік органдар және ұйымдар. БҰҰ жүйесінің халықаралық экономикалық ұйымдары.

2 Әріптесті таңдау, фирмалар жөнінде ақпарат көзі. Фирма-әріптесті зерттеу. Іскерлік сипаттамасы, мазмұны.

Тақырып бойынша тест сұрақтары:

1. Халықаралық саудадағы контрагенттер- бұл:

A) тауарларды сату-сатып алу немесе қызмет көрсету бойынша келісім қатынастарында болатын жақтар

B) шаруашылық қызметті жүзеге асыратын кәсіпорындар

C) халық

D) мемлекет

E) барлық жауап дұрыс емес

2. Шаруашылық қызметтің және жүргізілетін операциялардың сипаты бойынша фирма-контрагенттер қандай түрлерге бөлінеді ?

A) өнеркәсіптік

B) саудалық

C) транспорттық,

D) сақтандыру, инжинирингтік

E) барлық жауап дұрыс

3. Меншік сипаты бойынша фирма-контрагенттер қандай түрлерге бөлінеді ?

A) жеке

B) мемлекеттік

C) кооперативтік

D) барлық жауап дұрыс

E) барлық жауап дұрыс емес

4. Капитал иелігі бойынша фирма-контрагенттер қандай түрлерге бөлінеді ?

A) ұлттық

B) шетелдік

C) аралас

D) барлық жауап дұрыс

E) барлық жауап дұрыс емес

5. Фирма-әріптесті таңдаған кезде олардың қызметінің әр түрлі аспектілерін зерттеу қажет. Оларға келесі аспектілер жатады:

A) технологиялық- фирма өнімінің техникалық деңгейін, фирманың технологиялық базасын және өндірістік мүмкіндіктерін зерттеу

B) ғылыми-техникалық- ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстарды ұйымдастыру

C) ұйымдық- фирманы басқару құрылымын зерттеу

D) экономикалық- фирманың қаржылық жағдайын және мүмкіндіктерін бағалау

E) барлық жауап дұрыс

Тақырып 10. Тасымалдау және сақтандырудың негізгі мәселелері.

Негізгі транспорттық операциялардың экономикалық мәні. Инкотермс-жүктерді тасымалдаудың негізгі шарттарының халықаралық тізімі, оның мәні, ролі. Инкотермс шенберінде Е,Ф,С,Д топтарын бөлу. Теңіз тасымалдарын топтастыру: трампық көлік тасымалы, сызықтық көлік тасымалы, теңіз арқылы контейнерлік тасымалдар. Кемелер фрахтінің халықаралық тәжірибесі.ФОБ шарттарында жүктеу тәртібі. Автомобиль көлігімен жүктерді халықаралық тасымалдау жөніндегі Конвенция. Халықаралық тасымал кітабын қолдану арқылы жүктерді халықаралық тасымалдаудың Кедендік конвенциясы. Халықаралық темір жол тасымалы туралы Конвенция. Әуе тасымалының дәстүрлі әдістері. Транспорттық-экспедиторлық кәсіпорындардың коммерциялық қызметі. Кедендік тазалау. Жүктеу келісімі және келу келісімі.

Негізгі түсініктер және анықтамалар

Сыртқы нарыққа өткізуге жарамды тауарлар болуы қажетті, бірақ ол экспорттың тиімділігін жоғарылатуға жеткіліксіз. Ол үшін сыртқы сауда қызметінің арнайы ұйымы қажет. Ондай ұйым сатылған өнімнің бірлігіне шаққанда ең аз шығын, уақыт, қаржы жұмсап, шығаратын тауарды ең жоғары мөлшерге жеткізуге тиісті. Сондықтан өткізудің жарасымды ұйымын таңдау, оның құрылымын анықтау маңызды стратегиялық мақсат екені анық. Мұндай таңдау критерийлері әр түрлі. Олардың қатарына мына параметрлерді атауға болады:

1. Фирмалардың мөлшері
2. олардың өндірістік мамандандыру ерекшеліктері
3. ұйымдастыру құрылымының принциптік нұсқасы
4. бекітілген басқару нысаны
5. жұмыс жүргізудегі сыртқы жағдайлардың көрсеткіштері
6. экспорттық қызметің даму деңгейі

Соңғы екі параметр шетел нарығындағы өткізу операцияларын, олардың ауқымын, ерекшеліктерін, географиялық, өнімдік диверсификациясын сипаттайды. Фирманың экспорттық қызметінің даму деңгейін, сыртқы сауда ұйымының нақты мақсатын, міндеттерін, құрылымын анықтайды. Тікелей экспорттық қызмет атқаратын фирмалар мынадай мақсат қояды:

- тұтынушылармен тікелей байланыс жасау негізінде өз өнімдерін ірі ауқымды көлемде және тұрақты өткізу;
- делдалдардан тәуелсіз болу, оларды кірістіру шығынын азайту;
- өз беделін нығайту, ол үшін жарнаманы күшейту, теңдесі жоқ сенімді сервис ұйымдастыру.

Мұндай фирмалардың күш қуаты, мақсаты, міндеттері, әдетте, техникалық жағынан күрделі, ғылымды қажет ететін жоғары технологиялы өнімдер өндірісіне шоғырланады. Бұл өндірістер өте жоғары білікті қызмет көрсетуді талап етеді.

Аталған фирмаларға өзінің ССА қажет. Ондай аппарат тауар өткізу, сатып алу процесін басқару, ұйымдастыру міндеттерін біріктірген органдар мен қызметтер жүйесі болуы керек. Мақсаттары мен міндеттеріне және экспорттаушының мүмкіндіктеріне сәйкес ССА фирманың ішкі құрылым бөлігі немесе оның дербес қызмет атқаратын бөлімі ретінде құрылады.

Экспорттық бөлімді ұйымдастырудың қарапайым түрі ыңғайлы. Оларға шағын тауармен сырт нарығына кейде ғана шығатын компаниялар сәйкес келеді. Оларды бірге құрылған экспорт бөлімі түрінде түсінуге болады. Олар ұйымдастырылуы жағынан фирманың сату бөліміне бүтіндей тәуелді, құрамында 2-3 қызметкер ғана жұмыс істейді. Мұндай бөлімнің міндеттері мен қызмет ерекшеліктері мыналар:

- экспорттық келісімдер дайындайды, оның орындалуын бақылайды;
- кедендік, сақтандыру, несиелік сияқты құжаттар дайындайды;
- тауар экспортына қажетті құжаттық – техникалық жәрдем жасаумен шектеледі.

Тауарды нақты өткізу операцияларын фирманың халықаралық сауда делдалдары жүзеге асырады.

Арнайы экспорт бөлімдері экспортқа байланысты барлық операцияларды дербес жүзеге асырады. Ондай тұрақты экспорттық операцияларға өту үшін: жоспарлы-талдау; жарнама-ақпараттық, несие - есеп айырысу; транспорт-коммуникациялық міндеттерін орындауды қанағаттандыру қажет. Бұл міндеттерді сыртқы сауда аппаратының мамандандырылған органдарында ұйымдастырады. Арнайы экспорт бөлімдері өзінің және сауда делдалдарының тауар өткізетін арналарын белсенді пайдаланады. Олар нарық, тапсырыстар, транспорт, жарнама, өткізу салаларын зерттеу сияқты көмекші міндет, қызметтерін күшейте түседі. Ондай зертеулер белгілі тауарлық немесе аймақтық нарықтарға бағытталады. Мұндай тауар өткізу стратегиясын фирманың жоғары басқармасы атқарады

Тақырып бойынша талқылауға берілетін сұрақтар:

- 1 Халықаралық темір жол тасымалы туралы Конвенция. Әуе тасымалының дәстүрлі әдістері.
- 2 Транспорттық-экспедиторлық кәсіпорындардың коммерциялық қызметі.
- 3 Кедендік тазалау. Жүктеу келісімі және келу келісімі.

Тақырып бойынша тест сұрақтары:

1. Фирма анықтамалары қандай ақпараттарды қамтиды?

- A) фирма реквизиттері
- B) қызмет ету сферасы, қызмет көрсету түрлері
- C) фирма иелері туралы ақпарат
- D) фирма көрсеткіштері
- E) барлық жауап дұрыс

2. Аз шығындармен жоғары деңгейде тауарлармен қамтамасыз ету, тауар нарығын басқару, өндіру, өткізу, сатудан кейін қызмет көрсету, яғни тауар ағымдарын тиімді басқару әдістерінің жиынтығы- бұл:

- A) логистика
- B) аренда
- C) лизинг
- D) франчайзинг
- E) барлық жауап дұрыс емес

3. Логистика концепциясының негізін салушы:

- A) Адам Смит
- B) Пьер Казабан
- C) Карл Маркс
- D) Давид Рикардо
- E) барлық жауап дұрыс емес

4. Логистика түрлерін атаңыз:

- A) өткізу логистикасы
- B) өндірістік логистика
- C) транспорттық логистика
- D) ақпараттық логистика
- E) барлық жауап дұрыс

5. Фирманың экономикалық потенциалын бейнелейтін көрсеткіштерге қандай көрсеткіштер жатады?

- A) Фирма активтері жөнінде мәліметтер
- B) Фирманың сату көлемі жөнінде мәліметтер
- C) жалпы және таза пайда жөнінде мәліметтер
- D) негізгі капитал жөнінде мәліметтер
- E) барлық жауап дұрыс

Тақырып 11. Шикізат, өндірістік және өндірістік емес тауарлардың, машина, құрал-жабдықтардың экспорты, импорты бойынша сыртқы сауда операциялары.

Халықаралық саудада шикізат тауарларының орны. Шикізаттық бағыттағы тауар топтарының ерекшеліктері және сипаттамалары. Әлемдік нарықта шикізат және отын саудасының негізгі тенденциялары. Экспорттық-импорттық операциялардың ерекшеліктері.

Бір реткі операциялар және ұзақ мерзімді мәмілелердің дамуы. Фирма ишілік сауда. Шикізат тауарларымен сыртқы сауда операцияларын мемлекеттік реттеудің негізгі бағыттары: ұлттық және халықаралық тәжірибе. Өндірістік тауарлыр. Сауда ерекшеліктері, тауар келісімдері. Өндірістік тауарларды сатып алу схемасы. Тұтыну тауарлары, бағаларды тағайындау әдістері. Қазіргі жағдайларда ГТІ әсерінен машина, құрал жабдықтар нарығында болған ірі өзгерістер.

Негізгі түсініктер және анықтамалар

Сыртқы сауда қызметін жүргізу барысында көп мөлшердегі көмекші операциялар жүргізіледі. Олар:

- сатушыдан сатып алушыға дейінгі тауардың қозғалысын қамтамасыз ету;
- сыртқы саудалық әр түрлі қызмет көрсетулерді транспорттық, сақтандыру, банктік секілді қызметтерді орындайды;
- төлем есеп айырысу операцияларын орындайды;
- кедендік бақылаудан өту рәсімділіктерін орындайды;
- сыртқы сауда, валюта-қаржылық нарықтардың конъюктурасы туралы коммерциялық ақпараттарды зерттейді.

Экспортқа бағытталған кәсіпорындардың СЭЖ-тегі барлық негізгі элементтерін 3 топқа бөліп қарастыруға болады:

4. өндірістік-шаруашылық.
5. ұйымдастыру-экономикалық
6. ағымдағы коммерциялық.

Бірінші сыртқы экономикалық міндеттердің өндіріс-шаруашылық элементтері құрамына мыналар кіреді:

- экспорттық өнім бойынша ізденіс, зерттеу жүргізу;
- экспорттық өнімнің бәсекелік қабілетін бағалау;
- экспорттық өндіріске қажетті техникалық-экономикалық параметрлерді және қойылатын талаптарды қамтамасыз ету;
- ішкі өндірістік ресурстарды жобалау;
- материалдық ресурстар көздерін анықтау;
- экспорттық өнімді өндіру

Жалпы сыртқы экономикалық байланыста кәсіпорындар белгілі мақсатқа жету үшін осы кешенді зерттеулерді жүргізу арқылы жақсы нәтижеге қол жеткізуді көздейді. Айталық, ішкі өндірістік ресурстардың өзгермелі динамикасын жобалайды; экспорттаушы кәсіпорындардың қызметінің сыртқы ахуалын зерттейді; жалпы транспорттық, сақтау, қаржылық және басқалай қызметтердің нарықтағы өзгерісін; тауардың бәсекелік қабілетін бағалайды. Мұндай талдаулар тауардың бәсекелік қабілетін көтеру, шығындарға баға беру мақсатында шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді. Шетелдік тауар нарықтары, потенциалды сатып алушылар, бәсекелестер туралы ақпараттар жинақтау, талдау жасаудың негізі болады.

Екіншісі сыртқы экономикалық міндеттердің ұйымдастыру-экономикалық элементтерінің құрамына мыналар кіреді:

- сыртқы нарықтарды маркетингалық тұрғыдан зерттеу;
- экспорттық нарықтың конъюктурасына талдау жасау;
- шетелдік әріптестер іздеу;
- шетелдік әріптестердің нарықтарындағы жұмыс жағдайын зерттеу;
- сыртқы нарықтағы жұмыстың нысандары мен әдіс-амалын таңдау;
- сыртқы нарыққа шығуды қамтамасыз ету;
- сыртқы сауда жарнамаларын ұйымдастыру;
- сыртқы сауда операцияларын жоспарлау;
- делдалдарды қызметке кірістіру.

Бұл іс-қимылдың мақсаты – мемлекеттен белгіленген тәртіп шеңберінде экспорттық өнімді шетелдік әріптестерге сатып өткізуді көздейді. Бұл процесс ел ішінде арнайы белгіленген тәртіптерден өтуден бастап, сыртқы саудалық мәміле бойынша тауарды тікелей сатып өткізгенге дейін жалғасатын белгілі сатыларды қамтиды. Оған мыналар жатады:

- сыртқы сауда қызметті мемлекетпен реттеуде механизмдермен танысады: нормативтік-техникалық құжаттарды, заңдылық актілерді пайдаланады;
- өкілеттілік берілген банкіге валюталық есеп айырысатын құжат есеп шот ашады;
- жалпы саудаға қатысты құжаттарды тексеретін және тіркейтін мемлекеттік органдардың жүйесімен танысады;

- сыртқы нарықтың конъюктурасына маркетингілік баға береді, бәсекелік көрсеткіштерді дайындайды;
- контрактының жобасын жасайды, оның коммерциялық, валюта-қаржылық шарттары жөнінде келісімге келеді.

Үшіншісі сыртқы экономикалық міндеттердің ағымдағы коммерциялық элементтерінің құрамына мыналар кіреді:

- мәмілелердің түрін таңдау (тауар, жұмыстар, қызмет көрсету);
- мәмілелердің типін таңдау (сату-сатып алу, арендалық, өтемдік);
- сыртқы сауда операцияларын дайындау (әріптестермен байланыс жасау, экспорттық бағаның есебін жасау, келіссөздер жүргізу, контрактының жобасын жасау, мәмілелердің шартты жағдайы туралы келісімге келу);
- контрактының шарты жағдайларын анықтау (жеткізудің базалық шартты жағдайлары, жеткізу жолдары, тасымалдау түрлері, есеп айырысу шарттары, төлем амалдары, баға өзгерісін реттеу малдары, баға валюталары, валюталық қорғану туралы ескертулер, банктік кепілдемелер).

Бұл көрсетілген барлық операциялардың нәтижесінде контрактыға қол қойылады, оны жүзеге асыру жұмысы басталады. Сосын, СЭҚ-тің үшінші топтағы міндеттер бойынша кәсіпорындардың сыртқы саудалық мәмілелер мен оған қосымша барлық көмекші құжаттарды дайындау, сонан соң оларды орындау қызметіне кіріседі.

СЭҚ дегеніміз елдер арасында материалдық, қаржылық және интеллектуалдық ресурстарды қолданудағы әртүрлі бағыттарын айтамыз. Сондықтан СЭҚ мемлекеттің араласуы дәстүрге айналған және мемлекеттің реттеу қажеттілігі қажет. СЭҚ реттеуді мемлекеттік сыртқы экономикалық саясатпен анықтайды. СЭҚ-тің объектісіне мыналар жатады:

- халықаралық саудадағы тауарлар мен қызмет көрсетулер;
- әр түрлі фирмалардағы капиталдардың халықаралық қозғалысы;
- өндірістік, кәсіпкерлік, ғылыми-техникалық тағы басқа байланыстар;
- интеллектуалдық меншікті айырбастау;
- қаржы-несиелік ресурстарды халықаралық деңгейде пайдалану.

СЭҚ басқарудың келесідей мақсаттарын атауға болады:

СЭҚ басқару, ұйымдастырудың теориялық негіздерін, принциптерін, ерекшеліктерін көрсету;

СЭҚ басқару, ұйымдастырудың маңызды механизмдерін және әдіс амалдарын меңгеру;

СЭҚ нақты түрлерін ұғыну, мемлекеттік реттеудің халықаралық тәжірибесімен, халықаралық саудадағы реттеу принциптері және құралдарымен танысу;

дамыған елдердің экспорттық қызметінің тәжірибесімен танысу;

халықаралық коммерциялық мәмілелерді дайындау принциптерін ұғыну, әдістерін меңгеру;

сыртқы саудалық сатып алу сату контрактыларын дайындау принциптерін ұғыну.

Тақырып бойынша талқылауға берілетін сұрақтар:

1 Өндірістік тауарларды сатып алу схемасы.

2 Тұтыну тауарлары, бағаларды тағайындау әдістері.

3 Қазіргі жағдайларда ҒТП әсерінен машина, құрал жабдықтар нарығында болған ірі өзгерістер.

Тақырып бойынша тест сұрақтары:

1. Фирманың қаржылық жағдайын бейнелейтін көрсеткіштерге қандай көрсеткіштер жатады?

- A) Фирманың қаржылық тәуелсіздік коэффициенті
- B) Фирманың төлем қабілеттілік коэффициенті
- C) Фирманың өтімділік коэффициенті
- D) Фирманың жабу коэффициенті
- E) барлық жауап дұрыс

2. Сыртқы сауда қызметі қандай кезендерді қамтиды?

- A) мәмілені дайындау
- B) мәмілеге қол қою
- C) міндеттемелерді орындау
- D) барлық жауап дұрыс
- E) барлық жауап дұрыс емес

3. Тауар ішкі немесе сыртқы сауда нарығында сатылуына байланысты бағалар қандай түрге бөлінеді?

- A) ішкі және экспорттық бағалар
- B) мәмілелік, анықтамалық бағалар
- C) биржалық котировкалар
- D) анықтамалық бағалар
- E) ұсыныс бағалары

4. Тауар биржаларында саудасы жүзеге асырылатын тауар бағалары бұл:

- A) ішкі және экспорттық бағалар
- B) мәмілелік, анықтамалық бағалар
- C) биржалық котировкалар
- D) анықтамалық бағалар
- E) ұсыныс бағалары

5. Тауар сапасын анықтайтын және оны растайтын құжат-бұл:

- A) сапа сертификаты
- B) сапа лицензиясы
- C) сапа көрсеткіші
- D) сапа анықтамасы
- E) барлық жауап дұрыс емес

Тақырып 12. Халықаралық лизинг. Факторинг. Сауда- айырбас операцияларын ұйымдастыру.

Халықаралық арендалық операциялар түсінігі, олардың мәні және халықаралық арендалық келісімдердің негізгі шарттары. Қаржылық лизингтік мәмілеге қол қою және оны орындау тәртібі: лизингтік келісім (мәміле), келісім мерзімі, келісуші жақтардың құқықтары және міндеттері, келісімді тоқтату тәртібі.

Оперативті лизинг- келісім заты, жақтары, мерзімі, шарттары. Халықаралық лизингтің дамуы, оның ұйымдық формалары- арнайы маманданған лизингтік фирмалар: өндірістік ТҰҚ-дың еншілес лизингтік компаниялары, трансұлттық банктер жүйесіндегі лизингтік фирмалар, сауда-делдалдық фирмалар. Факторинг түсінігі, факторингтік фирма арқылы оны ұйымдастырудың негізгі принципі. Төлем мерзімін орнату. Экспорт саласында қосымша қызметтер (ашық факторинг, жай немесе жасырын факторинг). Қарама-қарсы сатып алу схемасы. Бартерлік операцияларды ұйымдастыру, олардың артықшылықтары және кемшіліктері, жүзеге асыру техникасы. Компенсациялық операциялар, олардың бартерлік операциялардан ерекшелігі. Жүзеге асыру техникасы.

Негізгі түсініктер және анықтамалар

Сыртқы сауда қызметін жүргізу барысында көп мөлшердегі көмекші операциялар жүргізіледі. Олар:

- сатушыдан сатып алушыға дейінгі тауардың қозғалысын қамтамасыз ету;
- сыртқы саудалық әр түрлі қызмет көрсетулерді транспорттық, сақтандыру, банктік секілді қызметтерді орындайды;
- төлем есеп айырысу операцияларын орындайды;
- кедендік бақылаудан өту рәсімділіктерін орындайды;
- сыртқы сауда, валюта-қаржылық нарықтардың конъюктурасы туралы коммерциялық ақпараттарды зерттейді.

Экспортқа бағытталған кәсіпорындардың СЭҚ-тегі барлық негізгі элементтерін 3 топқа бөліп қарастыруға болады:

7. өндірістік-шаруашылық.
8. ұйымдастыру-экономикалық
9. ағымдағы коммерциялық.

Бірінші сыртқы экономикалық міндеттердің өндіріс-шаруашылық элементтері құрамына мыналар кіреді:

- экспорттық өнім бойынша ізденіс, зерттеу жүргізу;
- экспорттық өнімнің бәсекелік қабілетін бағалау;
- экспорттық өндіріске қажетті техникалық-экономикалық параметрлерді және қойылатын талаптарды қамтамасыз ету;
- ішкі өндірістік ресурстарды жобалау;
- материалдық ресурстар көздерін анықтау;
- экспорттық өнімді өндіру

Жалпы сыртқы экономикалық байланыста кәсіпорындар белгілі мақсатқа жету үшін осы кешенді зерттеулерді жүргізу арқылы жақсы нәтижеге қол жеткізуді көздейді. Айталық, ішкі өндірістік ресурстардың өзгермелі динамикасын жобалайды; экспорттаушы кәсіпорындардың қызметінің сыртқы ахуалын зерттейді; жалпы транспорттық, сақтау, қаржылық және басқалай қызметтердің нарықтағы өзгерісін; тауардың бәсекелік қабілетін бағалайды. Мұндай талдаулар тауардың бәсекелік қабілетін көтеру, шығындарға баға беру мақсатында шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді. Шетелдік тауар нарықтары, потенциалды сатып алушылар, бәсекелестер туралы ақпараттар жинақтау, талдау жасаудың негізі болады.

Екіншісі сыртқы экономикалық міндеттердің ұйымдастыру-экономикалық элементтерінің құрамына мыналар кіреді:

- сыртқы нарықтарды маркетингалық тұрғыдан зерттеу;
- экспорттық нарықтың конъюктурасына талдау жасау;
- шетелдік әріптестер іздеу;
- шетелдік әріптестердің нарықтарындағы жұмыс жағдайын зерттеу;
- сыртқы нарықтағы жұмыстың нысандары мен әдіс-амалын таңдау;
- сыртқы нарыққа шығуды қамтамасыз ету;
- сыртқы сауда жарнамаларын ұйымдастыру;
- сыртқы сауда операцияларын жоспарлау;
- делдалдарды қызметке кірістіру.

Бұл іс-қимылдың мақсаты – мемлекеттен белгіленген тәртіп шеңберінде экспорттық өнімді шетелдік әріптестерге сатып өткізуді көздейді. Бұл процесс ел ішінде арнайы белгіленген тәртіптерден өтуден бастап, сыртқы саудалық мәміле бойынша тауарды тікелей сатып өткізгенге дейін жалғасатын белгілі сатыларды қамтиды. Оған мыналар жатады:

- сыртқы сауда қызметті мемлекетпен реттеуде механизмдермен танысады: нормативтік-техникалық құжаттарды, заңдылық актілерді пайдаланады;
- өкілеттілік берілген банкіге валюталық есеп айырысатын құжат есеп шот ашады;
- жалпы саудаға қатысты құжаттарды тексеретін және тіркейтін мемлекеттік органдардың жүйесімен танысады;
- сыртқы нарықтың конъюктурасына маркетингілік баға береді, бәсекелік көрсеткіштерді дайындайды;
- контрактының жобасын жасайды, оның коммерциялық, валюта-қаржылық шарттары жөнінде келісімге келеді.

Үшіншісі сыртқы экономикалық міндеттердің ағымдағы коммерциялық элементтерінің құрамына мыналар кіреді:

- мәмілелердің түрін таңдау (тауар, жұмыстар, қызмет көрсету);
- мәмілелердің типін таңдау (сату-сатып алу, арендалық, өтемдік);
- сыртқы сауда операцияларын дайындау (әріптестермен байланыс жасау, экспорттық бағаның есебін жасау, келіссөздер жүргізу, контрактының жобасын жасау, мәмілелердің шартты жағдайы туралы келісімге келу);
- контрактының шарты жағдайларын анықтау (жеткізудің базалық шартты жағдайлары, жеткізу жолдары, тасымалдау түрлері, есеп айырысу шарттары, төлем амалдары, баға өзгерісін реттеу малдары, баға валюталары, валюталық қорғану туралы ескертулер, банктік кепілдемелер).

Бұл көрсетілген барлық операциялардың нәтижесінде контрактыға қол қойылады, оны жүзеге асыру жұмысы басталады. Сосын, СЭҚ-тің үшінші топтағы міндеттер бойынша кәсіпорындардың сыртқы саудалық мәмілелер мен оған қосымша барлық көмекші құжаттарды дайындау, сонан соң оларды орындау қызметіне кіріседі.

СЭҚ дегеніміз елдер арасында материалдық, қаржылық және интеллектуалдық ресурстарды қолданудағы әртүрлі бағыттарын айтамыз. Сондықтан СЭҚ мемлекеттің араласуы дәстүрге айналған және мемлекеттің реттеу қажеттілігі

қажет. СЭҚ реттеуді мемлекеттік сыртқы экономикалық саясатпен анықтайды.

СЭҚ-тің объектісіне мыналар жатады:

- халықаралық саудадағы тауарлар мен қызмет көрсетулер;
- әр түрлі фирмалардағы капиталдардың халықаралық қозғалысы;
- өндірістік, кәсіпкерлік, ғылыми-техникалық тағы басқа байланыстар;
- интеллектуалдық меншікті айырбастау;
- қаржы-несиелік ресурстарды халықаралық деңгейде пайдалану.

СЭҚ басқарудың келесідей мақсаттарын атауға болады:

СЭҚ басқару, ұйымдастырудың теориялық негіздерін, принциптерін, ерекшеліктерін көрсету;

СЭҚ басқару, ұйымдастырудың маңызды механизмдерін және әдіс амалдарын меңгеру;

СЭҚ нақты түрлерін ұғыну, мемлекеттік реттеудің халықаралық тәжірибесімен, халықаралық саудадағы реттеу принциптері және құралдарымен танысу;

дамыған елдердің экспорттық қызметінің тәжірибесімен танысу;

халықаралық коммерциялық мәмілелерді дайындау принциптерін ұғыну, әдістерін меңгеру;

сыртқы саудалық сатып алу сату контракттарының дайындау принциптерін ұғыну.

Тақырып бойынша талқылауға берілетін сұрақтар:

1 Қарама-қарсы сатып алу схемасы.

2 Бартерлік операцияларды ұйымдастыру, олардың артықшылықтары және кемшіліктері, жүзеге асыру техникасы.

3 Компенсациялық операциялар, олардың бартерлік операциялардан ерекшелігі. Жүзеге асыру техникасы.

Тақырып бойынша тест сұрақтары:

1 Машиналарды, жабдықтардың әр түрін, ұзақ мерзімді пайдаланылатын тауарларды жалға беруге негізделетін фирмалар қалай аталады?

- A) Сақтандыру фирмалары
- B) Инжинирингтік компаниялар
- C) Кооперативтік фирмалар
- D) Лизингтік компаниялар
- E) Дұрыс жауабы жоқ

2 Жер учаскілері, ғимараттар, қондырғылар фирманың қай мүліктік тобына кіреді?

- A) жылжымайтын мүлік
- B) жылжымалы мүлік
- C) құқықтар, міндеттемелер, қарыздар
- D) белгілеу құқығы, интеллектуалды меншік құқығы
- E) барлық жауап дұрыс

3 Жаңа технологияларды өндіруге және қолдануға бағытталған инновациялар қалай аталады ?

- A) технологиялық
- B) нарықтық
- C) тұтынушылық

- D) продуктивті
- E) әлеуметтік

4 Машиналарды, жабдықтардың әр түрін, ұзақ мерзімді пайдаланылатын тауарларды жалға беруге негізделетін фирмалар қалай аталады?

- A) Сақтандыру фирмалары
- B) Инжинирингтік компаниялар
- C) Кооперативтік фирмалар
- D) Лизингтік компаниялар
- E) Дұрыс жауабы жоқ

5 Өндірістің тиімділігіне бейімделген жапониялық филиалдар мен еншілес компанияларда мақсаттар қай көрсеткіштер бойынша белгіленеді?

- A) Сату көлемі, пайда, орнықтылық
- B) Орнықтылық сату көлемі, пайда
- C) Пайда, сату көлемі, орнықтылық
- D) Сату көлемі, орнықтылық, пайда
- E) Дұрыс жауабы жоқ

Тақырып 13. Сауда-делдалдық операциялар.

Сауда-делдалдық операциялардың түсінігі және "сауда делдалы" терминінің түсінігі. Азаматтық келісімдер түрлері: комиссия келісімі, табыстау келісімі, агенттік келісім, тауарларды орналастыру туралы келісім. Делдалдарды тарту мақсаты, делдалдар түрлері: агенттер- өкілетті адамдар, брокерлер, комиссиянерлер, дистрибьюторлар, қарапайым делдал. Делдалмен жұмыс жасау әдістері, оларға сыйақы төлеу. Нарықтағы орны бойынша делдалдар. Қарапайым агенттер. Эксклюзивті агенттер. Сауда-делдалдық фирмалар түрлері және қазіргі жағдайда олардың қызметінің ерекшеліктері. Сыртқы нарықта экспорттық-импорттық операцияларды өз бетімен жүзеге асыратын ұйымдар арасындағы келісім түрлері, шетел делдалдарымен келісімдер түрлері, қарапайым делдалдармен келісімдер түрлері, консигнациялар, өткізу делдалдарымен келісімдер, агенттік келісімдер. Сауда-делдалдық операция түрлері: қайта сату операциялары, комиссиялық операциялар, агенттік операциялар, брокерлік операциялар. Сауда-делдалдық фирмалардың түрлері және қазіргі жағдайларда олардың қызмет ерекшеліктері.

Негізгі түсініктер және анықтамалар

Бұл операцияларды сауда делдалдары өз атынан және өз есебінен жүзеге асырады. Мұнда сауда делдалы келісімдегі тауарды экспорттаушының да, оны соңғы сатып алушының да жағы міндетін атқарады, құнын төлегеннен кейін ол тауарды меншіктенушіге айналады. Қайта сату операцияларының екі түрі бар:

1. Сауда делдалы экспорттаушыға қатысты алғанда тауарды сатып алу-сату келісімі негізінде оны сатып алушы ретінде міндет атқаратын операциялар. Делдал тауарды меншіктенушіге айналады, оны өз білгенімен қай нарықта да, қандай да бағамен сатуына болады. Мұндай делдал мен экспорттаушы арасындағы қатынас

сатып алу-сату келісімі бойынша жақтар өз міндеттерін орындағаннан кейін тоқтатылады.

2. Келісім бойынша сатушы деп аталатын, сауда делдалына экспорттаушы құқық беретін операциялар. Ондай операцияларға сатуға құқық беру туралы келісім негізінде тауарды белгілі жерде, келіскен уақыт ішінде сатады. Келісімде тауарды белгілі жерде сатуға жақтардың өзара қатынасын реттейтін тек жалпы шартты көрсетеді. Мұны орындау үшін екі жақтың сатып алу-сатудың жеке контрактілерін жасайды. Онда жеткізетін тауардың саны, сапасы, бағасы, жеткізу шарты, төлем амалы, есептеу түрі, төлем мерзімі, сапа кепілдемесі, жарнама беру тәртібі белгіленеді. Келісім бойынша сатушыны әр елде әр түрлі атайды: дистрибьютер, өз есебінен сауад жасаушы, концессионер тағы басқалар.

Келісім бойынша делдалдық сауданың бағыттары мыналар:

- белгілі жерде экспорттаушыдан соңғы тұтынушыға тауар жүргізеді;
- сатылған тауарларға техникалық жағынан қызмет көрсетеді;
- қосымша бөлшектермен қамтамасыз етеді;
- экспорттаушымен жасалған келісім-шартты сақтайды;
- өз атынан және өз есебінен шетел контрагенттерінің тапсырыстарын өндірушілерде орналастырады;
- қойма жұмыстарын ұйымдастырады, тұтынушыға жеткізеді;
- тауар үлгілерін көрмеге шығарады, жарнама жасайды.

Бұл операцияларды комитент деп аталатын басқа жақтың тапсыруы бойынша комиссионер деп аталатын бірінші жақ өз атынан, бірақ комитент есебінен жасайды. Комитент және комиссионер арасындағы өзара қатынасты комиссия келісімімен реттейді. Осыған сәйкес:

- комиссионер комитенттің тауарын сатып алмайды, тек тауарды комитент есебінен сатып алу-сату мәмілесіне келеді. Соңғы тұтынушының иелігіне бергенше тауар комитент меншігінде қалады;
- тауарды комиссионерлер арқылы сату көбінде комитент тауарларын комиссионерлер иелігіне беруге байланысты, сөйтіп тауар оның меншігі болып қалады;
- комиссионер елегіндегі сату үшін оған комитенттен жіберілген тауар комитенттің меншігі болып есептеледі. Комитент үшін комиссионер сатып алған тауар да осымен бірдей. Мұндай тауар кездейсоқ бүліну, жоғалу тәуекелдігі, екі жақтардың басқа келісімі болмаған жағдайда комитентте сақталады. Бірақ, комиссионер оған жүктелген тауардың сақталуын қанағаттандыруға байланысты барлық шараларды қолдануға міндетті. Оның кінәсынан болып тауар жоғалған, бүлінген жағдайда оған жауап береді;
- комиссионер сатып алушымен сатып алу-сату келісімін өз атынан жасайды, жеткізілген тауар төлемін одан өзі алады. Ол тек комитенттің бақылауымен делдал болады. Сатып алушы үшін ол сатушы болып есептеледі.

Комиссия келісінде комитенттің тауарын комиссионер сататын бағаны анықтайтын тәртіп белгіленеді. Ол баға әдетте, тауардың әрбір бөлігіне қатысты анықталады, онда ең аз мөлшердегі немесе ең жоғары мөлшердегі баға белгіленуі мүмкін. Комиссионерге соңғы сатылу бағасын анықтайтын құқық беріледі. Келісімде баға жоғарлауы тауардың бәсекелік қабілеті төмендеудің сылтауы болмайтындығы туралы келіседі.

- Комиссионер өзінің делдалдығы үшін комитенттен төлемақы алады, ол келісімде көрсетіледі. Ондай төлемақы келісім сомасынан процентпен есептелуі (10 пайыз) мүмкін немесе комитент көрсеткен баға және комиссионердің өткізген бағасы арасындағы айырмамен анықталады.

Шетел сатып алушыларының комиссиялық тапсырмасы индент деп аталатын түрде болады. Индент дегеніміз – бір елдің импорттаушысы басқа елдің комиссионеріне тауардың белгілі бөлігін сатып алуға берілетін бір реткі комиссиялық тапсырма. Бұл тапсырысты комиссионер өз елінің өндірушісіне береді. Ол екі түрде болады.

Жабық индент дегеніміз – тауардың берілген бөлігін қандай өндірушіден сатып алуға болатынын индент нақ белгілесе, тапсырылған тауар туралы мәліметтер нақты болғанды атаймыз. Өндірушіні таңдау құқы комиссионерге берілетін немесе тапсырыс берілген тауар туралы мәліметтер нақты болса оны ашық индент деп атаймыз.

Комиссиялық операцияның бір түрі консигнация операциясы. Оларды консигнатор деп аталатын бір жақ өз атынан, консигнант есебінен қоймадағы тауарды сатуға берілген тапсырмалар арқылы жүргізеді. Консигнация келісімі дегеніміз – бір жағы (консигнатор) басқа жағының (консигнант) тапсырысы бойынша белгілі уақыт ішінде келісім төлемақысы үшін консигнатор еліндегі қоймаға жеткізілген тауарларды өз атынан консигнант есебінен сататын келісім. Өткізетін елде орналасқан қоймадан тауар сату жаңа нарықтар игеруді біршама жеңілдетеді. Өйткені шетел сатып алушылары өздеріне қажетті тауар, заттарды тек каталогтар, прејскуранттар, ерекшелік көрсеткіштермен ғана емес, тауарды көру, құрал-жабдықтарды жұмыста іске қосып байқау арқылы тікелей көріп танысуды талап етеді.

Саудадағы агенттік операцияларды біржақ бұған тәуелсіз агент деп аталатын басқа жаққа тапсырма беру, оның атынан ескертілген жерде тауар сату немесе сатып алуға байланысты заңды іс жүргізу арқылы жасайды. Агент, агенттік келісім бойынша анықталған өкілеттілігі шегінде қызмет жүргізуге міндетті. Агент тек сатып алу-сату мәмілесін жасауға демеу болады, өзі оған контрактының жағы ретінде қатыспайды, өз есебінен тауар сатып алмайды. Ол агенттік келісім бойынша жүктелген жауапкершілік шеңберінде өкілі ретінде ғана қатысады. Басқаша айтқанда агенттік келісім тауар сатуға құқық бермейді. Агенттік операцияларды құқық жағынан реттеу әр елде әр түрлі болады. Агенттік операцияларды агенттік келісім деп аталтын көп жылдық келісім негізінде жүргізеді. Агенттің тәуелсіздігі оның еңбек қатынасында еместігі, өз қызметін белгілі төлемақы үшін өз бетімен жүргізуіне байланысты.

Әр түрлі елдерде агенттерді анықтауда принциптік айырмашылығы жоқ, бірақ атаулары әртүрлі: мысалы Англияда агент немесе принципал деп атайды, ал Франция және Австрияда сауда өкілі немесе кәсіпкер деп атайды.

Брокерлік операцияларды делдал-брокер арқылы сатушы мен сатып алушы арасында байланыс жасау арқылы жүзеге асырады. Брокер әр уақытта заңды түрде нақты қызмет жасайтын делдал ретінде міндет атқарады. Олардың мынадай ерекшеліктерін атап кетуге болады:

- брокердің қандай нақты қызметпен айналысатыны кімнің атынан іс жүргізетініне байланыссыз болады;

- брокер еш уақытта келісімнің жағы болмайды, ол өз делдалдылығымен жасалған келісім бойынша өзіне міндет алатын жақтардың назарында болуды мақсат етеді. Оның агенттен айырмашылығы ол өкіл болмайды, жақтардың ешқайсысымен келісімдік шартқа отырмайды, жеке тапсырмалар негізінде қызмет жасайды;

- брокерде әрбір жеке келісім жасауға төтенше ерік беріледі, ол осы еріктің қатал шеңберінде қызмет атқаруға міндетті. Мысалы, тауардың саны, сапасы, бағасы туралы өз клиенттерінің көрсетулерін брокер орындауға тиісті;

- клиенттің талабы бойынша брокер оның атынан жүргізген барлық операциялар туралы оған есеп беруге міндетті;

- брокерге оның делдалдылығымен жасалған контрактының орындалуын бақылау, жарнама жасау, басқа да қызмет жайында тапсырма берілуге болады.

Әдетте, брокерлер белгілі тауар түрлерін сатып алу-сату бойынша делдалдық операциялар жасауға мамандандырылады. Бұл дәстүр бойынша биржалық және аукциондық тауарлар болады.

Тақырып бойынша талқылауға берілетін сұрақтар:

1 Сыртқы нарықта экспорттық-импорттық операцияларды өз бетімен жүзеге асыратын ұйымдар арасындағы келісім түрлері, шетел делдалдарымен келісімдер түрлері, қарапайым делдалдармен келісімдер түрлері, консигнациялар, өткізу делдалдарымен келісімдер, агенттік келісімдер.

2 Сауда-делдалдық операция түрлері: қайта сату операциялары, комиссиялық операциялар, агенттік операциялар, брокерлік операциялар.

3 Сауда-делдалдық фирмалардың түрлері және қазіргі жағдайларда олардың қызмет ерекшеліктері.

Тақырып бойынша тест сұрақтары:

1. Сату-сатып алу мәмілесінде тауар сапасын анықтау тауардың сапалық сипаттамасын орнату арқылы жүзеге асады. Оған қандай сипаттамалар жатады?

- A) стандарт бойынша
- B) техникалық шарттар бойынша
- C) сапа талаптары
- D) тауардың сапалық сипаттамасы берілетін құжат
- E) барлық жауап дұрыс

2 Халықаралық коммерциялық қызмет – бұл

- A) пайда табуға бағытталған кәсіпкерлік қызмет
- B) өзіндік құнды төмендетуге бағытталған кәсіпкерлік қызмет
- C) материалды құндылықтар мен қызметтердің халықаралық айырбасын қамтамасыз ететін өзара байланысты операциялар жиынтығы
- D) экономикалық интеграция
- E) барлық жауап дұрыс емес

3. Еркін экономикалық аймақтар- бұл:

- A) сауда, қаржылық, өндірістік, технологиялық байланыстардың жоғары шоғырлануының облыстары

- B) технологияны және басқару механизмін жетілдіру жолымен, нарықтық қатынастардың даму ошақтары
- C) коммерциялық орталықтар
- D) барлық жауап дұрыс
- E) барлық жауап дұрыс емес

4. Келіссөздердің қандай кезендері сізге белгілі?

- A) ұсыныстарды алдын-ала жазбаша түрде көрсету
- B) мәміленің жеке позицияларын нақтылау және келістіру
- C) мәміленің барлық шарттарын реттеу
- D) барлық жауап дұрыс
- E) барлық жауап дұрыс емес

5. Инкассо – бұл:

- A) тауар экспортқа дайын кезден бастап сатып алушыға жеткен кезге дейін кезеңде толық төленетін есептесу формасы
- B) сатып алушылардың немесе тапсырушылардың өз банктеріне ордерлік чек арқылы төлемді төлеуге жазбаша міндеттемесі
- C) экспортерлар импортерларға жеткізілген тауарлар немесе көрсетілген қызметтер үшін шот қоюы
- D) Экспортердың міндеттемесі бойынша импортердан мәміле бойынша төлем суммасын алуға және оны экспортерға аударуға банк міндеттемесі
- E) барлық жауап дұрыс емес

Тақырып 14 Сыртқы сауда жарнамасын ұйымдастыру және оның техникасы.

Сыртқы сауда операцияларындағы жарнаманың ролі. Жарнама түрлері және құралдары. Жарнамалық шаралар, олардың мақсаты, дайындалуы және жүзеге асуы. Тұтынушыға жарнамалық әсер ету, радио және телеарна ролі. Халықаралық симпозиумдар және семинарлар жарнама құралы ретінде. Тауар белгісін қолдану. Сыртқы сауда бірлестіктерінің және әр түрлі меншік формасындағы фирмалардың жарнамалық бөлімшелерінің қызмет бағыттары. Жарнамалық қызметтегі жәрменкелер мен көрмелердің ролі. Шетелдегі сауда өкілеттіліктерінің жарнамалық қызметі.

Негізгі түсініктер және анықтамалар

СЭҚ реттеуде мемлекетпен жүргізілетін сыртқы экономикалық саясат сипаты көп жағдайда салалық министрліктердің, мекемелердің, кәсіпорындардың, бірлестіктердің, корпорациялардың СЭҚ стратегиясын анықтайды. СЭҚ арқылы қазіргі жағдайда ел экономикасын құрылымдық тұрғыдан өзгертуге, өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы, басқа да салаларды жедел көтеруге, ұлттық валюта курсының тұрақты ұстауға қажетті қаржы келтіруге мүмкіндік береді.

СЭҚ-тің мынадай түрлерімен ерекшелінеді:

- сыртқы сауда қызметі;
- өндірістік кооперация;
- халықаралық инвестициялық ынтымақтастық;

- валюталық және қаржы-несиелік операциялар.

1. Сыртқы сауда қызметін тауарлармен, қызметпен, қызмет көрсетулермен, ақпаратпен, интеллектуалдық қызметпен халықаралық айырбас жасау саласындағы кәсіпкерлік деп түсінуге болады.

2. Кәсіпорын, фирмалардың СЭҚ шеңберіндегі өндірістік кооперация – халықаралық әріптестер арасындағы ынтымақтастықтың бір түрі. Өндірістік кооперация шеңберінде іс-қимыл бірлігін мынадай жолдармен шешуге болады:

- экспорттық және импортты алмастыратын өнімдерді бірлесіп жоспарлау;
- ғылыми жасалымдарды болжамдау, бірлесіп жүргізу, қажетті ақпараттар, аспаптар, материалдар, ғылыми-техникалық ақпараттарды бірлесіп қамтамасыз ету;

- кадрлар дайындау жұмысын ұйымдастыру.

3. Халықаралық инвестициялық ынтымақтастық - әріптестер халықаралық деңгейде өзара іс-қимыл жасау нысандарының бірі қаржылық, материалдық-техникалық жағынан күш біріктіру негізінде жүзеге асырылады.

4. Валюталық және қаржы-несиелік операцияларды кәсіпорындар мен фирмалардың СЭҚ түрі ретінде мына бағыттарды алып қарауға болады:

- бұл нақты есеп айырысу арқылы жеткізілген өнімнің төлемін қайтаруға байланысты және валюталық курс айырмашылығынан зиян болдырмау мақсатымен;

- мұндай операцияларды қаржы-банктік саладағы СЭҚ-тің дербес түрі ретінде алып қарастырылады, яғни мұндай операциялар халықаралық есеп айырысу жүйесінде ішкі валюталық нарыққа және сыртқы саудалық төлемге қызмет етеді.

СЭҚ дегеніміз елдер арасында материалдық, қаржылық және интеллектуалдық ресурстарды қолданудағы әртүрлі бағыттарын айтамыз. Сондықтан СЭҚ мемлекеттің араласуы дәстүрге айналған және мемлекеттің реттеу қажеттілігі қажет. СЭҚ реттеуді мемлекеттік сыртқы экономикалық саясатпен анықтайды. СЭҚ-тің объектісіне мыналар жатады:

- халықаралық саудадағы тауарлар мен қызмет көрсетулер;
- әр түрлі фирмалардағы капиталдардың халықаралық қозғалысы;
- өндірістік, кәсіпкерлік, ғылыми-техникалық тағы басқа байланыстар;
- интеллектуалдық меншікті айырбастау;
- қаржы-несиелік ресурстарды халықаралық деңгейде пайдалану.

Тақырып бойынша талқылауға берілетін сұрақтар:

1 Сыртқы сауда бірлестіктерінің және әр түрлі меншік формасындағы фирмалардың жарнамалық бөлімшелерінің қызмет бағыттары.

2 Жарнамалық қызметтегі жәрменкелер мен көрмелердің ролі.

3 Шетелдегі сауда өкілеттіліктерінің жарнамалық қызметі.

Тақырып бойынша тест сұрақтары:

1. Сыртқы сауда мәмілесінің негізгі бөлімдері :

A) мәміле сипаттамасы;

B) мәміле заты;

C) саны және сапасы;

D) жеткізу мерзімі;

Е) барлық жауап дұрыс

2. Әр елдерде орналасқан екі немесе бірнеше жақтар арасында (коммерциялық кәсіпорындар, фирмалар), тауарды жеткізу немесе белгілі бір қызмет көрсету бойынша шарттары белгіленген келісім- бұл:

- А) халықаралық сауда мәмілесі
- В) халықаралық лизинг
- С) арендалық келісім
- Д) сыртқы экономикалық кешен
- Е) реимпорттық операциялар

3. Халықаралық саудада мәмілелер мәміле объектісіне байланысты қандай түрлерге бөлінеді?

- А) тауарларды сату-сатып алу
- В) қызметтерді сату-сатып алу
- С) интеллектуалды меншік объектілерін сату-сатып алу
- Д) барлық жауап дұрыс
- Е) барлық жауап дұрыс емес

4. Халықаралық саудада қолданылатын негізгі операция түрлері:

- А) бартерлік келісім-шарттар
- В) экспорттық, импорттық операциялар
- С) тауар айырбастау операциялары
- Д) реимпорттық,реэкспорттық операциялар
- Е) барлық жауап дұрыс

5. Қызметтерді сату-сатып алу мәмілелеріне мыналар жатады:

- А) өндірістік-техникалық қызмет көрсету мәмілелері
- В) арендалық келісімдер
- С) туристік қызмет экспорты, импорты бойынша мәмілелер
- Д) басқаруды жетілдіру және ақпарат саласында консультациялық қызмет
- Е) барлық жауап дұрыс

Тақырып 15. Сыртқы саудада іскерлік келіссөздер жүргізуді ұйымдастыру және өткізу.

Әріптестер арасындағы іскерлік келіссөздердің мәні. Келіссөздер коммуникация әдісі ретінде. Келіссөздер мотивациясы.Келіссөздер жүргізудің мақсаты. Келіссөздерді нәтижеге бағыттау. Ұйымдық дайындық.Команда құрамы, қатысушылар саны. Келіссөздер бағдарламасы, смета, олардың мазмұны, келіссөздерді өткізу тәртібі: келіссөздерді өткізу орнын тағайындау, келіссөздерді жүргізу тілі, келіссөздерді хаттамаға толтыру. Келіссөздер тактикасы. Келіссөздер қатысушыларынан ақпарат алу. Әріптестердің ұлттық ерекшеліктерін есепке алу. Келіссөздерді аяқтау: келісімге келу, мәмілеге қол қою.Келіссөздер нәтижелерін жүзеге асыру: мәміле, меморандум, хаттармен алмасу, хаттама және т.б.

Негізгі түсініктер және анықтамалар

Сауда саттық сатып алу-сату контрактілері міндетті түрде жазбаша түрде орындалуы тиіс, бірақ халықаралық тәжірибеде телефон арқылы, аукциондарда, биржаларда өткізген келіссөздер арқылы ауызша түрінде де мәмілелерге келеді. Кейін ауызша келісулер соңынан екі жақта қол қойған жазбаша түрде бекітіледі.

Контрактының кіріспе бөлімінде нөмірі, жасалған жері, айы мен күні, мәміле жасаушы жақтардың анықтамасы көрсетіледі. Олардың заңды түрдегі аттарын, құқықтық жағдайын, орналасқан елін, қаласын өз елінің сауда тіркеуіндегі ресми құжат бойынша көрсетеді. Бұл деген екі жақтың бір-біріне қатынасын, яғни сатушы және сатып алушы, жеткізуші және тапсырушыны білдіреді.

Контрактының зерзатында (предмет) тауардың аты, саны, түрлері сипатталды. Келісімді дұрыс түсіну, оны табысты жүзеге асыру көп жағдайда контракт зерзатының аталуына байланысты. Тауардың аты, оның мөлшері екі жаққа да жақсы таныс атаулар, өлшемдер жүйесімен берілуі керек. Олардың ішінде метрлік өлшем жүйесі заңды түрде болады. Әр түрлі тауарлар жеткізілетін жағдайда олардың сорттары, үлгілері, маркілері көрсетіледі. Тауар түрлері көп болған жағдайда олардың толық тізім контрактіге қосымша ретінде беріледі.

Екі жақ келісіп, контрактіде белгіленген, базистік шарттарда көрсетілген жерге тауарды жеткізуге тиісті уақытты жеткізу мерзімі деп түсіну қажет. Жеткізу шарттарында мынадай тәртіптер белгіленеді:

- жеткізу мерзімін шектейтін уақытты белгілейді ;
- жеткізуді қай мерзім ішінде жүзеге асыратын уақытты анықтайды (ай, тоқсан, жыл);
- тауарларды көп мөлшерде жеткізетін жағдайда ай сайын. Тоқсан сайын біркелкі бөлек-бөлегімен жеткізетінін көрсетеді;
- тез арада жеткізу, бұл 14 күнге дейінгі уақытта жеткізу деп түсіну керек.

Жеткізудің базистік шарттары бойынша контрактыда белгіленген бағамен көрсетілген географиялық нүктеге жүк жеткізудегі сатушының міндеттері анықталады. Тауарды транспорт құралдарына тиеу немесе оны транспорттық ұйымға өткізу міндетін осылай орындайды. Тауар жеткізудің базалық шарттары сатушы мен сатып алушының мынадай міндеттерін анықтайды:

- сатушының және сатып алушының елдері, транзиттік елдер территориясында теңіз және әуе жолдарында тауар тасымалдауды кімдердің есебінен қанағаттандыратыны;
- тауарды буып түюдегі сатушылардың міндеттері;
- тауар кездейсоқта бүліну немесе жоғалту тәуекелділіктері сатушыдан сатып алушыға ауысатын орны және уақыты, тағы басқаларды анықтайтын болады.

Жалпы контрактыны әріптестердің біреуі орындамаған жағдайда басқа жағы тауар алудан бас тартуға болатын, мәмілені бұзуға апаратын, келтірілген зиянды төлеуді талап ететін контрактының баптарын елеулі шарттар деп есептейді. Әдетте, оларға тауардың сапасын, зерзатын, бағасын, контрактыны орындау мерзімін анықтауды жатқызады. Елеусіз шарттарда тауар алудан бас тартуға, мәмілені бұзуға, екінші жақтың құқығы болмайды, тек қана алған міндетті орындауды, зиянды төлеуді талап етуге болады. Контракт бойынша жеткізілетін тауардың санын анықтағанда өлшем бірліктерін, сандарды айқындау тәртібін белгілейді, өлшемдер мен салмақ жүйесіндегі айырмашылықтарды есепке алады.

Жалпы тауарлар мөлшері, әдетте, метрлік өлшемдерде, дана, қос, жинақтармен (комплект) көрсетіледі. Тауардың өлшем бірліктері әр түрлі болады:

- тонна (көмір, металлдар)
- тонна, баррель (мұнай өнімдері үшін)
- метр, куб.метр (орман ағаштары)
- дана (тауар, машиналар)
- қап, бөтелке (кейбір ыдыстағы өнімдер)

Негізі контрактілерде жеткізілетін тауарлардың сан мөлшеріне ыдыстардың және буып түюілген заттардың салмағы қамтылуы жайында ескертулер беріледі.

Әрбір контрактыда тауар сапасы туралы бап міндетті болады. Ол мынадай ерекшеліктермен көрсетіледі:

- белгіленген мерзім ішінде тауардың кепілдемелік сапасы жарамсыз деп көрсе, сатып алушы сатушыға қарсылық талап қоюға құқығы бар;
- мұндай талаптың нәтижесінде тауар сапасын жақсартуға және шығынды азайтуға мүмкіндік береді;
- тауар сапасын тексеру үшін сатып алушылардың мамандары сатушыларға келіп тура қабылдайды немесе олардың тексеруші фирмаларын кірістіреді, тауар сапасын сұрыптау әдісімен жүргізеді.

Контрактыда тауар сапасын анықтайтын амалдарды таңдау тауарлар сипатында, халықаралық айналымдарда олармен сауда жасау ерекшеліктеріне байланысты. Олар мыналар: стандарт бойынша, техникалық шарттары, тауар сапасын алдын ала көру, сапа сертификаты.

Тақырып бойынша талқылаға берілетін сұрақтар:

- 1 Келіссөздер қатысушыларынан ақпарат алу.
- 2 Әріптестердің ұлттық ерекшеліктерін есепке алу.
- 3 Келіссөздерді аяқтау: келісімге келу, мәмілеге қол қою.Келіссөздер нәтижелерін жүзеге асыру: мәміле, меморандум, хаттармен алмасу, хаттама және т.б.

Тақырып бойынша тест сұрақтары:

1. Фирма-әріптесті таңдаған кезде олардың қызметінің әр түрлі аспектілерін зерттеу қажет.Оларға келесі аспектілер жатады:

- А) технологиялық- фирма өнімінің техникалық деңгейін, фирманың технологиялық базасын және өндірістік мүмкіндіктерін зерттеу
- В) ғылыми-техникалық- ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстарды ұйымдастыру
- С) ұйымдық- фирманы басқару құрылымын зерттеу
- Д) экономикалық- фирманың қаржылық жағдайын және мүмкіндіктерін бағалау
- Е) барлық жауап дұрыс

2. Фирма туралы ақпарат қамтитын көздерге не жатады?

- А) фирма анықтамалары
- В)фирма басылымдары (жылдық есептемелер, каталогтар,жарнамалық басылымдар)
- С) арнайы ақпараттық компаниялардың басылымдары
- Д) банк анықтамалары

Е) барлық жауап дұрыс

3. Сыртқы экономикалық ұйымдарда фирмаларды зерттеу бойынша оперативті-коммерциялық жұмыс мыналарды қамтиды:

- А) фирма туралы мәліметтер жинақтау
- В) фирманың қызметіне ағымдық бақылау жасау
- С) жаңа контрагент-фирмалар іздеу
- Д) тауар нарықтарының құрылымын зерттеу
- Е) барлық жауап дұрыс

4. Келіссөздердің қандай кезендері сізге белгілі?

- А) ұсыныстарды алдын-ала жазбаша түрде көрсету
- В) мәміленің жеке позицияларын нақтылау және келістіру
- С) мәміленің барлық шарттарын реттеу
- Д) барлық жауап дұрыс
- Е) барлық жауап дұрыс емес

5. Сату-сатып алу мәмілесінде тауар сапасын анықтау тауардың сапалық сипаттамасын орнату арқылы жүзеге асады. Оған қандай сипаттамалар жатады?

- А) стандарт бойынша
- В) техникалық шарттар бойынша
- С) сапа талаптары
- Д) тауардың сапалық сипаттамасы берілетін құжат
- Е) барлық жауап дұрыс

Реферат тақырыптары

1 Сыртқы экономикалық сфера- халық шаруашылық кешенінің ажырамас бөлігі.

2 Сыртқы экономикалық қызметті реформалау: мақсаттары және міндеттері. Қазақстан Республикасында сыртқы экономикалық қызметті реформалау кезендері.

3 Қазақстан Республикасында сыртқы экономикалық қызметті реформалаудың негізгі құжаттары. Сыртқы экономикалық қызметті басқарудың экономикалық әдістерін енгізу.

4 Сыртқы экономикалық қызметті реформалау кезендерінің сипаттамасы, ерекшеліктері, міндеттері.

5 Экспорттық құрылымды жетілдіру, рационалды экспортты қамтамасыз ету. Өнімнің бәсеке қабілеттілігін қамтамасыз ету.

6 Кәсіпорын – сыртқы экономикалық байланыстардың негізгі звеносы.

7 Шет елдерімен кең ғылыми-техникалық және өндірістік кооперацияға көшу. Өнеркәсіптің приоритетті салаларын дамыту.

8 ҚР-да сыртқы экономикалық қызметті дамыту стратегиясы.

9 Сыртқы экономикалық қызметті жүзеге асырудың институционалды жүйесі.

10 Сыртқы экономикалық байланыстарды мемлекеттік басқару органдарының жүйесі.

11 Сыртқы экономикалық қызметті реттеу және басқаруда жергілікті басқару органдарының функциялары.

- 12 Министрлер кеңесі, ҚР-ның Үкіметінің сыртқы экономикалық қызметті реттеу және басқаруда атқаратын ролі
- 13 Мемлекеттік Кеден комитеті, Орталық Банк, Монополияға қарсы саясат бойынша Мемлекеттік Комитет, сауда-өндірістік палата.
- 14 Шетелде сауда аппаратын ұйымдастыру.
- 15 Сыртқы экономикалық байланыстарды мемлекеттік басқару органдарының жүйесі.
- 16 Сыртқы экономикалық қызметтің ұйымдық-құқықтық мазмұны.
- 17 Мемлекеттік сыртқы-экономикалық саясат.Сыртқы сауданы мемлекеттік реттеу әдістері.
- 18 Сыртқы сауданы реттеудің тарифтік әдістері, тарифтік емес шектеулер.
- 19 Экспортталатын және импортталатын тауарларды кедендік реттеу.
- 20 Валюталық реттеу.
- 21 Сыртқы экономикалық қызметтің ұйымдық-құқықтық мазмұны.
- 22 Мемлекеттік сыртқы-экономикалық саясат.Сыртқы сауданы мемлекеттік реттеу әдістері.
- 23 Сыртқы сауданы реттеудің тарифтік әдістері, тарифтік емес шектеулер.
- 24 Еркін экономикалық зоналарды құрудың құқықтық негіздері.
- 25 Шетел инвестициялары бар кәсіпорындарды құру әдістері.
- 26 Шетел инвестициялары бар коммерциялық ұйымдардың шаруашылық қызметін реттеу.
- 27 Кәсіпорындарды тіркеу.
- 28 Шетел капиталы бар кәсіпорындарды тіркеуге қажетті құжаттар.
- 29 Тіркеу процедурасы және кезендері.
- 30 Сыртқы сауда қатынастарын реттеу.Қазақстанның ТМД елдерімен өндірістік, ғылыми-техникалық,қаржылық байланыстарын реттеу принциптері.
- 31 Орталық-Азиялық әріптестікке интеграциялану болашағы.
- 32Тауарларды халықаралық сату-сатып алу келісімдерін реттейтін стандартизация нормаларының қажеттілігі.
- 33 Кедендік Одақ және интеграцияның терендеуі.
- 34 "Ресей, Беларусь, Қазақстан,Қырғызстан" Кедендік келісімі.
- 35 Тауарларды сату-сатып алу келісімдері туралы БҰҰ Конвенциясы.Қолдану сферасы және жалпы нұсқаулар.
- 36 Халықаралық арбитраж заңды енгізу проблемасы.Факультативті қолдану туралы регламент.
- 37 Келісім міндеттемелері бойынша ережелер, қолдану сферасы.
- 38 Халықаралық кепілдік келісімдерінің түрлері.
- 39 Материалды-заттай формада тауарларды сату-сатып алу мәмілелері. "Сыртқы сауда операциясы" түсінігін сипаттау. Сыртқы сауда операцияларының түрлері.Сыртқы сауда мәмілесі, оның белгілері.
- 40 Халықаралық сауда тәжірибесінде коммерциялық операцияларды жүзеге асыру әдістері.
- 41Сыртқы сауда және сыртқы экономикалық қызмет. Резспорттық жағдайлардың пайда болуының коммерциялық тәжірибесі.
- 42Халықаралық сауда айналымын қамтамасыз ететін операциялар.(транспорттық, транспорттық-экспедиторлық, сақтандыру, халықаралық есептесулер).

43 "Қарама қарсы" мәміле түсінігі. Халықаралық тәжірибедегі қарама қарсы мәмілелерді топтастыру.

44 Халықаралық компенсациялық мәміле түрлері. Валютасыз негіздегі тауар айырбастау операциялары және компенсациялық мәмілелер: бір жеткізілімі бар мәмілелер (бартерлік мәмілелер, тікелей компенсация) және ұзақ мерзімді орындалуы бар мәмілелер (базалық келісімдер, хат міндеттеме негізінде тауар айырбастау келісімдері, тауар айырбастау хаттамалары).

45 Коммерциялық негіздегі компенсациялық мәмілелер: қысқа мерзімді компенсациялық келісімдер (жартылай компенсация, толық компенсация, үш жақты компенсация); қарама қарсы сатып алулар (параллельді келісімдер, джентельмендік келісім, қаржы міндеттемелерін беру келісімі), аванстық сатып алулар.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

Негізгі әдебиеттер

1. Х.Халқымаұлы., А.Көкебаева “Сыртқы экономикалық қызметті басқару”, Оқу құралы, Түркістан, 2004.

2. Қ.М.Камали “Сыртқы экономикалық қызметті басқару”, Оқу құралы, Алматы, 2005.

3. ҚР Заңы “Валютаны реттеу” Егемен Қазақстан, 2007, 24 желтоқсан.

4. Қазақстан 2030 жылға дейінгі стратегиясы.

5. ҚР Президентінің халыққа жолдаулары.

6. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. М., 1998.

7. Герчикова И.Н. Международные коммерческое дело. М., 1996.

8. Гринько И.С. Внешнеторговые сделки. М., 1994.

9. Долгов С., Кретов И.И. (под.ред) Предприятие на внешних рынках; Внешнеторговое дело М., 1997.

11 Жумасултанов Т. Казахстан сегодня, инфор.-стат. Сборник. Алматы, 2005г.

12 Внешнеэкономическая деятельность предприятия под.ред. Стровского А.И. М-2002 г.

13 Халымкалиев Х, Кокебаева А. «Управление внешнеэкономической деятельностью», Учебное пособие, Туркестан, 2004 г.

14 Камали К.М. «Управление внешнеэкономической деятельностью», Учебное пособие, Алматы, 2005 г.

15 Булатов А.С. (под ред.) «Экономика внешних связей России», М., 1995 г.

16 Закон РК «Валютное регулирование», Егемен Казахстан, 2007 г., 24 декабря

17 Стратегия Казахстана 2030

18 Сеитова С.А. Совершенствование внешнеэкономического законодательства стран ЕврАзЭС// Современное право. 2008. № 5 (1). – 0,5 п.л.

19 Копылова А.Н. Правовое регулирование договора поставки в рамках СНГ// Вестник Государственного Университета Управления. 2007. №2(20). – 0,4 п.л.

20 Сеитова С.А. Способы совершенствования внешнеэкономического законодательства стран СНГ// Государство, право, управление. Сборник тезисов VI Всероссийской научно-практической конференции. 2007.- 0,4 п.л.

21. Сеитова С.А. Международный финансовый лизинг в рамках СНГ// Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления-2006». 2006. №1. – 0,2 п.л.
22. Сеитова С.А. Страхование внешнеэкономических сделок// Сборник научных статей. Экономика. Управление. Культура. 2006. № 13. – 0,2 п.л.
23. Закон Республики Казахстан "Об акционерных обществах" от 10 июля 1998 года - Алматы: Юрист. 2000 - 55с.
24. Закон Республики Казахстан "О банках и банковской деятельности в бюджетной системе Республики Казахстан" от 6.03.1997г. Алматы: 2000.
25. Закон Республики Казахстан "О внешнем заимствовании и управлении внешним долгом" от 10 апреля 1997 года - Алматы: 2000

Қосымша әдебиеттер

1. Закон РК «Валютное регулирование», Егемен Қазақстан, 2007 г., 24 декабрь
2. Стратегия Казахстана 2030
3. Закон Республики Казахстан "Об акционерных обществах" от 10 июля 1998 года - Алматы: Юрист. 2000 - 55с.
4. Закон Республики Казахстан "О банках и банковской деятельности в бюджетной системе Республики Казахстан" от 6.03.1997г. Алматы: 2000.
5. Закон Республики Казахстан "О внешнем заимствовании и управлении внешним долгом" от 10 апреля 1997 года - Алматы: 2000
6. Закон Р.К. « О мерах защиты внутреннего рынка при импорте товаров» 1998 г.

Мазмұны:

Алғы сөз.....	3
Тақырып 1.....	4
Тақырып 2.....	8
Тақырып 3.....	11
Тақырып 4.....	14
Тақырып 5.....	18
Тақырып 6.....	24
Тақырып 7.....	28
Тақырып 8.....	32
Тақырып 9.....	36
Тақырып 10.....	39
Тақырып 11.....	41
Тақырып 12.....	44
Тақырып 13.....	48
Тақырып 14.....	52
Тақырып 15.....	54
Рефераттар тақырыптары.....	57
Қолданылған әдебиеттер.....	59

Пішімі 60x84 1/12
Көлемі 63 бет 5,25 шартты баспа табағы
Таралымы 20 дана.
Ш.Есенов атындағы КМТЖИУ
Редакциялық - баспа бөлімінде басылды.
Ақтау қаласы, 32 ш/а.