

№10- тәжірибелік сабақ: Халықаралық саудадағы аренда түрлері

Жұмыстың мақсаты мен міндеті: Бұл тақырыпты бітіргеннен кейін экономикалық саясаттың не екенін түсіндіре алады. Экономикалық саясаттың халықаралық бағытын тұжырымдай алады. Халықаралық экономикалық саясаттың ұстанымдарын салыстыра алады. Халықаралық экономикалық саясаттың тақырыптарын айтысып тартыса алатын мағлұмат пен қабілетке ие болады. Сонымен қатар, мемлекеттердің күш ізденісі, байлық ізденісі, халықаралық экономикалық тәртіп, технология, тікелей шетелдік инвестиция, халықаралық ақша, халықаралық сауда, өркендеу, транснационал фирмалар секілді ұғымдардың мән мағынасын, жай-жапсарын түсінеді.

Техникалық және инструментальдық құралдары: интерактивті тақта, проектор сызба – кестелер.

Тәжірибелік сабақ оқыту нәтижелері: Халықаралық тәжірибеде лизинг, хайринг, рейтинг шарттары, қарама –қарсы сауданың бірнеше түрлерін, дүниежүзілік нарық субъектілері жайлы ақпарат ала алады.

Оқытудың әдістері мен түрлері: баяндау, сұрақ–жауап, түсіндіру, кіріспе дәріс, пікір-талас.

Халықаралық саудада аренданың 3 түрі қолданылады:

1. лизинг – ұзақ мерзімді аренда (бір жылдан көп мерзімге дейін);
2. хайринг – орта мерзімдік аренда (бірнеше айдан жылға дейінгі мерзімге);
3. рейтинг – қысқа мерзімді аренда (бірнеше күннен бірнеше айға дейін).

Халықаралық тәжірибеде ұзақ мерзімдік аренда, яғни лизинг өте көп қолданылады. Лизинг құралдарына жататындар: кеңселік, құрылыс монтаждық және технологиялық құрал-жабдықтар. Сонымен бірге лизингте бүтіндей өнеркәсіптік кәсіпорындар да берілуі мүмкін. Лизингтік операцияның өте қарапайым тәсілін қарастырайық. Жалға беруші жалгермен арендалық келісім шартына қол қояды. өндіруші дайындайды және жалгерге аренда құралын береді. Лизингтік компания банктен несие алады да, өндіруші мен есеп айырылысады және арендалық төлемдерден несиені өтейді. Лизинг кезінде сақтандыру мен техникалық қызмет көрсетуді негізінен жалгер өзі жүзеге асырады.

Халықаралық тәжірибеде орта мерзімдік арендаға контрактілер көп беріледі. Хайринг құралдарына транспорттық құралдар, жол құрылыс машиналары, монтаждық құрал жабдықтар, ауыл шаруашылығы машиналары жатады. Орта мерзімдік арендалар сұраныс пен ұсыныс әсерінен қалыптасады. Келіскеге байланысты сақтандыру мен техникалық қызмет көрсетуді жалға беруші немесе жалгер жүргізеді. Рейтинг контрактлары халықаралық тәжірибеде сирек бекітіледі. Рейтинг құралдарына транспорттық құралдар, туристік және қысқа мерзімдік пайдаланудағы тауарлар жатады. Негізгі бұл контракттардағы міндеттеме бойынша сақтандыру мен техникалық қызмет көрсетуді жалға беруді жүргізеді. Траспорттық құралдар уақытша арендаға алу келісімі «тайм-чарт» деп аталады, яғни бұл келісім кезінде экипаж бен жүргізуші жалға алынады. Ал, экипажы жоқ транспорт құралдарын жалға алу «бербауд» деп аталады. Қарама-қарсы сауда дегеніміз экспортталған тауардың жартылай немесе толық құнына экспортердің импортерден тауар сатып алатындығы жөніндегі қарсы міндеттемесі.

Қарама –қарсы сауданың бірнеше түрлері бар:

1. бартерлік келісімдер.
2. қарама-қарсы сатып алу келісімдері
3. кмерингтік келісімдер.
4. лицензиялық келісімдер.
5. компенциялық келісімдер.

Қарама-қарсы сауданы тереңірек түсіну үшін олардың түрлеріне сипаттама берейік. Бартерлік келісім-валютасыз, бірақ тұтас келісім негізінде бағаланған тауар айырбасы. Қарама-қарсы сатып алу келісімдері. Кмерингтік келісімдер-саудада пайда болатын талаптар мен қарыздарды өзара өтеу жөнінде мемлекеттердің орталық баніктері арасындағы

қолма-қол ақшаның есеп айырысу түрі. Лицензиялық келісім-бөтен сауда маркасын пайдалану келісімі. Компенсациялық келісім-алынған несиені өтеу үшін ақшалай есеп айырудың орнына тауар ұсыну келісімі. Шекаралық сауда — сауда, төлем және жыл сайынғы қарар туралы келісімнің негізінде көрші мемлекеттердің шекаралас саудаларының сауда ұйымдары мен фирмалары жүзеге асыратын халықаралық тауар алмасу түрі.

Дүниежүзілік нарық субъектілері:

Бас жабдықтаушы — өнеркәсіптік, инфрақұрылымдық және тағы басқа объектілерді салу кезінде құрылыс ауданына технологиялық құрал-жабдықтың толық комплектісін жеткізіп беретін фирма.

1. сауда үйі — бұл тауарлар мен қызметтердің кең номенклатурасы бойынша экспорт-импорт операцияларын жүзеге асыратын сыртқы экономикалық ұйымның түрі.

2. диллер — өз атынан, өз есебінен тауарларды қайта сатумен айналысатын жеке тұлға немесе фирма.

3. коммисонер — сауда келісімдегі елдал, белгілі мөлшердегі сыйлық үшін сату есебінен, бірақ өз атынан делдалдық жасайтын адам.

4. брокер — сауда делдалы ол сату-сатып алу келісімдеріне белгілі бір жақ ретінде қатыспайды, бірақ қызығушы екі жақ- сатушы мен сатып алушы арасындағы байланысты қамтамасыз ету.

5. коммивояжер — сатушының тапсырысы бойынша, нарықта жүріп тұру арқылы оның тауарларын сатып алатын адамдарды іздестірумен айналысатын өткізу делдалы.

6. консорциум — бірнеше банк немесе өнеркәсіп кәсіпорындарының арасындағы бірлесіп заемді, орналастыру, кең ауқымдағы қаржылық немесе коммерциялық операцияларын жүргізудегі уақытша келісім.

Деңгейлік тапсырмалар:

1- деңгейдің сұрақтары. Дүниежүзілік нарық субъектілерін сипаттаңыз.

2- деңгейдің сұрақтары. Халықаралық ұйымдардың ролі.

3- деңгейдің сұрақтары. Суық соғыс саясаты кезеңінде екі полюсті жүйенің қалыптасуы

БӨЖ тапсырмалары: Халықаралық саясатқа қатысты көзқарастар және мәселермен айналысып жүрген бірқатар ғалымдардың еңбектерін жіктеңіздер.

ОБӨЖ тапсырмалары: Суық соғыс саясаты кезеңінде екі полюсті жүйенің қалыптасуы.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

Негізгі әдебиеттер:

1. Халықаралық қатынастар теориясының тарихы, 2017, Торбьорн Л. 2. Векторы внешней политики, 2017, К. Токаев

3. Diplomasi, 2015, H. Kissinger.

4. Uluslararası İlişkiler ve Dünya siyaseti, 2014, P. R. Viotti, M. V. Kauppi. 5. Yumusak guc kavrami ve dis Politika, 2013, N. Anaz.

6. Uluslararası ilişkilerde temel kavramlar, 2013, M. Griffiths, T. O'Callaghan, 7. C. S. Roach Ұлы конвергенция: Азия, Еуропа және бірге әлем логикасы, 2017, М. Кишор

8. Бітімгер: Сирия түйіні. Дипломаттың жазбалары, 2017, Н. Онжанов 9. Avrasya Çıkmazı Yeni büyük oyunu kim kazanacak? 2015, O. Gafarlı

10. Weber, Habermas ve Avrupa Devletinin dönüşümü. Anayasal, sosyal ve uluslarüstü demokrasi, 2015, J. P. Cormick

11. Rus Dış Politikasında Stratejik, 2014, Halit Mammadov

12. Arap baharı ve Türkiye modeli tartışmaları, 2014, Kireçci M. Diplomaside erdemli güç, 2014, A. Gül

13. Нужно ли Казахстану бояться Китая: мифы и фобии двусторонних отношений, 2014, К. Л. Сыроежкин

14. Ресейдің сыртқы саясаты (ХІ ғасырдың соңы ХХ ғасырдың басы), 2014, 15. М. Сапарғалиев Devlet, Sistem ve Kimlik, 2013, İ. Dağı

16.Uluslararası terörizm ve devlet sorumluluğu, 2013, U. Kedikli

Қосымша:

- 1.Arı, T. (2006). Uluslararası ilişkiler ve Dış Politika, İstanbul: Alfa Yayınları.
- 2.Aydın, M. (1996). “Uluslararası ilişkilerde Yaklaşım, Teori ve Analiz”, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, Cilt. 51, Sayı. 1-4, ss.71-114.
- 3.Gönlübol, M. (1993). Uluslararası Politika: ilkeler, Kavramlar, Kurumlar, Ankara: Attila Kitabevi.
- 4.Griffiths, M. (2007). International Relations Theory for the Twenty-First Century: An Introduction, New York: Routledge.
- 5.İskit, T. (2007). Diplomasi: Tarihi, Teorisi, Kurumları ve Uygulaması, İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- 6.Pacteau, S., Mougel, F.C. (1993). Uluslararası ilişkiler Tarihi, Çev. G. Üstün, İstanbul: iletişim Yayınlar