



ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ

Ө.А. ЖОЛДАСБЕКОВ атындағы
ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ ҚҰҚЫҚ АКАДЕМИЯСЫ

Ә.К. Нурпеисова
С.Н. Сабитова

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КОММЕРЦИЯЛЫҚ ІС

ОҚУ ҚҰРАЛЫ



Алматы 2012

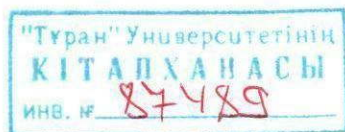
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ

Ө.А. ЖОЛДАСБЕКОВ атындағы ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ ҚҰҚЫҚ
АКАДЕМИЯСЫ

Нурпеисова Әйгерім Керімханқызы,
Сабитова Салтанат Нурсағиқызы

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КОММЕРЦИЯЛЫҚ ІС

Оқу құралы



Алматы, 2012

УДК 339.9
ББК 65.5я73
Н83

А.К. Нурпеисова, С.Н. Сабитова

Халықаралық экономика және халықаралық коммерциялық іс / Алматы: LEM,
2012 – 184 б.

ISBN 978-601-239-145-9

Оқу құралында халықаралық экономика және халықаралық коммерциялық іс мәні және пайда болуы

Халықаралық экономикада өзекті мәселе болып сауда теориялары, сауда саясатының теориясы, валюта нарығын және төлем балансын талдау, сауда балансын келістіру тәсілдері болып саналады. Әдістемелік тұрғыдан алғанда халықаралық экономика жалпы микро және макроэкономикалық принциптерін ұлттық экономикалар арасында туындайтын экономикалық қарым – қатынас аясында қолданылыс болып табылады. Әлемдік экономикалық ғылымның көптеген жетістіктері – жалпы теңестіктің концепциясы, осу теориясы, халықаралық экономикалық қатынастар саласында жүргізілген зерттеулер нәтижесінде пайда болды. ХЭЖ жекелеген елдердің салалық, аймақтық шаруа-шылдың субъектілері – өндірістік бірлестіктер мен кәсіпорындардың дүниежүзілік шаруашылық жүйесіндегі кешенді экономикалық қарым-қатынастарын зерттейді.

Әр бөлім бойынша қажетті теориялық мәліметтер, кестелер мен суреттер және студенттердің өз бетімен жұмыс жасауға арналған мәліметтер жинақталған.

Оқу құралына колледж оқытушылары, қаржы және экономикалық үйірмелердің жетекшілері және ЖОО білімгерлері өзінің ғылыми – зерттеу жұмысында пайдалана алатын мәліметтер енгізілген.

Халықаралық экономика мен халықаралық коммерциялық істердің негізгі де маңызды мәселелері негүрлым толық және жүйелі түрде баяндалған.

Рецензенттер:

- Сағындықова С.Ж. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент
Қазақ Мемлекеттік университетінің қаржы және экономика кафедрасының меңгерушісі
- Мырзабаев Ж.М. – экономика ғылымдарының докторы, профессор
Байхожаева Б.У. – техника ғылымдарының докторы, профессор
Ө.А. Жолдасбеков атындағы экономика және құқық Академиясының, экономика кафедрасының меңгерушісі

Баспаға **Ө.А. Жолдасбеков** атындағы Экономика және құқық Академиясының Ғылыми Кеңесі ұсынған

ISBN 978-601-239-145-9

© Нурпеисова, А.К., Сабитова С.Н., 2011
© ТОО “Издательство LEM”, 2011

Подписано в печать 05.01.2012. Формат 60x84 1/16.
Бумага офсетная. Усл. печ. л. 11,5. Тираж 300 экз. Заказ № 3.

Отпечатано в ТОО «Издательство LEM»
г. Алматы, ул. Байгурсьнова, 78а, тел. 292-03-05

КІРІСПЕ

Әлемдік экономикадағы құрылымдық өзгерістер интернационализациялау процесінің белсенділігіне қолайлы жағдайлар туғызды, ол бұл елдердің дамуына әсер етуші факторлар мен жағдайлардың түбегейлі өзгеруіне алып келеді және осы мемлекеттердің ұлттық үлесінің қысқарып, ұлтаралық үлестің өсуіне алып келеді.

Технология деңгейінің тез өсуі мен жаңа қаржылық орталықтардың қалыптасуы кезінде интернационализациялау процесі трансұлттық компаниялар деңгейімен ғана шектелініп қоймай, мыңдаған ұсақ және орта кәсіпорындарды да қамтиды. Оларға тән қасиеттердің бірі экономикалық интернационализацияның әртараптандыру нысандары болып табылады. Олардың ішінде қазіргі кезеңде ең маңыздылығы біріккен кәсіпорындар.

Халықаралық біріккен кәсіпкерліктің дамуының кең тәжірибесі оның бейімділік қабілетінің жоғарлығын, біріккен, компаниялардың икемділігі, экономикалық прогрестің жаңа жетістіктерін қолдануда білімділігін, олардың әлемдік нарық өзгерістеріне өз тактикасы мен стратегиясын тез бағыттап алу қабілеттілігін көрсетеді.

Қазақстанда тұрақтылықтың негізгі нақты шамалардың бірі болып әлемдік ғылым мен техника – жетістіктеріне қол жеткізу, өндірісті ұйымдастыру мен басқару тәжірибесін үйрету қойылған.

Қазіргі кезеңдегі біздің еліміздің даму кезеңі барлық қоғамдық өрісінде динамикалық және сандық өзгерістермен ерекшелінеді. Жаңарту және демократия процестері барлық саяси, экономикалық және әлеуметтік институттарды қозғайды.

Шаруашылықты әкімшілік-әміршілдік басқару жүйесінен бас тартып, біртіндеп қатаң орталықтан жоспарлану мен шаруашылық қызметкерлерінің кейбір түрлеріндегі монополия үстемдігін жоя отырып, экономикалық қарым-қатынаста және ресурстарды пайдалануда икемделіп туындады.

Нарықтық экономикаға көшу кезеңі басталды. Нарықтық қатынастарды ынталандырып және реттейтін көптеген заңдар мен қаулылар қабылданды.

Халықаралық экономикалық қатынасты, зерттеуде, оның объективті негізгі ұлттық экономикадағы сияқты еңбек бөлінісі және айырбас екендігін, бірақ халықаралық деңгейде қарастырылаты-

нын ескерген жөн. Халықаралық еңбек бөлінісі жекеленген елдер шеңберінде жоғарғы техникалық деңгейде қазіргі өнім түрлерінің бәрін өндіру мүмкін болғандықтан нәтижесінде пайда болды. Ол көптеген елдердің өздерінің артықшылықтары бар салаларда мамандануына алып келді. Өздерінде жоқ өнімдері олар импорттауды жөн көрді. Осының бәрі халықаралық айырбасқа, яғни халықаралық экономикалық қарым-қатынасқа әкеледі. Сонымен, халықаралық еңбек бөлінісінің тереңдеуі халықаралық экономикалық қатынас дамуына ықпал етеді деп тұжырымдай аламыз.

Қазақстан Республикасы да халықаралық еңбек бөлінісі процесіне енген. Оның орны мен рөлі дамуымен, сонымен қатар табиғи және жасалынған артықшылықтармен, әсіресе біздің еліміз минералды шикізатқа маманданған және олардың техника-экономикалық көрсеткіштерімен анықталады. Осының негізінде біздің еліміздің сыртқы саудасы құрылады: шикізат экспорты, дайын өнімдер импорты. Бірақ егер Қазақстан экономика деңгейін көтергісі келсе, дайын өнімдер өндірісін көтеру қажет, ол елдің халықаралық экономикалық қатынаста орнын көтерер еді, ал қазір біз өнеркәсібі дамыған елдердің шикізат көзі болып отырмыз. Ол үшін экспорт-импорт саясатына реформа жүргізу қажет, сонымен қатар ұлттық өндіріс деңгейін көтеру тиіс.

Біріккен кәсіпкерлік Қазақстан сыртқы экономикалық қызметінің жаңа механизмінің дамуы мен қалыптасуында үлкен рөл атқарады және бірқатар мәселелерді шешеді: біріншіден, батыс технологиясы мен техникасын өндіріс процесі кезінде біріктіреді және экономикаға шетел қаржыларын таратады; екіншіден, өндірісті ұйымдастыру мен басқаруда ТҰҚ тәжірибелерін пайдаланады; үшіншіден, табыстың нақты валюта көзі рөлін атқарады; төртіншіден, сыртқы нарыққа ену мәселелерін шешеді; бесіншіден, тұрғындарды жұмысбастылықпен қамтамасыз ету мәселелерін шешеді. Осыған байланысты біріккен кәсіпкерлік даму процесін және республикадағы экономикалық механизмдерін зерреу өте маңызды мәселе болып табылады.

Соңғы он жылдықта әлемде жағдай күрт өзгерді мемлекеттер экономикасының ашықтық деңгейі жоғарылады, ұлттық экономикалар бір—біріне жақындай және толықтыра түсті, әлемдік шаруашылықтың интернационализация және ғаламдану үдерістері ұлғая түсті. Бұның бәрі халықаралық экономика пәнінің пайда болуын туғызды. Қазіргі кезд халықаралық экономика АҚШ және Еуропа колледжерінде оқылады.

Халықаралық экономикада өзекті мәселе болып сауда теориялары, сауда саясатының теориясы, валюта нарығын және төлем балансын талдау, сауда балансын келістіру тәсілдері болып саналады. Әдістемелік тұрғыдан алғанда халықаралық экономика жалпы микро және макроэкономикалық принциптерін ұлттық экономикалар арасында туындайтын экономикалық қарым – қатынас аясында қолданылыс болып табылады. Әлемдік экономикалық ғылымның көптеген жетістіктері жалпы тепе-теңдіктің концепциясы, өсу теориясы, хал – ахуал экономикасы халықаралық экономикалық қатынастар саласында жүргізілген зерттеулер нәтижесінде пайда болды. Осының бәрі халықаралық экономика экономикалық теорияның перспективті саласы болып табылады.

I ТАРАУ. ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ЭКОНОМИКА ҚАТЫНАСТАРДЫҢ ПӘНІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚҰРЫЛЫМЫ

Егер экономикалық құбылыстарды зерттейтін ғылымдардың жиынтығын алып қарастырсақ, олар бір зәулім дарақтың тамырынан тарап өскен желектері тәрізді болып көрінер еді. Ол дарақ, бүкіл экономикалық ғылымдардың методологиялық негізгі, экономикалық теория.

Халықаралық экономикалық қатынастар теориясы да өз бастауын экономикалық теориядан алады. Дегенмен, әрбір экономикалық ғылым саласының өміршеңдігін, басқа экономикалық ғылымдардан ерекшелігін, қалыптасып даму кезеңдерін тек соның өзіне тән, дербес пәні болуы ғана дәлелдейді.

Халықаралық экономикалық қатынастардың (ХЭҚ) пәні – осы қатынастарды жүзеге асыру механизмдерін (тетіктерін) талдап, оқыту.

ХЭҚ жекелеген елдердің салалық, аймақтық шаруашылығының субъектілері – өндірістік бірлестіктер мен кәсіпорындардың дүниежүзілік шаруашылық жүйесіндегі кешенді экономикалық қарым-қатынастарын зерттейді.

ХЭҚ дүниежүзілік шаруашылықтағы кездейсоқ экономикалық қатынастарды емес, сол қатынастардың тұрақты түрде қайталанып отыратын, бәріне ортақ, дәйекті процестерін талдайды.

ХЭҚ-тің механизміне өзінің құқықтық, заңдық нормаларымен қоса, оларды жүзеге асыратын әдістер мен амалдар жиынтығы жатады. Бұл әдістер мен амалдардың негізгі тобын халықаралық келісім-шарттар, хартиялар, кодекстер т. б. осы қарым-қатынастардың көздеген мақсаттарға жетуіне қажетті құжаттар құрайды.

Халықаралық экономикалық қатынастардың құрылымы мынадай:

- Халықаралық еңбек бөлінісі.
- Тауарлар және қызмет көрсетулердің халықаралық саудасы.
- Капиталдар мен шетел инвестицияларының қозғалысы.
- Жұмысшы күшінің халықаралық миграциясы.
- Халықаралық валюта-қаржы және несие қатынастары.
- Халықаралық экономикалық интеграция.
- Халықаралық ғылыми-техникалық және өндірістік қарым-қатынастар.

ХЭҚ-тің құрылымына халықаралық меншік қатынастарын және халықаралық ұйымдарды да жатқызуға болады.

Халықаралық экономикалық қатынастардың негізгі нысаны халықаралық сауда.

Дүниежүзілік шаруашылық кешенінде өзінің құндық көлемі бойынша сыртқы сауда қатынастары алдыңғы позицияларды берік сақтап отыр. Сонымен бірге соңғы онжылдықтарда ғылыми-техникалық, көлік, қамсыздандыру, туризм, ақпарат, жабдықтарды ұзақ мерзімді жалға беру, консультациялық қызмет көрсету жүйелеріндегі мемлекетаралық қатынастар да қарқынды дамып келеді.

Заңды тұлғалар болып есептелетін кәсіпорындар мен ұйымдардың еларалық байланыстары да халықаралық экономикалық қатынастардың нысанына жатады. Тікелей байланыстар халықаралық өндірістік кооперация, ғылыми тәжірибемен алмасу, құрылыс саласындағы қызметтер, объектілерді жаңарту түрлерінде жасалады.

Өндірістің интернационалдануы өндіргіш күштердің қызметін кеңейтумен қатар өндірістік қатынастарды да жетілдіреді. Экономиканың интернационалдануы халықаралық өндірістік қатынастарды ұлттық өндірістік қатынастармен мейлінше жақындастырады.

1.1. Дүниежүзілік шаруашылықтың даму кезеңдері

Дүниежүзілік шаруашылық халықаралық экономикалық қатынастардың объективті негізі және маңызды бөлігі. Халықаралық экономикалық қатынастар (ең алдымен сауда-саттық қатынастары) дүниежүзілік шаруашылық қалыптасқанға дейін де бар болған. Мысалы, Ұлы Жібек жолын, Еуропа мен Солтүстік Африка, Еуропа мен Таяу Шығыс елдері арасындағы сауда қатынастарын атасак та жеткілікті. Бұл қатынастар мемлекетаралық, аймақаралық сипатта болды. Ал, дүниежүзілік шаруашылықтың пайда болуына байланысты халықаралық экономикалық қатынастардың да қызмет ауқымы кеңейіп, тереңдеп әлемдік сипатқа ие бола бастады. Халықаралық экономикалық қатынастар өзінің дамуы үшін дүниежүзілік шаруашылыққа «қарыздар» деп те айтуға болады.

Халықаралық экономикалық қатынастардың қалыптасып, орнығуы оны өз заңдары, қызмет ету нысандары, ішкі механизмдері бар дербес құбылысқа айналдырды.

Қазіргі дүниежүзілік шаруашылық рыноктық экономиканың объективті заңдарына негізделген, өзара байланысты және бір-біріне тәуелді ұлттық экономикалардың жиынтық әрекеттерін-көрсететін экономикалық организм.

Өзінің қалыптасу және даму жолдарында дүниежүзілік шаруашылық ұзақ «тар жол, тайғақ кешулерден» өтті. Мысалы, Рим империясының өзі сол кездегі дүниежүзілік шаруашылықтың сипатында болды,– деп есептейтін зерттеушілер бар. Тағы бір ғалымдар дүниежүзілік шаруашылықтың қызметі ұлы географиялық жаңалықтар ашу ғасырларында (XV–XVI ғғ.) басталғанын дәлелдейді. Шынында XV–XVI ғасырлардағы ұлы географиялық жаңалықтарды ашу кезеңі асыл тастардың, хош иісті дәмдердің, бағалы металдардың, құлдардың халықаралық саудасын жандандырып, дамытты. Бірақ, ол замандардағы дүниежүзілік шаруашылық алыпсатарлар шеңберімен шектелген болатын. Қазіргі дүниежүзілік шаруашылық капитализмнің өзінің монополистік кезеңіне аяқ басқан шағында қалыптаса бастады.

XX ғасырдың бас кезіндегі дүниежүзілік шаруашылық экономикалық емес әдістерге: мәжбүр ету, ықтиярсыз бағындыру, күштеу саясатына негізделді. Әрине, мұндай «саясат» қатаң «текеті-рестіктерді» туғызып, дүниежүзілік шаруашылықты тұрақсыздандырды. Бұл қайшылықтар, тарихтан белгілі, екінші дүниежүзілік соғыстың басталуына себепші болды. Өткір қайшылықтар дамыған және дамушы елдердің арасында да молынан кездесті.

XX ғасырдың ортасына қарай дүниежүзілік шаруашылық капиталистік және социалистік болып қақ жарылды. Әлемдік экономикалық жүйеде капиталистік шаруашылық басым позицияларды иемденді. Мысалы, 90-жылдардың басында халықаралық саудадағы олардың үлесі 9/10 болды. 80-жылдары халықаралық экономикалық айырбаста капиталистік елдердің жиынтық жалпы өнімінің 1/5 өз тұтынушыларын тапты. Ал, бұрынғы социалистік елдерде дүниежүзілік ұлттық табыстың 1/3 өндірілді, соның ішінде өзара экономикалық көмек кеңесі елдерінде 1/4 өндірілген болатын.

Үстіміздегі ғасырдың 60-жылдарында дүниежүзілік шаруашылық жүйесіне дамушы елдер келіп қосылды. 70-жылдардың ортасына қарай олардың қатарынан, «жаңа индустриалды елдер» – «төрт жолбарыс» – Оңтүстік Корея, Тайвань, Гонконг және Сингапур суырылып алға шығып, дүниежүзілік қауымдас-тыққа дамудың ерен қарқынын паш етті.

Латын Америкасы елдерінің ішінде өнеркәсібі жедел дамып келе жатқан мемлекеттерге Бразилия, Аргентина және Мексика жатады.

КСРО ыдырап, Шығыс Еуропа елдерінде болып өткен «барқыт революциялардан» кейін дүниежүзілік шаруашылық біртұтас мәнге ие бола бастады.

Құрылу мен қалыптасу үстіндегі бүкіл дүниежүзілік шаруашылық өз құрамына экономикалық өсу деңгейлері бірдей емес өнеркәсібі дамыған, дамушы және экономикалық жүйесі өтпелі кезеңді басынан кешіріп отырған елдерді біріктіріп отыр. Қаншалықты қайшылықты және әр қилы болса да ХХ ғасырға қарағанда ХХІ шырдың табалдырығында дүниежүзілік шаруашылық мейлінше біртұтас, үйлестірілген, динамикалық қозғалыстағы шаруашылық болып көрінеді.

Қазіргі дүниежүзілік шаруашылық рыноктың және халықаралық еңбек бөлінісінің принциптеріне негізделген, интернационалдық бағыттағы шаруашылық бейнесіне ие болып отыр.

1.2. Қазақстан экономикасы және «ашық экономика» принциптері

Дүниежүзілік шаруашылықтың ХХ ғасырдың соңғы жылдарындағы даму ерекшеліктерінің бірі – түйықталған ұлттық шаруашылық жүргізу практикасының бірте-бірте сыртқы рынокқа бағыттталып, ашық типтегі экономика тенденцияларының басым сипатқа ие болуында. Екінші дүниежүзілік соғыстан кейін Батыс Еуропа елдері белсенді түрде өткеннің автаркиялық (Автаркия (грек сөзі) – өзін-өзі қамтамасыз ету) мұрасынан арыла бастады.

Сол жылдары Америка Құрама Штаттары «еркін сауда», «экономиканың ашықтығы» сияқты тезистерді алға тартып, халықаралық рынокқа өзінің тәртіп нормаларын енгізуге тырысып бақты. Алғашында АҚШ-тың мұндай белсенділігі, соғыста жеңімпаз атанып, мейлінше байыған, дүние жүзіндегі жетекші сауда державасының Еуропада жаңа экономикалық тәртіп орнатуға, сөйтіп өз ықпалын жүргізуге ұмтылысын көрсетті. Бұл саясаттың негізінде, АҚШ-тың жедел дамып келе жатқан өз корпорацияларының мүдделерін қорғау мақсатында экономикалық басқыншылыққа дейін барғаны белгілі. «Ашық экономика», «еркін сауда» тезистері сол кезде-ақ дамыған экономикасы бар АҚШ-тың мүддесіне саймасай келді.

Дегенмен, соғыстан соңғы жылдардағы әлемдік әлеуметтік-экономикалық өзгерістер ашық экономика туралы сыңаржақты, тек өзінің жеке пайдасын күйттеген американдық экономикалық басқыншылықтың бетін қайтарып, объективті экономикалық факторларға негізделген, интернационалдық мазмұнды, дүниежүзілік шаруашылық байланыстарына жол ашты.

Ашық экономиканы қалыптастыру барысында мемлекет белгілі де, белсенді қызмет атқарды. Бұл кезеңде мемлекет экспорттық өндірістерді ынталандыру, тауарлар мен қызмет көрсету түрлерін шетелге шығару, шетел фирмаларымен кооперациялану, сөйтіп сыртқы экономикалық байланыстарды нығайту қызметтерін өз міндетіне алды. Берік құқықтық негіз қалыптастыру арқылы шетелдерден инвестицияның, технологияның, жұмыс күшінің, ақпараттың келуін қамтамасыз етті.

Көптеген елдердің ашық экономикаға ұмтылысын трансұлттық корпорациялардың пайда болуы жеделдетті. Жаңа рыноктарды игеруді көздеген трансұлттық корпорациялар бірқатар мемлекеттердің территориясында филиалдар, серіктес компаниялар ашып, жекелеген елдердің протекционистік кедергілеріне қарамастан халықаралық экономикалық айырбасты интернационалдандыруға күш-жігерін жұмсады.

Көлік шаруашылығын, ақпараттық байланыс құралдарын дамудағы жетістіктер ұлттық экономикалардың ашықтығын ынталандыруға игі әсерін тигізді. Сөйтіп, мемлекеттерді бір-бірімен ұзақ уақыт бойы алшақ, жабық ұстаған сауда-экономикалық, валюта-қаржылық кедергілер жойыла бастады. Еркін халықаралық айырбас процесі ұлттық шаруашылықтардың сыртқы жағдайларға бейімделуін жеңілдетіп, олардың халықаралық еңбек бөлінісіне белсендірек қатысуын қамтамасыз етті. 60-жылдардың басында «ашық экономика» процесіне бірнеше дамушы мемлекеттер қосылды.

70-жылдардың соңында Қытай Халық Республикасы «ашық экономика» саясатын қолдайтынын білдірді. «Ашықтық» термині дүние жүзінің көптеген елдерінің сөздіктеріне енді, мысалы, бұл термин арабтарда «инфитах», қытайларда «кайфан» деп аталады.

«Еркін сауда және «ашық экономика» түсініктерін ажырата білу қажет. Еркін сауда идеясы (теориясы) ең алғаш он жетінші ғасырдың соңында ағылшын саяси экономикасының классиктері **А. Смит пен Д. Рикардоның еңбектерінде жарияланды.**

А. Смит өзінің «Халықтар байлығының жаратылысы мен себептерін зерттеу» атты атақты еңбегінде; «ұлттар мен ха-

лықтардың байлығы негізінде еңбек бөлінісі жатыр, сондықтан халықаралық еңбек бөлінісіне белсенді қатысушы елдер ғана пайдаға кенеледі», – деп жазған.

«Ашық экономика» түсінігі «еркін сауда» тезисіне қарағанда кеңірек ұғымды білдіреді. «Еркін сауда» тауарлар саудасын білдірсе, «ашық экономика» өндіріс факторлары қозғалысының, ақпараттар, ұлттық валюталар айырбасының еркіндігін көрсетеді.

Ашық экономика автаркияға, яғни өзін-өзі қамтамасыз ету принциптері мен өз күшіне сүйену саясатына қарама-қарсы. Ашық экономиканың қалыптасуы дүниежүзілік дамудың объективті тенденциясы. «Ашық экономика» принциптеріне сай іскимыл жасау дегеніміз дүниежүзілік рыноктың стандарттарын мойындап, соның заңдарына сәйкес әрекет ету.

Ашық экономика деп – бірлескен іскерлік қызметтердің әр түрлі нысандарын белсенді түрде қолдану арқылы еркін экономикалық аймақтарды ұйымдастыру және сыртқы саудадағы мемлекеттік монополияны жойып, халықаралық еңбек бөлінісіндегі елдің салыстырмалы артықшылықтарын пайдалануды айтамыз.

Халықаралық бәсекеге төтеп беретін, күрделі қаржылардың, технологиялардың және ақпараттардың келуін ынталандыратын қолайлы инвестициялық ахуал жасау ел экономикасын дамытудың маңызды тұтқасы.

Ашық, экономиканың артықшылықтарына мыналар жатады:

- өндірістің мамандануы мен кооперациясының тереңдеуі;
- ресурстарды пайдаланудың тиімділігі мен ұтымдылығы;
- әлемдік бай тәжірибенің халықаралық экономикалық қатынастар арқылы таралуы;
- дүниежүзілік рыноктағы қатаң бәсекенің ықпалымен ұлттық өндірушілер арасындағы бәсекенің күшейюі;

Ашық экономика ешқандай бақылаусыз, өз бетінше кеткен сыртқы экономикалық байланыстар емес, Оның механизмдерін қалыптастыру процесіне мемлекет елеулі түрде әсер етеді.

Ұлттық экономиканы жөн-жосықсыз, айқара ашып тастау елдің экономикалық қауіпсіздігіне қатер төндіреді. Ұлттық қауіпсіздік, бәсекелік, тиімділік принциптеріне сай құрылған, экспорт пен капитал қозғалысына, сондайақ кеден, валюта, салық, несие және инвестициялық саясатқа икемді ашық экономика ғана өзінің көздеген мақсаттарына жетеді.

Экономиканың ашықтығын жиынтық ішкі өнімдегі экспорт пен импорттың үлес салмағы көрсетеді. Бұл көрсеткіш ұлттық,

экономиканың әлемдік рынокпен байланыстарының деңгейін анықтайды.

Сонымен, экспорттың жиынтық, ішкі өнімге (ЖІӨ) қатынасын экспорттық үлес деп атасақ, онда ол былай анықталады:

$$ЭУ = \frac{Э}{ЖІӨ}$$

ЭУ – экспорттық үлес; Э – экспорттың көлемі. Егер, ЭУ = 10% болса онда экономикалық ашықтық деңгейі жеткілікті деп есептеледі. Экономиканың ашықтығын сипаттайтын тағы бір көрсеткіш импорттық үлес:

$$ИУ = \frac{И}{ЖІӨ}$$

мұнда ИУ – импорттық үлес; И – импорттың көлемі.

Әдетте, экономикалық ашықтық көрсеткіштерінің ең маңыздысына сыртқы сауда үлесі көрсеткішін жатқызады:

$$ССУ = \frac{СС}{ЖІӨ} \times 100\%$$

мұнда ССу – сыртқы сауда үлесі;

СС – сыртқы сауда айналымының көлемі.

Халықаралық экономикалық қатынастар дамуының деңгейі мен экономиканың ашықтығына әсер етуші факторларға елдің ішкі рыногының көлемі, оның экономикалық даму деңгейі, мемлекеттің халықаралық өндірісте алатын орны жатады.

Американдық экономистер Дж. Сакс пен Э. Уорнердің пікірінше ұлттық экономиканың ашықтығы экспорт пен импорттық кеден бажының төмендігімен, ұлттық валютаның ақылға қонымды ауысуымен (конвертируемость) және елдің «социалистік» емесігімен айқындалады. Ұлттық валюта ауысуының ақылға қонымды деңгейін олар айырбас курсының ресми және «көлеңкелі» жақтарының айырмашылығымен анықтайды.

Қазақстанда 1995 жылы экспорт ұлғайып, оның өсімі 154,5% болды. 1996–97 жылдары да сыртқы сауда көлемі едәуір ұлғаяды деп күтілуде. Бұл Қазақстан экономикасының біршама «ашықтық» деңгейіне жеткенінің көрсеткіші.

Қазақстан экономикасының «ашықтығын» қалыптастыру барысында оны «айқара» ашып тастаудан да, бере-кесіз анархиядан да аулақ болған дұрыс.

Жалпы, «айқара» ашықтық отандық өндірістің бәсекелігін, эконо-

микалық тымділігін арттырудың орнына халық шаруашылығына зиянын тигізіп, еліміздің экономикалық қауіпсіздігіне қатер төндіреді.

Қазақстан экономикасын дүниежүзілік шаруашылыққа интеграциялау барысында қажетті ашықтық пен ақылға қонымды проекционизмді үйлестіре білу қажет. Француз экономисі М. Пембро жазғандай «сауда еркіндігіне абайлап бару керек, оның ережелерін көзжұмбақпен қолдану, әдетте әлсіздің күштіге бағыныштылығына апарып соғады, сөйтіп елді экономикалық «отаршылдықтың» жан туршіктілер ауыртпалығына душар етеді.

1.3. Халықаралық экономикалық қатынастардың мәні және ерекшеліктері

Қазіргі халықаралық экономикалық қатынастардың дамуының мәні, ерекшелігі және деңгейі мыналардан көрінеді:

– дүниежүзілік шаруашылықтағы халықаралық еңбек бөлінісінің тереңдеуі;

– дайын өнімдердің саудасы көлемінің, құрылымының, сапасының өзгеруі оның таза алыпсатарлықтан ұлттық өндіріске қызмет көрсетушіге айналуы;

– капиталдар келуінің қарқыны;

– ғылыми-техникалық білімдер айырбасының және қызмет көрсетулердің дамуы;

– жұмысшы күштері миграциясының өсуі;

– жекелеген елдер мен аймақтардың экономикаларының үйлесу процестерінің жеделдеуі және кеңеюі.

Өнеркәсібі дамыған елдердің (мысалы, Еуропалық Одақ елдері) сауда, өндіріс және несие-қаржы мәселелерінде жеткен жоғары деңгейі дүниежүзілік шаруашылық кешенінің қалыптаса бастағанының белгісі. Еуропалық Одаққа қатысушылар мемлекеттік шекаралары бола тұра біртұтас шаруашылық жүйесінің құрамдас бөліктері тәрізді қызмет атқаруда. Сөйтіп, іс жүзінде шаруашылық өмірдің интернационалдануы процесі жүріп жатыр. Жалпы, интернационалдану деген ұғымның астарында әлемдік шаруашылық байланыстары жүйесінің көп деңгейлілігі жатыр.

Бұл деңгейлер жекелеген елдерді бүкіл дүниежүзілік кешенге біріктіру мақсатында пайдаланылады.

Интернационалдану дегеніміз халықаралық еңбек бөлінісі негізінде жекелеген елдер арасындағы тұрақты өндірістік-экономи-

калық байланыстарды қалыптастыру. XX ғасырда айырбастын интернационалдануы капитал мен өндірістің интернационалдануына жалғасты. Өндірістің халықаралық мамандануы мен кооперациясы жедел дами бастады. Ішкі ұлттық рыноктың шеңбері ірі көлемді маманданған өндіріске тарлық етті. Сондықтан, ол (өндіріс) ұлттық шекарадан объективті түрде шығады.

Ғылыми-техникалық прогресс (ФТП) әсерімен өндірістің интернационалдануы қай елде болмасын тек қана өз өндірісімен шұғылдануын экономикалық жағынан тиімсіз етеді. Дербес, ұлттық экономикалар дүниежүзілік экономикадан өз орнын іздейді, соған «бір кірпіш болып қалануға» мүдделі болады.

Жұмысшы күшінің қозғалысы, кадрлар даярлау, мамандармен алмасу уақыт озған сайын интернационалдық мәнге толыға береді.

Аталған байланыстардың қалыптасу заңдылықтарын зерттеп, болашағын болжау дүниежүзілік шаруашылықтың құрылымына бастайтын төте жол. Жекелеген елдердің экономикаларының жақындасып, үйлесуі негізінде бүкіл дүниежүзілік капиталдар, тауарлар және қызмет көрсетулер рыногы қалыптасады, сөйтіп біртұтас дүниежүзілік шаруашылық кешенінің құрылу мерзімі жақындайды. Бұл халықаралық экономикалық қатынастардың ең жоғарғы деңгейі. Демек, дүниежүзілік экономиканы неғұрлым халықаралық экономикалық қатынастардың кешенді жүйесі ретінде қарастыру, соғұрлым дүниежүзілік рынокқа жеткізер жолды жеңілдетеді.

Халықаралық экономикалық қатынастардың әлемдік деңгейін екі тұрғыдан талдап көрсетуге болады. Макроэкономикалық деңгейде оны жекелеген елдер мен аймақтардың халықаралық экономикалық белсенділігі мен шетелге шығуға үмтылыстары айғақтайды. Мұндай үмтылыстардың көздеген мақсаты – экономикалық еркіндік, сауда мен инвестициялар жолындағы кедергілерді жою, еркін экономикалық аймақтарды құру т. б.

Микроэкономикалық деңгейде мұны фирмалар мен кәсіпорындардың ішкі рыноктың шеңберінен шығып, әлемдік рыноктық кеңістіктерге үмтылыстары байқатады, Мысалы, Солтүстік Америка, Батыс Еуропа, Жапония елдерінің «бір жағадан бас, бір жеңнен қол шығару» ниеттері халықаралық экономикалық қатынастардың әлемдік кеңістіктерді игеруге үмтылыстарының дәлелі.

Біздің заманымыздың бірталай қайшылықтарына қарамастан, оның басты белгісі мемлекеттердің бір-бірімен қарсыласуы емес, қайта бірлескен іс-қимылдар мен өзара түсіністіктерді ортақ мүдделерге пайдалану болып отыр.

II ТАРАУ. ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ЕҢБЕК БӨЛІНІС МӘНІ МЕН НЫСАНДАРЫ

Халықаралық экономикалық қатынастардың мәнін және мазмұнын анықтайтын категориялардың бірі – халықаралық еңбек бөлінісі. Қазіргі уақытта халықаралық еңбек бөлінісіне тартылмаған елдер жоқтың қасы. Өндіргіш күштердің ГТП әсерімен жедел дамуы халықаралық еңбек бөлінісі тереңдеуінің негізгі кепілі.

Халықаралық еңбек бөлінісі қатысушы елдер мен аймақтарға қосымша экономикалық тиімділік келтіріп, олардың өз қажеттіктерін неғұрлым аз шығындармен қамтамасыз етуге жол ашады.

Халықаралық еңбек бөлінісі ел ішіндегі және еларалық еңбек бөлінісінің қорытындысы.

Халықаралық еңбек бөлінісінің мәні өндіріс процесін бөлшектеу мен біріктірудің диалектикалық бірлігінен көрінеді.

Өндірістік процестің ойдағыдай жүруі ондағы атқарылатын әр түрлі еңбек процестерінің бөлектеніп ма-мандануына, содан соң кооперацияланып, өзара жарасым-ды іс-қимылдарға көшуіне байланысты.

Еңбек бөлінісі тек қана бөлектену процесі емес, сонымен қатар еңбекті біріктіру әдісі. Мұндай диалектикалық бірлік халықаралық деңгейде ерекше көрінеді.

Қоғамдық еңбек бөлінісі өндірістік әрекет турлеріне байланысты мынандай нысандарға бөлінеді:

1) Қоғамдық еңбек бөлінісінің жалпы түрі (өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы, көлік, байланыс, құрылыс, денсаулық сақтау, білім беру, қызмет көрсету т. б.);

2) Қоғамдық еңбек бөлінісінің дербес түрі (сала ішіндегі еңбек бөлінісі);

3) Қоғамдық еңбек бөлінісінің жеке-дара түрі (кәсіпорын ішіндегі еңбек бөлінісі);

Еңбектің аймақтық бөлінісі ел ішіндегі бөлініс және еларалық бөлініс болып келеді.

Халықаралық еңбек бөлінісі дегеніміз – қоғамдық еңбектің еларалық бөлінісінің жоғарғы сатысы. Ол жекелеген елдердің экономикалық пайдалы өндіріске тұрақты түрде маманданып, белгілі сандық және сапалық арақатынастар арқылы басқа елдермен өндіріс өнімдерімен алмасуы.

Дүниежүзілік шаруашылықтағы үдемелі өндіріс процестерін жүзеге асыруда халықаралық еңбек бөлінісінің рөлі зор. Ол, бі-

ріншіден, осы процестердің өзара байланысын қамтамасыз етеді, екіншіден, салалық, аймақтық және еларалық қажетті пропорцияларды қалыптастырады.

Халықаралық еңбек бөлінісі теориясының ғылыми дәлелі мен даму бағыттары саяси экономияның классиктері А. Смит және Д. Рикардоның еңбектерінде көрсетілген. А. Смит «Халықтар байлығының жаратылысы мен себептерін зерттеу» (1776 ж) еңбегінде сауда мен іскерлік еркіндігінің тиімділігін дәлелдеді. Оның пікірінше сауда еркіндігін шектеу халықаралық, аймақтық еңбек бөлінісінің тереңдеуіне кедергі болады. Бұл кедергілерді жою халықаралық айырбасты кеңейтіп, ұлттық экономикалардың мамандануын жеделдетеді, олардың өзара байланысын күшейтіп, дуниежузілік шаруашылықтың құрылуына жол ашады.

Халықаралық еңбек бөлінісі ғылыми теориясы классиктерінің басты еңбегі – «Өндірістік шығындардың салыстырмалы теориясы». Бұл теорияның негізінде әр түрлі елдердің өндіріс жағдайларындағы айырмашылықтар, олардың өнім өндіру шығындарын да әрқелкі етеді деген идея жатыр. Осы идеяға сәйкес, қандай бір елде болмасын оның табиғат жағдайына қарамастан кез келген тауар өндірісін қалыптастыруға болады.

Өндірістік шығындардың салыстырмалы теориясы бойынша өндірілетін өнімнің бір түріне маманданудың, басқа бір елдегі сол өнімді өндірудің басым артықшылықтарына қарамастан, пайдалы екендігі дәлелденеді.

2.1. Халықаралық еңбек бөлінісі дамуының негізгі бағыттары

Халықаралық еңбек бөлінісі дамуының негізгі бағыты халықаралық мамандану мен өндірісті кооперациялауды мейлінше кеңейту және тереңдету.

Мамандану мен кооперациялау халықаралық еңбек бөлінісінің нысандары, сонымен қатар оның мәнін анықтаушы категориялар. Кәсіпорындардың жекелеген өнімдерді өндіруге мамандануы қазіргі ғылыми-техникалық прогреске тікелей байланысты. Өндірістің технологиялық құрылымының күрделенуі өнім өндіру үшін пайдаланатын бөлшектер мен тетіктердің сандық мөлшерін көбейтіп жібереді. Мысалы, жеңіл автомобиль шығаруға қажет бөлшектер пен тетіктердің саны 20

мыңға, прокат станында—100 мыңға, электровозда—250 мыңға жуықтады.

Өндірістің халықаралық мамандануы екі бағытта, өндірістік және территориялық болып өрбиді. Өз кезегінде өндірістік бағыт салааралық, салалық және маманданған жеке кәсіпорындар болып үшке бөлінеді.

Өндірістің территориялық мамандануына жеке елдердің, бірнеше елдер тобының, аймақтардың дүниежүзілік рынок үшін белгілі тауарлар өндірісін ұйымдастыруы жатады.

Өндірістің халықаралық мамандануы түрлеріне заттық (белгілі өнімді өндіру), бөлшектік (өнімнің бір бөлігін жасау), технологиялық, яғни технологиялық тізбектің жекелеген процестерін жүзеге асыру түрлері жатады.

Өндірістің халықаралық мамандануы халықаралық еңбек бөлінісінің динамикалық нысаны. Мұның белгісі ретінде соңғы жылдары өнеркәсібі дамыған елдерде тауарлардың көп түрлерін өндірудің күрт азайғанын немесе мүлдем тоқтатылғанын айтсақ та жеткілікті.

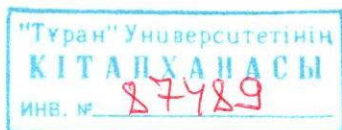
Халықаралық еңбек бөлінісінің екінші нысаны өндірістің халықаралық кооперациялануы. Оның объективті негізіне өндіргіш күштердің қарқынды дамуы арқылы мүмкін болатын ел ішіндегі, немесе халықаралық деңгейдегі дербес кәсіпорындардың өзара тұрақты өндірістік байланыстары жатады.

Соңғы жылдары ғылыми-техникалық прогрестің жедел дамуы өндірістік кооперацияны ғылыми негізде кеңінен таратуға мүмкіндіктер беріп отыр.

Халықаралық өндірістік кооперация тек еңбек өнімділігін арттырып қана қоймайды, сонымен қатар көптеген елдердің өндірушілерін біріктіріп, жаңа өндірістік жобаларды жүзеге асырады.

Өндірістің халықаралық кооперациялануы жекелеген елдердің қарым-қатынастарындағы өндірістік және өндірістік емес сфераларды да қамтиды.

Өндірістік-технологиялық қарым-қатынастардың құрамына меншік құқын пайдалану және лицензиялар беру, жобалау конструкторлық сызбаларды жасау, технологиялық процестер жөнінде алдын ала келісу, өнімнің сапасы мен техникалық деңгейін анықтау, құрылыс монтаждау жұмыстарының көлемін белгілеу, кооперацияланатын кәсіпорындарды қайта жарақтандыру іс-қимылдары кіреді.



Кооперация бойынша өндірілген өнімдерді өткізуге байланысты сауда-экономикалық процестері мен сатылған техниканы реттеп, жөндеу де кооперациялық қызметтердің қатарына жатады.

Кооперациялық байланыстарды қалыптастыру барысында негізінен үш түрлі әдіс қолданылады, олар:

- 1) бірлескен бағдарламаларды жүзеге асыру;
- 2) келісім шартқа сәйкес мамандану;
- 3) бірлескен кәсіпорындар құру.

Бірлескен бағдарламаларды жүзеге асыру өз кезегінде өндірісті кооперациялаудың мердігерлік нысаны мен бірлескен кәсіпорын құру нысанынан тұрады.

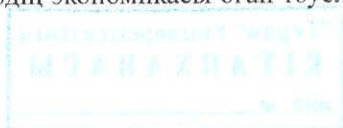
2.2. Халықаралық сауда мәні және меркантилизм

Халықаралық экономикалық қатынастың негізгі түрінің бірі әлемдегі барлық елдердің сыртқы саудасының жиын-тығын көрсететін халықаралық сауда болып табылады.

Халықаралық сауданы зерттеудегі маңызды мәселелер мыналар: 1. Халықаралық сауда қалай қалыптасқан? 2. Оның қалай қалыптасып, орныққаны дұрыс?

Бастапқыда халықаралық сауда анық қалай қалыптасқан? деген сұраққа жауап беру айдан анық сияқты көрінуі мүмкін: сауда қандай жолмен жүрсе де, пайдалы болса болды. Бірақ ақыр соңында сыртқы саудадан түсетін пайданы немесе ұтысты кім алады? Барлығы ма? Ал егер барлығы болмаса және бұл сауда біреуге зиян әкелсе, онда біреудің ұтысы басқалардың шығынынан басым түскенін қалай анықтауға болады? Егер әлдебір ел ұтыс тапса, онда онымен саудаласушы елдер бұдан шығын шеге ме? Осы аталған себептердің қайсыбіріне байланысты сауда шектерін кіргізу керек пе? Осы сұрақтардың өзі ғана біздің екі мәселенің (мр-бірімен қаншалықты тығыз байланысты екендігін көрсетеді.

Бұл мәселелерді нақты бір жерде қарастырсақ – американо-жапон саудасындағы сақталып қалған сәтсіздіктер. Бұл жерде екі жетекші ел арасындағы сауданың қысқаруы салдарынан кім ұтады, кім шығынданады деген сұраққа жауап беру үшін неліктен Жапония АҚШ-қа ұшақ, астық және оны басқаларға айырбас ретінде болат, автомобильдер және басқа да тауарлар сататынын талдап түсіну қажет. Тек сонда ғана сыртқы сауда неліктен пайдалы және кімдердің экономикасы оған тәуелді екендігін түсінеміз



және сауда шектеулерін кіргізу кімнің мүддесіне қайшы келетінін анықтай аламыз

Сыртқы сауда себептері мен оның елдің шаруашылығында орнын түсіндіретін жүйелі экономикалық концепция құрастыру әрекеттері Еуропа елдерінің феодалдық ілімін жою кезінде бас-талған. Жеке феодалдардың билігіне қарсы шыға отырып, Еуро-палық мемлекет басшылары күшті әскер мен флоттың көмегімен орталықтандырылған мемлекет құруды камтамасыз етті; екеуі де (әскер де, флот та) сол кезеңде алтын мен күміспен ассоциацияла-натын толықканды акшаны қажет етті.

Металл ақшаға – алтын мен күміске деген қажеттілік сол кез-дегі үстем экономикалық ілім – меркантилизмнің теоретикалық қалыптасу бағытын анықтады.

Меркантилизм – феодализмнің ыдырауы мен капитализмнің қалыптасуы кезеңіндегі (15-18 ғғ.) сауда буржуазиясының мақсат-мүдделерін кескіндейтін экономикалық ілім мен экономикалық саясат. Меркантилистер байлық көзі өндіріс аясы емес, айналым аясы болады деген қағидаға сүйенеді; олар мемлекет ауқаттылы-ғы елде акшаның (алтынның, күмістің) мүмкіндігінше неғұрлым көп жиналғандығына байланысты деп есептеді және елден шет елге шығарылатын тауарлар елге әкелінетін тауарлардан көп бо-луына қол жеткізуге тырысты.

Бұл ілімді қолдаушылар ұлттың өркендеуінің негізі ал-тын қор-ларының болуында деп бекітті. Ақша құралдары (ал-тын, күміс тү-рінде) әскерді ұстауға мүмкіндік береді, мемле-кет басшысының басқарушы ретіндегі дәрежесін күшейтеді, алтынның қордалануы отарлау соғыстарын жүргізуге, фабрикалар (мануфактуралар) са-луға, жаңа жұмыс күшін қалыптастыруға себепші болады.

Меркантилистердің ойынша, сыртқы сауда қалайда ал-тынды қолға түсіріп алуға негізделуі қажет, себебі жай тау-ар айырба-сы жағдайында (мысалы, жүнді шарапқа айырба-стағанда) ол тауарлар тұтынылады да өз айналымын мүлде тоқтатады. Бұл кезде сауда нөлдік сомамен ойын түрінде қарастырылды, яғни бір ойыншының ұтысы екіншінің ұтылысы деген сөз.

Ең жоғары (максимальды) пайда алу үшін мемлекеттің ара-ласуы мен сыртқы сауданың үстінен бақылау ұсынылды. Ғалым-дар тарапынан шет елдік тауарларға кедендік жарналарды енгізу және өз тауарлары үшін алтын мен күміс алу арқылы экспортты арттыруға және импортты шектеуге бағытталған сауда саясатына қатысты ұсыныстар жасалды. Осылайша, қатаң протекционистік

шаралар қолданылды және сыртқы саудадан түсетін пайда протекционистік саясат елдің басқа мемлекеттер есебінен алынатын ар-тықшылықтарға ие болуымен байланысты болды.

Протекционизм – елге әкелінетін тауарларға жоғары кедндік жарналарды енгізу, сол тауарлардың көлемін шектеу немесе мүлдем тыйым салу арқылы отандық экономиканы шет ел бәсекесінен қорғауға және оның дамуын ынталандыруға бағытталған мемлекеттің экономикалық саясаты.

Белгілі бір мерзімде металдың нақты көлемі сақталынғандықтан, алтынның көп мөлшеріне ие болу үшін басқа елдердің немесе ұлттардың экспортын шектеу керек болды. Бұл жағдай ұлтшылдықтың дамуына, басқа елдер есебінен пайдаға ұмтылуға және де қайшылықтардың өршіп кетуіне жағдай жасайды.

Біржақты тәртіппен енгізілген импорттық шектеулер халықаралық сауданы қиындатып жіберді. Басып алынған орталық аймақтарға тауарлар тек қана метрополиялардан ғана әкелінді; басқа тауар жеткізушілер қатаң тосқауылдарға тап келіп қалды.

Халықаралық сауда метрополиялардың және олармен байланысты колониялық елдердің мүдделерін қанағаттандыратын «аймақтарға» бөлінді (Англия, Франция, Испания).

Людовик XIV заманындағы Франция мемлекетінің, орыс патшасы Петр I-нің саясаттары меркантилистік саясаттың айқын мысалдары болып табылады.

Алайда мұндай іс-әрекеттер әлемдік нарықты белсенді түрде бөлісуге бағытталған капиталистік өндірістің дамуына, халықаралық сауданың кеңеюіне қайшы болды, сөйтіп жаңа концепция Өндірістік төңкерістің және ірі машиналық өндіріске көшу жағдайындағы сыртқы экономикалық қызметтің қарқынды дамуы XVIII ғасырдың аяғында ғылыми теорияның, ал XIX ғасырда Англияның ресми экономикалық саясатының бейнесіндегі «еркін сауда» принципінің пайда болуына әсер етті. яғни меркантилизм фритредерлікке орын берді. Ал фритредерлік көзқарас бойынша, жекеленген ұлттың және жалпы барлық елдердің мүдделерін қанағаттандыратын -сауда еркіндігі.

Фритредерлік – сауда еркіндігін және жеке кәсіпкерлік қызметке мемлекеттің араласпауын талап ететін өндірістік саясат.

Протекционизм – елге әкелінетін тауарларға жоғары кедендік жарналарды енгізу, сол тауарлардың көлемін шектеу немесе мүлдем тыйым салу арқылы отандық экономиканы шет ел бәсекесінен қорғауға және оның дамуын ынталандыруға бағытталған мемлекеттің экономикалық саясаты.

Белгілі бір мерзімде металдың нақты көлемі сақталынғандықтан, алтынның көп мөлшеріне ие болу үшін басқа елдердің немесе ұлттардың экспортын шектеу керек болды. Бұл жағдай ұлтшылдықтың дамуына, басқа елдер есебінен пайдаға ұмтылуға және де қайшылықтардың өршіп кетуіне жағдай жасайды.

Біржақты тәртіппен енгізілген импорттық шектеулер халықаралық сауданы қиындатып жіберді. Басып алынған орталық аймақтарға тауарлар тек қана метрополиядардан ғана әкелінді; басқа тауар жеткізушілер қатаң тосқауылдарға тап келіп қалды.

Халықаралық сауда метрополиядардың және олармен байланысты колониялық елдердің мүдделерін қанағаттандыратын «аймақтарға» бөлінді (Англия, Франция, Испания).

Людовик XIV заманындағы Франция мемлекетінің, орыс патшасы Петр I-нің саясаттары меркантилистік саясаттың айқын мысалдары болып табылады.

Алайда мұндай іс-әрекеттер әлемдік нарықты белсенді түрде бөлісуге бағытталған капиталистік өндірістің дамуына, халықаралық сауданың кеңеюіне қайшы болды, сөйтіп жаңа концепциялар қажет болды.

Өндірістік төңкерістің және ірі машиналық өндіріске көшу жағдайындағы сыртқы экономикалық қызметтің қар-қынды дамуы XVIII ғасырдың аяғында ғылыми теорияның, ал XIX ғасырда Англияның ресми экономикалық саясатының бейнесіндегі «еркін сауда» принципін пайда болуына әсер етті. яғни меркантилизм фритредерлікке орын берді. Ал фритредерлік көзқарас бойынша, жекеленген ұлттың және жалпы барлық елдердің мүдделерін қанағаттандыратын -сауда еркіндігі.

Фритредерлік – сауда еркіндігін және жеке кәсіпкерлік қызметке мемлекеттің араласпауын талап ететін өндірістік буржуазия саясаты мен экономикалық теорияның бағыт алуы болып табылады.

Фритредерліктің негізіне ағылшын саяси экономиясының классиктері А.Смит пен Д.Рикардо жасаған салыстырмалы шығындар теориясы алынған. Олардан кейінгі Стюарт Милль, Хекшер Олин, Самуэльсон, Леонтьевтің және қазіргі экономикалық білімнің өкілдері жазған еңбектері бұл бағытты талдауды жетілдіруге мүмкіндік берді.

XVIII ғасырдың соңы – XIX ғасырдың ортасындағы Англияның экономикалық жетекшілігі оның ұлттық эконо-микасын қорғайтын протекционистік шараларды қажетсіз етті. Сонымен қа-

тар, сыртқы экономикалық қызметтің бөгетсіз дамуы Англияның өнеркәсібі үшін жана өткізу на-рықтарын жаулап алудың кұралына айналды.

Керісінше, протекционистік идеология экономикалық да-му деңгейі төменірек елдерде (Германия. АҚШ) кен өріс алды.

Еркін сауданы жақтаушылардың ойынша, мемлекет арқылы реттелмейтін нарық халықаралық еңбек бөлінісінің тиімді нұсқаларын таңдауды қамтамасыз етеді және осының негізінде қатысушы елдердің өмір сүру деңгейін көтереді.

Ал, «сыртқы сауданы реттеу нені қамтуы керек?» деген мәселе әлі де шешілмеген болатын. Қазірдің өзінде мемлекет сыртқы сауданы шектеу керек пе, жоқ па деген мәселені ойласақ, «сауда құрылымын қалыптастыруда қандай факторлар айқындаушы болып табылады?» – деген сұраққа тап боламыз.

2.3. Адам Смиттің салыстырмалы артықшылықтар теориясы

Сонымен, халықаралық сауда саласындағы теоретиктер үшін ең негізгі тәжірибелік сұрақ: экономикалық даму үшін нені таңдау керек – сауда еркіндігін бе, әлде протекционизмді ме? XVIII ғасырда А.Смит бастаған, XIX және XX ғасырлардың экономикалық ойымен жетілген классикалық, теория бұл сұраққа нақты жауап береді: еркін айырбас әр елдің өзінің ұлттық байлығын жасау жолында, барлық потенциалды пайдалануға жағдай жасайды. Соңғы онжылдықтарда халықаралық айырбасқа жасалған талдау осы тұжырымдарға нақтылаулар енгізді. Алайда, еркін сауда концепциясы бүгін де батыс әлемінде негізгі болып табылады.

Халықаралық еңбек бөлінісіне қатысқан елдер бұдан ұта ма, әлде ұтыла ма? Халықаралық мамандану неге осылай қалыптасқан? Сыртқы сауда мен халықаралық мамандану туралы сұрақтарға жауапты экономикалық ғылым бұрыннан іздей бастады және оларды экономикалық теорияның негізгі мәселелеріне жатқызған.

Адам Смит халықаралық еңбек бөлінісі жөніндегі мәселелерді талдап, қандай тауарларды экспорттау, импорттау керек екендігі жайлы өз ойын былайша тұжырымдады: «Егер бөтен бір мемлекет өзіміз шығара алатынымызға қарағанда, арзан тауармен бізді қамтамасыз етуге қабілетті болса, онда сол тауарды өзіміз шығармайақ, шет елден сатып алу әлдеқайда тиімді». (333 бет).

А. Смиттің «Халықтар байлығының табиғаты мен себептері туралы зерттеу» атты басты еңбегінде (1776 жыл) басты идея – ұлттар мен халықтар байлығының негізі еңбек бөлінісі екендігіне саяды. Автор келесі қорытынды шығарды: халықаралық еңбек бөлінісіне белсенді қатысып жатқан елдер пайда табады.

А. Смит халықаралық еңбек бөлінісі елдің абсолютті артықшылықтарын ескерумен іске асырылу керек деп сендірді. Әр мемлекет өзінің абсолютті артықшылығы бар тауар өндірісіне мамандануы керек. Сондықтан, А.Смит көзқарастары «абсолютті артықшылықтар» теориясы деп аталып кетті.

«Әрине, әйнек жақтауларын, булау және жылыту қондырғыларын пайдалану арқылы Шотландияда керемет жүзім өндіруге болады және одан шет елден әкелінетінге карағанда, отыз есе қымбат болатын керемет шарап шығаруға мүмкіндік бар. Алайда, ондай өндіріске елдің бұдан отыз есе көп капиталы мен өндірістік күшін жұмсау қандай ақымақтық болса, сол өндіріске шет елге карағанда, отыздан бір немесе үш жүзден бір есе көп капитал мен еңбек жұмсау сондай ақымақтық болатын еді». Мемлекеттің өзінің абсолютті артықшылығы жоқ тауарларды өндіруден бас тартуы және басқа тауарлардың өндірісіне ресурстарын жұмылдыруы өндіріс көлемінің ұлғаюына және елдер арасындағы тауар айырбасының кеңеюіне әкеледі.

А. Смиттің қорытындысы меркантилистердің ойына қайшы болды. Экспорттың импорттан үлкен болуы салдарынан елге ағылатын алтын мен күміс емес, елдің өз иелігіндегі табиғи және абсолютті артықшылықтарын пайдалану арқылы халықаралық еңбек бөлінісіне белсене қатысушылық қана мемлекеттің тұрмыс жағдайының өсуіне себепкер бола алады.

Енді осы айтылған сөздерді Ресей мен Украинаның өзара саудасының шартты мысалы арқылы қарастырайық.

Өзінің климаттық жағдайыша байланысты Украина қызылша өндіруде артықшылықта болып, Ресейдің 1 адам-күніне шаққандағы күніне – 3 т. қызылша өндірумен салыстырғанда, Украина күніне 1 адам-күн еңбек жұмсап, 4 т. қызылша шығара алады екен. Ал картопты Ресейде өндірген тиімді, өйткені онда Украинаның 900 кг картобымен салыстырғанда 1 адам-күн ішінде 1 т. картоп шығарылады.

Россия 2 күн жұмыс істеп, 3 т. қызылша, 1 т. картоп, ал Украина тиісінше 4 т. қызылша, 0,9 т. картоп шығарады. Алайда, айталық, Россия өзінің артықшылығына сүйеніп, картоп өнді-

руге маманданады да, оны Украинаға сатады. Бұл жағдайда картопты Украина нарығында сатып және тиісінше қызылшаның қажетті мөлшерін сатып алып, Ресей шамамен 4,4 т. қызылша ала алады. Ресей үшін сауданың жалпы нәтижесі 1 т. картоп пен 4,4 т. қызылша болады екен.

Осындай еңбек бөлінісінң арқасында Украинаның да қандай пайда алатынын да оңай анықтауға болады.

Елдердің абсолютті артықшылықтардың негізінде өндірісінің дамуы және еркін тауар айырбасы жалпы тұрмыс деңгейінің өсуін қамтамасыз ететіндіктен, ғалымдар сыртқы саудаға қатысты меркантилистердің көзқарастарына қайшы болған ұсыныстар жасады.

Бұл жағдайда мемлекет еларалық мамандану саласының таңдауына араласпау керек деген ұсыныс жасалды. Бұл таңдау «бәсекенің көрінбейтін қолына» байланысты.

Сыртқы сауда айырбасына мемлекет тек сирек жағдайларда ғана араласа алады: басқа елдегі экспортты мемлекеттік қолдауын бейтараптандыру, қауіпсіздік пен қорғану қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін.

А. Смит, мысалы, Англияның тауарларын тасу үшін сол кездегі жау пиғылды Голландияның кемелерін пайдалануға тыйым салған Ұлыбританияның Навигациялық актісін қолдады.

Осындай шараларды іске асыру теңіз жүк тасымалына маманданған Голландияның жағдайын әлсіретті және Англияның кеме жасау саласының дамуы үшін протекционистік қорғауды қамтамасыз етті. Кейіннен сол және басқа да себептерге қатысты айырықша қолдау көрсетуді талап ететін жекелеген тауарлардың артықшылығы жөніндегі тезис бірқатар елдердің ұлттық бағдарламаларын негіздеу үшін кеңінен қолданыла бастады.

А. Смит ұлттар мен халықтарды үй шаруашылықтарымен салыстыра отырып, сыртқы саудаға деген қорқынышты қатты келемеждеді. Себебі, әр үй шаруашылығы өзіне керекті тауарлардың тек бір ғана бөлігін шығарады, ал артығын сату арқылы өзіне басқа тауарларды сатып алады. Бұл тұжырым тұтас бір мемлекетке де қатысты. «Әрбір ақылды отбасы басшысының негізгі ережесі – өндіруі қымбат тауарларды дайындамастан, тек сырттан сатып алу. Расында, тігінші өзіне етік тігіп кимейді, дұрысы: оны етікшіден сатып алады». «Әрбір жеке отбасы үшін тиімді іс-әрекет бүкіл ел үшін тиімсіз болуы мүмкін емес».

Сонымен, шет ел тауар өндірушілері ұлттық тауар өндірушілерге қарағанда, өнімді арзан шығара алса, онда ондай өнімді сатып алудан тартынбау керек. Бұл жалпы ереже мынадай тәжірибелік қорытындыға әкеледі: халықаралық айырбасқа бөгет жасау бәлендей «дұрыс шараға жатпайды... А. Смит осы қорытындыны төмендегі қосымша үш аргументпен толықтыра түседі:

■ Екі халық арасындағы айырбас олардың әрқайсысына бәсекеге қабілетті өндірістің басы артықтарын өткізуге мүмкіндік береді және сонымен бірге, айырбассыз мүлдем керексіз болатын тауарлардың күнын арттыра-ды. Нарықты ел шекарасынан асыра кеңейтіп, өндірістің ұлғаюына, яғни табыстың өсуіне мүмкіндік береді.

■ Сыртқы сауда қаржы сақтау, қор жинауға деген қабілеттілікті арттырады және осы қор жинау процесі арқылы бүкіл елдің капиталын жоғарылатады. Шындығында, экспорт ұлттық табысты арттырса, тауарды шет елден сатып алу ұлттық тұтыну шығындарын азайтады. Ал қор жинау табыс пен тұтынудың айырмасымен анықталады. Егер сыртқы сауда шын мәнінде әртүрлі елдердегі өндіріс шығындарының деңгейіне тәуелді мамандану принципіне негізделетін болса, онда ол, шындығында, қор жинау процесіне, яғни әр халықтың байлығының өсуіне үлес қосатыны анық.

■ Әрине, кейбіреулер сыртқы сауда бәсекеге бейімделмеген қызмет түрлеріне зиянын тигізеді деуі даусыз. Себебі ұлттың капиталы дегеніміз – оны құрайтын бөліктерінің сомасы. Солардың біреуіне қауіп төндіре отырып, сыртқы сауда жалпы ұлтқа зиянын тигізбей ме? Шет ел бәсекесінен қорғану арқылы жекелеген салаларды дамыту бүкіл халық байлығының өсуіне тиімсіз теріс әсер етуі мүмкін. Осы жағдайда протекционизм халықаралық мамандану кезінде тауар шығарғаннан әлдеқайда қымбат және көбірек капитал қажет ететін өндіріске әкелуі мүмкін: осы артық капитал жұмсау – ақшаны желге шашумен тең. Әрине, шетелдік бәсекеден қорғану шараларын тоқтату осындай кәсіпорындардың жоғалуына әкеп соғады, яғни капиталдың азаюы орын алады. Алайда, басқа салаларда болатын өндірістің кеңеюі жұмыс орындарын, ал одан кейін қосымша капиталды алып келеді. Тек жекелеген кәсіпкерлер ғана ұтылуы ықтимал, бірақ бұдан жалпы халық ұтады.

Бұл тұжырымдар А. Смит ережесін былайша бекітеді: айырбас әрбір ел үшін пайдалы; бұл айырбаста әрбір ел өзінің абсолютті артықшылығын табады, оны протекционизм не шектеп, не мүлдем жоюы мүмкін. А. Смиттің талдауы классикалық теория-

ның бастапқы нүктесі болып табылады, ол еркін сауда саясатының кез келген түріне негіз бола алады.

Бірақ осы талқылауды ары қарай жалғастыра берсек, қарама-қарсы, парадоксальды қорытындыға келеміз: егер қандай да бір ел өзіне керек тауарлардың бәрін арзан бағамен және кез келген көлемде шет елдерде таба алатын болса, онда өзі тұтынуына керек деген заттардың бәрін шет елден сатып алу сол елге тиімді ме, жоқ па? Өзгеге сату үшін өзінде, ең құрығанда, бірер тауары бола ма? Бұған кепілдік бере алмайды. Олай болса, шет елден сатып алса тауары үшін қалай есеп айырыспақ?

А. Смиттің қағидалары кеп жерде жеткіліксіз, абстрактты болды. Ол импортты шектеу жаңа жұмыс орындарының пайда болуына әкеледі деген пікірді теріске шығара алмады. Сауда ашықтығы туралы сөздерді айтып алып, кейде қорғаныс, қауіпсіздік мақсатымен протекционизмді қолдады және де, оның пікірінше, әр елде абсолютті артықшылық бар, ол импорт пен экспорттың теңесуінің себепшісі болады, тек қана еркін сауда қажет. Оның алдындағы ғалым-экономистер көтерген мәселелерді А.Смит жауапсыз қалдырды. Егер елде абсолютті артықшылық болмаса ше? Онда басқа мемлекеттер онымен сауда жасасқысы келе ме? Егер ол өзі сата алатынына карағанда, сатып алуы көбірек болса ше?

Бұл жағдай ақшаның шет елге ағылуына әкелмей ме? Осы мәселелердің барлығын сыртқы сауда шеше алатынының кепілі бар ма?

Абсолютті артықшылық теориясы осылайша тығырыққа әкеліп тірейді.

2.4. Салыстрималы артықшылықтар теориясы

Д.Рикардо «Саяси экономияның және салық салудың принциптері» деген еңбегінде (1817ж.) екі мемлекет арасындағы айырбас қай шектерде тиімді екенін және халықаралық мамандандудың критерийлерін айқын көрсете отырып, классикалық теорияны тығырықтан шығарды. Әрбір ел ең әуелі өзіне неғұрлым мол табыс әкелетін, ондағы өз артықшылығы соғұрлым басым немесе бәсеңдеу болып келетін өндіріске мамандануға мүдделілік танытады.

Рикардо атап көрсеткендей, елдің ешбір өндірісте абсолютті артықшылығы болмаса да, сауда екі жақ үшін де тиімді. Тіпті

сауда болмаған жағдайда да, екі ел арасындағы баға қатынасындағы сәл айырмашылықтың өзі әрбір ел үшін салыстырмалы артықшылыққа қол жеткізеді (егер саудалық қарым-қатынастардың орныққанын есепке алсақ), яғни басқа тауарларға қарағанда, өндірісі анағұрлым тиімді тауар өндіріліп, тап осы тауар басқасына айырбасталынып, экспортқа шығарылуы тиіс.

Сонымен, Рикардо салыстырмалы артықшылық заңын ашты: ол бойынша, әрбір елдің белгілі бір тауарды шығаруда салыстырмалы артықшылығы болады және оны сауда кезінде басқа тауарларға айырбастау тиімді. Екі тауар өндіруден абсолютті шығындар деңгейі жоғары елдер де тауар айырбасынан пайда ала алады.

Д.Рикардо А.Смиттің абсолютті артықшылықтар туралы идеясы тек жеке жағдай ретінде ғана енген өзара тиімді сауда мен халықаралық мамандандудың анағұрлым жалпы принциптерін қалыптастырды. Рикардо сыртқы экономикалық қызметтің ерекшеліктерін анықтауға көп үлес қосты. Ол өз еңбегінде былай деп жазды: «Бір елдегі тауардың салыстырмалы бағасын реттейтін ереже екі немесе бірнеше мемлекеттер арасында айырбасталатын тауарлардың салыстырмалы бағасын реттей алмайды».

Салыстырмалы артықшылықтар теориясы әмбебап (универсалды) болып табылады. Ол тек ұлттар арасында ғана емес, сонымен қатар, аймақтар, кәсіпорындар және ұлттық шаруашылықтар ішіндегі адамдар арасындағы кезкелген еңбек бөлінісінің артықшылықтарын негіздейді. Алайда, ол, ең алдымен, халықаралық еңбек бөлінісінің қажеттілігін теориялық тұрғыдан растайды және экономикалық ғылым тарихында оны бірінші үлгісі ретінде қарастырады.

Модельдеу Батыстың экономикалық ғылымында халықаралық еңбек бөлінісі мәселелерін талдаудың негізгі әдісіне айналды. Салыстырмалы артықшылықтар теориясы халықаралық сауданың бағыттары мен себептерін түсіндіретін жұртшылыққа кеңінен танымал классикалық негіз болып табылады. Экономикалық теориядағы терең білімі жоқ адамдардың өзі де табиғи-географиялық айырмашылыққа байланысты сауданың қажеттілігі мен маңызын түсінеді. Әйтсе де елдер арасындағы сауда мемлекет барлық салаларда абсолютті үлкен тиімділікке ие болғанда ғана пайдалы. Рикардо атап көрсеткеніндей, айырбас белгілі бір елдің басқа бір елге қарағанда, барлық тауарларды неғұрлым төмен салыстырмалы шығындармен өндірген жағдайда да тиімді. Тек он-

да белгілі бір елдегі салыстырмалы шығындар арасындағы айырмашылық басқа елге қарағанда, көбірек болуы қажет.

Салыстырмалы артықшылықтар идеясы қарапайым болғанымен, оны абстракты түрде түсіну едәуір қиын. Осы тұжырымдаманы меңгерудің ең жақсы әдісі оны бейнелейтін мысалдар мен үлгілерді қарастыру.

Өз заманының көптеген экономистері секілді, Рикардо да өз теориясын жетілдіру барысында мынадай нақты мысалға сүйенді: Англия мен Португалия арасындағы шарап пен мата айырбасы. Басқа экономистер сияқты, Рикардо да осы тауарлардың құнын оларды өндіруге кеткен еңбек мөлшерінің өлшем бірлігін қолдану арқылы бағалайды (еңбек құны қағидасы).

1-кесте

Өнім	Еңбек мөлшері бірлігі	
	Португалияда	Англияда
Шарап, 1 бөшке	80	120
Мата, 1 дана	90	100

1-кестеде көрсетілгеніндей, шарап пен мата өндірісі Англия мен Португалияда әртүрлі еңбек мөлшерлерін қажет етеді: Англияда шараптың өлшем бірлігіне 120 еңбек бірлігі және матаның өлшем бірлігіне 100 еңбек бірлігі, ал Португалияда шараптың өлшем бірлігіне 80 еңбек бірлігі, мата бірлігіне 90 еңбек бірлігі сәйкес келеді. Егер А.Смиттің концепциясына сүйенсек, онда Португалия осы екі елге қажетті мата мен шарап өндірісін бір өзі қамтамасыз етуі тиіс. Егер осы екі елдің тауарға қажеттілігі екі тауардың әрбірінің өлшем бірлігіне теңестірілетін болса, онда қажетті өндіріс (әрбір өнімнің екі өлшем бірлігі) Португалиядан 340 еңбек бірлігіне шығындалуды талап етеді: $2 \times (80 + 90)$.

Егер екі тауарды да Португалия шығаратын болса, онда Англия таза тұтынушылар еліне айналып кетер еді. Олай болуы мүмкін емес. Нактырақ айтқанда, бұл жағдай болашақта бүкіл ағылшын капиталының Португалияға ағылып кетуіне әкеліп соғады. Бұл, әрине, тиімсіз жағдай. Рикардо әрбір ел өз капиталын сақтауға тырысады дейтін принципке сүйене отырып, екі ел де өздерінің қажеттіліктеріне сәйкес жұмыс бөлісуге ұмтылады деп санайды. Бұл еңбек бөлісуі өндірістің салыстырмалы шығындарына тәуелді жағдайда жүзеге асады.

Мысалда көрсетілгендей, Португалия тауарлардың барлық түрінен абсолютті артықшылыққа ие; өйткені ол 1 бөшке (баррель) шарапты да, сондай-ақ, 1 дана матаны да әддеқайда арзанырақ өндіре алады, яғни Португалияда өндіріс Англияға карағанда, неғұрлым абсолютті тиімді. Расында, егер осы елде өндіріс анағұрлым өнімді және тауарлар бағалары арзан болса, онда сол тауарларды өндірісі тиімсіз елдерден қымбатқа сатып алудың ешбір қажеті жоқшығы ақылға сыйымды болар еді.

Алайда Рикардо қағидасын қолданып, біз абсолютті емес, бұған керісінше, салыстырмалы тиімділік мәселесін (эффект) қарастыруымыз қажет. Португалияда матаның өлшем бірлігін шығару шығыны шарап шығару шығынының $9/8$ бөлігін құрайды, ал Англияда ол – $10/12$, яғни салыстырмалы түрде алғанда, азырақ. Шарап шығынына катысты жағдай басқаша. Шараптың өлшем бірлігін өндіру шығындары матамен салыстырғанда, Португалияда Англия дан кем: $8/9$; $12/10$. Ұлттық еңбекті унемдеу мақсатында Португалияға еңбек пен капиталды шарап өндіруге жұмылдыру тиімдірек, ал оның мата өндірісін Англия импортына айырбастағаны жөн. Англия, бұған керісінше, шарапты импорттап, мата өндірісіне мамандануы керек, себебі оның мата өндіруден салыстырмалы артықшылығы бар (еңбек өнімділігі бойынша артта қалудың аздығы).

XIX ғасырдың классикалық талдауы қандай да бір елдің кезкелген өнімге байланысты салыстырмалы артықшылықтарының пайда болуын толығымен түсіндіре алмайды. Сонымен, егер еңбек, Рикардо моделіндегіше, өндірістің жалғыз факторы болып есептелсе, онда елдер арасында еңбек өнімділігінің әртүрлілігі салыстырмалы артықшылықтарды тудырады. Смит пен Рикардонның ойынша, тауарлар өндірісіне басты әсер ететін фактор – еңбек және бағаның өзі еңбек шығындарына тәуелді болады, яғни олар құнның еңбек теориясын жақтады.

Күнделікті өмірде сыртқы сауда тек қана еңбек факторына негізделмейді, сонымен қатар, оның негізінде әртүрлі елдердің шикізат қорларындағы айырмашылықтар жатады.

Канада АҚШ-қа орманды экспорттайтын, мұның себебі еңбек өнімділігінің жоғарылығында емес, сирегірек қоныстанған Канаданың АҚШ-қа карағанда, орман қоры бір адамға шаққанда көбірек болғанына байланысты. Сауда тек еңбектің негізінде ғана қалыптаспайды, сонымен қатар, оған жер, капитал және минералдық қорлар ықпал жасайды.

Шикізат қорларының сыртқы саудадағы орнын түсіндіру үшін тек шикізаттық айырмашылық саудаға әсер ететін фактор моделін қарастырсақ, ол модельде шикізат қоры сыртқы саудада жеке фактор болып есептеледі. Бұл модель арқылы ел (өндіріс факторларының салыстырмалы артықшылықтары) мен технологияның (өндіріс процесінде әртүрлі факторларды пайдаланудағы салыстырмалы интенсивтікке әсер ететін) шикізат қорлары потенциалдарының салыстырмалы артықшылықтар қарым-қатынасы анықталады.

2.5. Хекшер-Олин теориясы

Бүкіл халықаралық сауда дамуының шикізат қоры потенциалының айырмашылықтарын байланыстыратын теория халықаралық экономиканың басты теориясының бірі болып табылады. Оны шведтің екі экономисі құрастырды: 1. Эли Хекшер, экономика тарихындағы атақты швед маманы. Ол 1919 жылы өзінің қысқаша құрастырған тақырыбын жариялады және 1977 жылы Хекшердің оқушысы Бертиль Олин осы теорияны жалғастырып, өңдеп, Нобель сыйлығына ие болды. Сондықтан бұл теорияны «Хекшер-Олин теориясы» деп атайды. Бұл теорияның басқаша атауы – «факторлық пропорция» теориясы және ол бөлшектер аралық байланысты ұсынады, яғни әр елдің шикізат потенциалындағы фактор, қайсы бір өнеркәсіпте шығатын өнімдерге бөлшектен қолданылады. Өндірісте қаржыны көп мөлшерде қажет ететін тауарлар экспортқа, керісінше – пропорциялық фактор қолданылатын тауарлармен айырбасталады. Осылайша жабық түрде артық факторларды экспортқа шығарады және өндірістің жетіспейтін факторларын елге шет елден әкеледі. Немесе өте қысқаша: мемлекеттер қарқынды қолданылатын өнімдердің артық факторын экспортқа шығарады.

Бұл шындыққа ұқсас тұжырымдаманы тексеруге болады. Бірақ бұл үшін өндірістік фактор артықшылығы мен оның тұрақты қолдануының не екенін білу қажет.

Егер жұмыс күшінің саны басқа факторлармен қатынасында артық болса, онда мемлекет артық жұмыс күшімен қамтамасыз етілген деп есептеледі.

Олин сендіре баяндаған және эмпириалды түрде бекіткен бұл теорияны кейіннен Нобель сыйлығының тағы бір лауреаты Поль

Самуэльсон нығайтты. Ол Хекшер-Олиннің тұжырымын дәлелдейтін математикалық шарттарын шығарды.

1919 жылы Хекшер халықаралық айырбас артықшылық немесе өндірістегі сирек кездесетін факторлар (капитал, еңбек, жер) қатынасынан шығатынын және әрбір елдің жарлығында болатынын дәлелдеді. Әрбір ел өзінің бар өндірістік факторлар қатынасына қолайлы болатын тенденциямен мамандандырылады. Мысалы, жерге бай, қаржы мен еңбекке кедей Австралия өзінің Ұлыбританиямен айырбасында бидай өндірісіне, мал шаруашылығына, мал азығын өндіру мәдениетіне негізделіп мамандануы керек. Ал қаржы мен еңбекке бай, ал жерге кедей Ұлыбританияның мақсаты -Австралияға өнеркәсіп тауарларын сату болып табылады.

1933 жылы Олин бұл анализді толықтырды: халықаралық айырбас – бұл «артық факторларды сирек факторларға айырбастауы болып табылады. Тауарлардың мобильділігі өндіріс факторларының күрделі мобильділігін алмастырады. Тәжірибеде халықаралық айырбас өндірістегі факторлардың ұзақ мерзімді перспективадағы бағасын теңдестіру тенденциясын шығаруы керек.

1948 жылы Самуэльсон бұл экономикалық тұжырымды келесі теоремада қорытты: өндірістегі факторлардың бір қалыптылығында ұқсастығы жетілген бәсеке толық мобильдік тауарлар халықаралық айырбаста мемлекеттер арасындағы өндірістік факторлардың бағасымен теңестіріледі. Үш экономистің атымен аталған HOS теоремасы өндірістік факторлар теориясының негізін қалады.

Негізінде, өндірістік факторлар мемлекеттен мемлекетке ауысып отыратынын тәжірибе көрсетті. Шынында, халықаралық айырбас кезінде пайда болатын шығындар (транспорт, қамсыздандыру, сауда шығындары) маманданудың дамуын ақырындатады және өндіріс факторларының бағасын теңестіруге кедергі жасайды. Өкіметтің араласуы және экономикалық өмірдің әлеуметтік құрамдас бөліктері де HOS теоремасынан таралуы керек әлеуметтің бір қалыпты қозғалысының жалпы бағытына әсер етеді.

Сонымен, халықаралық айырбас экономика жағынан түгелдей ақталады. Ол тек қана бүкіл әлемдегі өндірістік мүмкіншіліктерді ғана емес, әр елдің қарауындағы өндірістің I ұлттық факторларын да оптимизациялауға мүмкіндік береді. Бірақ уақыт өте келе өндіріс факторлары бағаларын теңестіруге әкеліп соғады.

Хекшер-Олин теориясының негізі мынадай:

– Мемлекеттерде өнімдерді экспортқа шығару тенденциясы байқалады. Оларды дайындау үшін өндірістің артық факторы қолданылады және керісінше елге шет елден әкелінетін өнімдер өндірісте керекті сирек фактор. Өндірістік теория факторы – өндірістік өнім шығарудың алғашқы факторы немесе өндірістік фактор. Классикалық экономикалық теория негізгі үш факторды бөледі: еңбек, жер, капитал.

– Дүниежүзілік сауда да мүмкіншілігінше тиісті тенденция – «бағалық факторға» теңеледі. «Бағалық фактормен» бірге жобалап ақы төлеу иемденуші фактордың қолданғаны үшін теленеді. Еңбек үшін – бұл еңбеки ақы, капитал үшін – проценттік төлем мөлшері, жер үшін – жер рентасы.

3. Экспорттық өнімді өндірістік алмасу факторымен айырбастауға болады.

Хекшер мен Олин, Рикардоның жалғастырушылары бола отырып, түрлі шектелген еларалық айналымның күрделі қозғалысы тәрізді өндірістік қиыншылыққа негативті баға берді.

Хекшер-Олин концепциясы өзіне қарасты бірқатар функционалдау факторының өзгешелігін ендіردі.

Бірінші жағдаймен байланысты өндірістік факторлар қажетті көлеміне байланысты біртіндеп азаюы мүмкін. Бұл мынаны білдіреді, мысалы: картоп өндірісіндегі жұмысшылар санын 10%-ке ұлғайтқанда өнім көлемі аз бағаға өседі. Жұмысшы санын бұдан әрі өсіру шығарылатын өнімнің көлемінің азаюына апарып соғады.

Қосымша факторлардың қосылуынан түсетін пайда қай бағытта қаншалықты өзгертіні жөнінде экономистер арасында бірдей пікір жоқ. Рикардо тұрақты өнімнің шектелген қажеттілігін қолдады. Оның көптеген ізбасарлары былайша дәлелдейді: жалпы өндірістік ұйымда шектелген қажеттілік өседі.

Екінші жағдайда өнім қажеттілігінің ерекшелігіне мінездеме береді. Екі елде де халықтың салт-дәстүрі, талғамдары, тұтыну құрылымдары бірдей деп есептелінеді. Барлық өндірушілер бірдей жағдайда ұқсас өндірістік мүмкіндіктері бар. Тариф, көлік шығыны және басқа өндірістік ұсталымдар с жүзінде өзгермейді.

Үшінші жағдайда көптеген артық факторлар санын қолданып, өндіріс өнімін ұлғайтуға мүмкіндігі бар елдің мүмкіншілігін көрсетеді. Өнім шығаратын елде мұндай факторлар жанжақты өсу көлеміне жұмсалып, олардың бағасы бір жаңа фактордың шағын қажеттілігінің азаюына байланысты өседі. Шет елден тауар алатын елде белгілі факторға енген қажеттілік осы тауарды қолданумен ауыстырылып, фактор бағасы азаяды.

Мысалы, Австралия мен Жаңа Зеландияның жүн мен бидай өнімдерін оларды өндіруден кейін Ұлыбританияға сатуы арзан бағалы австралиялық және жаңазеландиялық жерлерді пайдалануды кеңейту болып есептеледі. Нәтижесі Австралия мен Жаңа Зеландия жерлері бағаларының өсуі мен Ұлыбритания жер рентасының азаюы, бұл өз кезегінде Австралия бидайын елге енгізу болып табылады.

«Мобильдік факторларға» қатысты, әсіресе, еңбек пен капиталға қатысты, олардың ұлттық шекара шегінен тыс жерлерде қарым-қатынас жасауға мүмкіншілігі барлығын мойындайтын Хекшер-Олин концепциясы бойынша, өнімді қозғалыс өндірістік факторлар қозғалысымен алмастырылуы мүмкін. Осылайша, Германия Польшаға өнімді экспортқа шығаруды кеңейтпей-ақ, ол жаққа қаржы аударуына болады, сол қаржыға зауыт салып, сол өнімді Польшада шығаруға болады.

Сыртқы сауда Хекшер-Олин концепциясымен бірге іске асырылады.

Екі елдің қатар дамуын қарастырайық. Оларды өндіріс өнімдерін өндіруге маманданған «Индустриалды» және ауыл шаруашылығы өнімін шығаратын «Аграрлы» деп атайық.

«Индустриалды» капитал артықшылығымен ерекшеленеді және онда аз мөлшерде жұмыс күші жұмсалады. Ал, «Аграрлыда», керісінше, капитал жетіспеушілік жағдайында жер салыстырмалы түрде артық.

Бірқатар өнімдерді өндіру үшін капиталдың артық болуы басты мәселе. Осылайша, мұнай өңдеу, электрондық машина құрастыру, өндірістік машина мен құрал-жабдық өндіру шағын жұмыс күшін пайдаланатын тиімді капитал өндірісі болып табылады. Артық капиталы бар ел, әрине, осы өндірістерді дамытуға тырысады.

Сонымен бірге, бірнеше өндірістерде егін шаруашылығында, ірі қара малын өсіру үшін жер ресурстарының едәуір бөлігі қажет. Әрине, «Аграрлы» бұған бай. Сондықтан бұнда негізінен ауылшаруашылық өнімдері өндіріледі.

«Индустриалды» езіндегі шағын, өлшеулі жерді өнер-кәсіп өнімдерін өндіру үшін пайдалана алады және сол өнімдерді «Аграрлыдан» алатын ет пен бидайға айырбастайды. Соңғы шешім: жер мен капиталды тиімді пайдалану.

Бұндай еңбек бөлінісінің классикалық мысалы ретінде Англияның Австралия, Жаңа Зеландия, Канада сияқты елдермен сыртқы саудасын атауға болады. Ұлыбритания машина мен құрал-жабдықты астыққа, жүнге, етке айырбастады.

Хекшер-Олиннің неоклассикалық теориясы дамыған елдерге келіп түсетін шикізат тауарларына айырбас ретінде кері қарай: машиналар, құрал-жабдық, капитал әкетілетін метрополиялар мен колониялар арасындағы сауданың даму себептерін түсіндіру үшін ыңғайлы.

Хекшер-Олиннің концепциясы қазіргі жағдайда өнімдердің кей түрлерін экспорттауда ел артықшылықтарын түсіндіру үшін пайдаланылды. Мысалы, Оңтүстік Кореяның киім мен электрондық блоктар тәрізді еңбекті көп қажет ететін тауарларды экспорттаудағы артықшылықтары ондағы арзан жұмыс күшінің мөлшерден тыс артықтығымен түсіндіріледі. Ал Швецияның болат құю өнеркәсібі өнімін экспорттаудағы артықшылықтары төменгі дәрежедегі өндіріс шығындары арқылы жоғары сапалы болат алуды қамтамасыз ететін темір рудасының құрамындағы фосфордың өте аз көлемімен түсіндіріледі. Канада мен Норвегияның алюминий балкытудағы артықшылықтары арзан электр энергиясын шығаруға мүмкіндік беретін географиялық жағдайлардан туындайды.

Экономистер Хекшер-Олин теориясын әр түрлі тексерулерден өткізді. Соғыстан кейінгі кезеңдегі экономикадағы екі құбылыс салыстырмалы артықшылықтар теориясының дұрыстығына күмән туғызады.

1. Табыстары бірдей жоғары дәрежедегі елдер арасындағы сауданың тұрақты және үнемі өсу үстіндегі үлес салмағы. 1953 жылы Корей соғысы аяқталар алдында дамыған елдер арасындағы өзара сауда әлемдік сауданың (КСРО мен шығыс еуропалық елдерді қоспағанда) 42% құрады. 90-жылдардың басында бұл көрсеткіш 60% құрады. Бұған қоса, бұл елдер жан басына шаққандағы табыс, көрсеткіші тұрғысынан жақындады. Табыстардың бірдей дәрежесі көбіне өндіріс факторларымен қамтамасыз етілудегі тепе-теңдіктердің ұқсастығын көрсететін болғандықтан (неғұрлым жоғары табыс соғұрлым жоғары маманданған еңбекпен, капиталдың үлкен мөлшерімен және с.с. теңестіріледі), бұдан шығатын қорыпанды: Хекшер-Олин теориясының негізгі заңдылықтарына қарамастан, сауда өндіріс факторларымен қамтамасыз етілуі бірдей емес, әрқелкі пропорциялардағы елдерде жинақталады. Бұл құбылыс неден болады? Және бұны Хекшер-Олин теориясымен келістіруге бола ма?

2. Әлемдік саудада ұқсас өнеркәсіптік тауарларды қарама-қарсы жеткізудің жоғарғы және үнемі өсу үстіндегі үлес салмағы. Экономистер алдымен бұл құбылысты документалды түрде бе-

кітті, сол арқылы А елінен В еліне шығатын экспорт та В-дан А-ға шығатын экспорттағы өнім категорияларындай (стандарттық өнеркәсіптік топтау бойынша – түсті металдар, электрлі машина құрылысы, автомобильдер және т.б.) жоғары дәрежеде екенін көрсетті. Егер де бұнымен бәрі бітсе, онда бұл тәрізді субъективизм мен өнеркәсіптік топтаудың жүзеге аспаушылығынан туындаған «статистикалық сағымға» қол сілтей салуға да болар еді (шындығында, электромоторлар мен автоматты жауап бергіштерді «электрлі машина құрылысы» атты бір категорияға біріктірудің экономикалық мағынасы қандай? Олардың арасында қандай ортақтық бар?). Бұнымен қатар, еңбек пен жер сияқты негізгі факторлармен қамтамасыз етілуде шұғыл айырмашылықтар байқалмайтын салалар елдер арасындағы сауда да өте жоғары қарқынмен өседі. «Неге? Бұл Хекшер-Олин теориясына қайшы келмей ме?

Халықаралық саудадағы жана құрылымдардың дамуына қанағаттанарлық түсінік алу үшін Хекшер-Олин теориясының негізгі постулаттарын ауыстыру немесе жаңартуды қалай жүзеге асыру жөнінде экономистер әлі күнге дейін дауласуда. Біз барлық ұсынылғандардың ішінен тек екі бағытты ғана қарастырамыз. Біріншісі Хекшер-Олин теориясын өндіріс факторларын, оларды қамтамасыз етудегі айырмашылық халықаралық сауда құрылымындағы өзгерістердің басым бөлігін түсіндіретін жағдайда, жаңаша анықтай отырып кеңейтуге мүмкіндік береді. Екінші бағыт Хекшер-Олин теориясын толығымен жоққа шығарады және мәселені шешуде жаңа жол ұсынады.

Мүмкіндіктің бірі капиталға, жерге және еңбектің кей түрлеріне өндіріс факторларының барлық жиынтығы мәліметтерінің нақты еместігін мойындау болып табылады. Шындығында, олардың әр түрлі түрлері көп. Сонымен қатар, тек қана жекелеген сала ішіндегі бөлімдерге немесе жеке фирмаларға ғана қатысты факторлар да бар. Біркелкі еместік, әсіресе, басқарудың жоғарғы сатылары мен басқадай еірек кездесетін мамандықтарда өте анық көрінеді. Осылайша, автомобильдер жайлы сөз болғанда «Тойота» фирмасынан шығарылатын Тойотаның автомобиль құрылысында басқарушылық таланты барлығын айтуға болады, бұл оны өндірістің сирек кездесетін факторына айналдырады. Дәл осылай деп қандай да бір жеке ел, сала немесе фирма иеленетін патенттелген модельдер жайлы да айтуға болады. Шындығында, әрқайсысын жеке-жеке қарастырғанда кәсіпкерлік қабілет, технология,

білім біреудің иелігіндегі өндіріс факторлары ретінде қарастырылады.

Ең ұсақтарын да есепке ала отырып, өндіріс факторларын кішірейту фактор арасындағы пропорцияларға осынша мән беретін Хекшер-Олин теориясының түсіндірушілік қабілетін көтерер еді. Өндіріс факторлары арасындағы айырмашылықтар нәзіктеу болып келеді, әртүрлі салалардың олармен қамтамасыз етілуі басқа қырынан көрінеді. Ақыр соңында еларалық айырмашылықтардың әр салаға қажетті айрықша факторлармен қамтамасыз етілуі елеулі, ал оларды салалық өндірісте пайдалану қарқындылығы жоғары болғаны сонша, бұл халықаралық сауда құрылымындағы бар түйінді шешеді. Мысалы, егер екі ел де бірдей үйлесімде (пропорцияда) капиталмен де, соған сәйкес жұмыс күшімен де қамтамасыз етілген болса, онда осындай тәсілдеме көмегімен АҚШ пен Жапония арасындағы көлік құрал-саймандарының ірі көлемдегі үйлесімді саудасын қалайша түсіндіруге болар еді? Неліктен Жапония бір мезгілде АҚШ-тан көп мөлшерде ұшақ сатып алады және оны (АҚШ-ты) басқа бүкіл әлеммен қоса алғанда, кемелермен қамтамасыз етеді? Егер көліктік машина жасау саласының барлық өндірістерінде бірдей үйлесімдегі бірдей факторлар пайдаланылады деп есептелінсе, онда Хекшер-Олин теориясы бұл сұраққа жауап бермейді. Бірақ егер «Боинг» және басқа американдық авиақұрылыс фирмаларында жиналған басқарушылық және басқадай тәжірибені «Мицубиси» және басқа жапон кеме жасаушыларының жинаған тәжірибесінен ерекшеленеді деп есептесек, онда өндіріс факторларымен салыстырмалы қамтамасыз ету теориясы аясында салыстырмалы артықшылықтардың бұл нақты ұшттастырылуы жөнінде түсінік ала аламыз.

Басқа көзқарас тұрғысынан қарағанда, Хекшер-Олин теориясы жетілдірілуі емес, толықтай өзгертілуі қажет және бұл пікірді жақтаушылар көбейіп келеді. Бұның негізі ретінде келесі мәлімдеме алынған: факторлардың ара қатынасы ештенені түсіндірмейді, өйткені елдер немесе негізгі факторлармен ұқсас үйлесімдерде үлестірілген немесе әр түрлі салалардың бұл факторларды пайдалануында, шындығында, үлкен айырмашылықтар жоқ (шынында, дамыған елдердің өзара саудасы бұндай біртектілікпен күннен-күнге үлкейген деңгейде сипатталады). Бұдан әрі, егер өндіріс факторларымен бірдей дәрежеде қамтамасыз етілген екі ел ауқымдары (масштабтары) үнемделінген (ауқымның өске-лең нәтижесі немесе жаппай өндіріс тиімділігі) екі әр түрлі сала-

ларда маманданған болса, онда олар бір-бірімен болған саудадан ең жоғары пайда ала алады.

Бұл теория шындыққа қаншалық жақын? Экономистер оның құндылықтары мен кемшіліктерін зерттеуді жалғастыруда. Хекшер-Олин теориясы халықаралық сауда құрышымын түсіндіруде негізгі құрал бола ала ма деген сұрақ әлі ақырғы шешімін тапқан жоқ. Тұжырымдар:

1. Салыстырмалы шығындар айырмашылығы сауданың негізі болып табылады. Егер біз өнімнің бір түрінеі факторлар шығарылымын салыстыратын болсақ, онда қайсы бір елде барлық тауарлардың өндірісі басқа елдердің өндірісіне қарағанда, ең тиімді болып шығуы мүмкін. Бірақ осы жағдайдың өзінде сыртқы саудаға деген ынта сақталады, өйткені осы тиімділік дәрежесі әртүрлі тауарлар үшін әртүрлі болады. Салыстырмалы артықшылықтар заңы бойынша, бұл ел өндірісте ең баяу тиімділікке жеткен тауарларды өндіруі керек және сол тауарларды өндірісі минималды тиімділікке жеткен тауарларға айырбастап экспорттау керек. Яғни, сыртқы сауда сомасы нольге тең ойын емес, бір жақтаң ұтсты екінші жақтаң ұтысты емес. Сауда екі жаққа тиімді және осы саудаға қатысу екі жақтың да жағдайын едәуір жақсартады.

2. Еларалық салыстырмалы артықшылықтардың әр түрлілігі мына тұжырымдармен түсіндіріледі:

Елдер өндіріс факторларымен бірдей дәрежеде қамтылмаған. Осыған негізделіп құрылған Хекшер-Олин теориясы бойынша, елдер өндірісте салыстырмалы түрде аз шығындарды талап ететін тауарларды өндіруге және экспорттауға ұмтылады, сонымен қатар, жетіспейтін өндірістік факторларды талап ететін тауарларды импорттауға тырысады.

1. Хекшер-Олин теориясы халықаралық саудадағы көптеген маңызды заңдылықтарды түсіндіреді. Елдер іс жүзінде көбінесе өндірісте ел иелігінде көп шикізатты керек ететін тауарларды экспорттауға тырысады. Соғыстан кейінгі жылдары АҚШ технология нарығында салыстырмалы артықшылықтарды біржолата жоғалтты, Жапония өз алдына бұл салада қарқынды дами бастады.

2. Бірақ та Хекшер-Олин теориясына барлық мәселелер тұтастай сәйкес келмейді. Соңғы жылдары Еуропа елдерінде бәсекелестік позициялардың өзгеруі өндіріс факторларын қамтамасыз етудегі ілгерілеулерге сәйкес келмейді. Статистика мәліметтері бойынша өндірісі дамыған елдердің өндірістік шикізатпен қамтамасыз етілуі біртіндеп теңдестірілуде. Бұл мәліметгер Хекшер-

Олин теориясының қазіргі уақытқа сай келмейтінін көрсетеді. Сонымен қатар, сыртқы сауда бірдей елдердің арасында бірдей тауарлармен сауда жасауға ауысып жатыр.

Соңғы уақытта Хекшер-Олин теориясында пайда болған сэй-кессіздіктерді осы теорияны дамыту немесе өзгерту жолымен шешуге болады. Экономистер әлі кунге дейін тиімді жолды таңдамаған. Сонымен қатар Хекшер-Олин теориясының орнына мына теория келеді деген ойлар бар: сыртқы сауда негізі ретінде сала мамандылығы келеді.

Экономикалық өсім өндірісте пайдаланылатын факторлар санына ғана емес, сонымен қатар, олардың сапасына, үйлесу тиімділігіне, техникалық прогреске, сұранысқа, нарықтың сипаттамасына және ел мен конъюктураға қарай өзгеретін басқа да көптеген элементтерге байланысты болады.

Оның халықаралық айырбасқа да қатысы бар. НОС теоремасының кемшіліктері жаңа классикалық бағыттағы экономистерге өндіріс факторларының сапасы мен ұлттық нарықтардың сипаттамасын және тауарлардың ұлттық әр түрлі сұраныс ерекшеліктеріне біртіндеп бейімделуін ескере отырып, салыстырмалы ба-сымдықтар теориясын жетілдіру қажеттігі жөнінде ой салды.

2.6. Леонтьев парадоксы

Хекшер-Олиннің ережелері мен қорытындыларын практикалық тұрғыдан тексеруге арналған көптеген зерттеулердің ішіндегі ең негізгісі – американ экономисі, 20-жылдардағы Жоспарлау комитетінің қызметкері, Нобель сыйлығының лауреаты Василий Леонтьевтің жұмысы болып табылады. 1954 жылы оның сол кездегі капитал молшылығымен ерекшеленетін ел АҚШ-тың экспорты мен импортындағы еңбек пен капиталдың толық жұмсалудың негізге ала отырып, Хекшер-Олин теориясын тексеруге қадам жасаған мақаласы жарық көрді. Басқа ірі елдер ішінен бұл елге екінші дүниежүзілік соғыстың орасан зардабынан жеткілікті капиталмен шығудың сәті түсті. Бұл кезде Еуропада капитал жетіспеушілігі мен жұмыс күшінің салыстырмалы артықшылығы байқалды.

Сондықтан АҚШ капитал сыйымдылығы бар тауарларды сыртқа шығарып, еңбек шығыны көп тауарларды шет елден әкеледі деп күтілген еді. Бірақ нәтиже керісінше немесе бұған қара-

ма-қайшы болды да, теория «Леонтьев парадоксы» деп аталды. Елдегі капиталдың салыстырмалы молшылығы (артықшылығы) Американың сыртқы саудасына әсер етпейтіні белгілі болды. АҚШ шет елден әкелгенге қарағанда, еңбек сыйымдылығы молырақ және капитал сыйымдылығы азырақ өнімдерді шет жаққа шығара бастады.

Леонтьев өз есептеулерін жүргізу үшін американо-американ экономикасының 1947 жылғы «шығындар шығарылымы» салааралық балансын пайдаланды. Сол арқылы өнеркәсіп 50 секторға бөлініп, оның 37-і өз тауарларымен сыртқы нарыққа шықты.

Өндірістің еңбек пен капитал сияқты екі факторы есепке алынды. Бұдан әрі қарай жалпы құны 1 миллион доллар болатын тауарлар қоржыны бөлініп көрсетілді. Олардың әрқайсысында импорттық және экспорттық тауарлардың типтік жиынтығы сақталынды. Мәселен, егер тамақ өнеркәсібі экспорттың жалпы сомасының 10%-ын құраса, онда бұл құны 1 миллион долларға тең болатын қоржында тамақ өнеркәсібіндегі құны 1 миллион соманың 10%-ы, яғни 100 мың доллар бар екендігін білдіреді.

Шет елден әкелінетін құны 1 миллион доллар тұратын тауарды өндіруге қажет болатын еңбек пен капитал 1 шығынының сомасы да осыған ұқсас үлгімен есептелінді.

Зерттеу нәтижесі шет елге шығарылатын құны 1 миллион доллар және шет елден әкелінетін құны 1 миллион доллар тұратын тауарларды өндіруге қажетті капитал мен еңбек сомаларын өзара салыстыру арқылы алынды (2-кесте).

2-кесте

Қажет шығындар	Экспорт	Бәсекелес импорттық тауарлар
Капитал, 1947 жылғы баға, АҚШ доллары (С)	2550000	3091000
Еңбек, адам/жыл (<i>h</i>)	182	170
С/Ларақатысы, 1 адам/жылға жұмсалған АҚШ долларының С/Л арақатысы	14011	18182

Құны 1 миллион доллар тұратын экспорттық тауарларды өндіру үшін 2,5 миллион долларға жуық капитал қажет болса, ал осыған ұқсас бәсекелес импорттық тауарлар үшін 3,09 миллион

доллар қажет. Еңбек шығынына қатысты алғанда, бұған керісінше жағдай туындайды: бәсекелес импортқа жұмсалған 170 адам/жылмен салыстырғанда экспорттық тауарлардың еңбек сыйымдылығы неғұрлым артығырақ болып. 182 адам/жылға жетті. Осылайша, импорттың капитал сыйымдылығы 30%-тен артып кетеді де, экспорт сыйымдылығы 25%-тен көп екендігі байқалады.

Леонтьев аталмыш қайшылықтарды жоққа шығару мақсатымен 1956 жылы 1951 жылдың статистикалық мәліметтерін пайдалана отырып, өз есептеулерін қайталап шықты. Соның нәтижесінде американдық экспорттың еңбек сыйымдылық деңгейі американдық импорттың еңбек сыйымдылығы деңгейінен 6%-ке жоғары болып шықты. Әйтсе де қарамақайшылық азайтылғанымен, ол толық жойылмады.

Келесі түсініктеме елге әкелінетін тауарларды шектейтін және осыған ұқсас тауарларды өз елінде өндіруді ынталандыратын импорттық тарифтермен байланысты. Кеден тарифтерінің құрылымын талдау АҚШ-та еңбек сыйымдылығы «асымдау тауарлардың көбірек қорғалғанын көрсетті. Әйтседе, есептеулер бойынша тарифтерді жойған жағдайдың езінде де өзгерістердің «Леонтьев парадоксына» әсері жеткіліксіз болады.

АҚШ-қа әкелінетін тауарлардың біраз бөлігі өз дайынлаушысы үшін Америкада жоқ арзан табиғи ресурстардың елеулі көлемін қажет ететіні жөніндегі қарсылық дәлелді «болып шықты. Капитал сыйымдылығы бар тауарлардың импортын былайша түсіндіруге болады: АҚШ өндіруі өте жоғары капитал сыйымдылығын қажет ететін шикізат түріндегі тауарларды сырттан әкелуге күш салады.

Леонтьевтің өзі салыстырмалы басымдылықтар теориясына сәйкес келетін мынадай дәлелдерді ұсынды: американдық экспорт құрамына кіретін еңбек факторының өзіндік ерекшелігі болды, себебі ол кезде АҚШ өз серіктестерінің көпшілігіне қарағанда, мамандануы жоғары деңгейдегі жұмыс күшіне ие болатын.

Леонтьевтің болжамы бойынша, капиталдың аталған санымен кез келген комбинацияда американдық еңбектің 1 адам/жылы – шетелдік еңбектің 3 адам/жылына тең болады, яғни американдық еңбектің жоғары өнімділігі американдық жұмысшылардың жоғары деңгейдегі мамандануымен бейнеленеді. Бұл өз кезегінде «жұмыс күшінің мамандануы» моделінің пайда болуының негізін қалады.

2.7. Халықаралық сауданы реттеудің тарифтік әдістері

Еркін сауда – экономикалық қатынастар идеясы елдер арасындағы тауарлар қозғалысы жолынан кедендік және басқа кедергілерді алып тастау талабынан туындаған. Еркін сауда пайдасына айтылатын дәлелдер оны ырықтандырудың жекелеген елдер үшін де, бүкілдүниежүзілік шаруашылық үшін де тиімді екенін көрсетеді.

Дегенмен, кейбір мемлекеттер жаңа классикалық доктринаны қолдаушылардың пікіріне мойынсына қойған жоқ. Әлі де болса неше түрлі кедергілер мемлекеттік сыртқы сауда – экономикалық қатынастардың реттеуші саясатының құралы болып отыр. Бұл саясатты, әрине одан пайда табатын өндірушілер де қуаттайды.

Сыртқы сауда – экономикалық қатынастарды реттейтін құралдар әр түрлі нысанда болады. Оларға тауар бағасына тікелей әсер ететін (тарифтер, салықтар, акциздер т. б. алымдар) және импортталатын тауарлардың көлемін немесе бағасын шектейтін (сандық шектеулер, лицензиялар, квоталар) әдіс-амалдар жатады.

Ең көп тараған реттеуші құралға кеден тарифтері жатады. Кеден тарифтері бір елдер үшін қосымша қаражат табу (дамушы елдер), екінші бір елдер үшін сыртқы сауда тасқындарын реттеу (дамыған елдер) немесе ұлттық өндірушілерді қорғау (көп еңбек сіңіруді керек қылатын салалар) құралы болып отыр.

Мемлекеттің экспорттық-импорттық операцияларын реттейтін дәстүрлі, әрі мейлінше тиімді құралына баж алымдары жатады. Мемлекеттік баждың көп түрлілігі, оны сыртқы сауданы реттейтін ең икемді құралға айналдырып отыр. Кеден бажы импорттық, экспорттық және транзиттік болып үшке бөлінеді, Ең жиі кездесетін салықтың түрі импорттық тауарлардан алынатын кеден бажы.

Өнеркәсібі дамыған елдерде импорттан алынатын салықтардың рөлі бірте-бірте төмендеп келеді. Мысалы, он тоғызыншы ғасырдың соңында импортқа салықтар есебінен бюджеттік қажеттіктердің жартысына дейінгісі қанағаттандырылса, қазіргі уақытта ол 15 проценттен аспайды.

Импортқа салықтардың үлесі басқа дамыған елдерде де осындай. Басқаша айтқанда, өзінің қолданыла бастаған кезінде импортқа салықтар бюджетті толықтырудың негізгі көздерінің бірі болса, қазіргі уақытта белгілі дәрежеде дамыған елдердің сауда – экономикалық саясатының құралына айналып отыр. Ал,

дамушы елдерде импортқа салықтар, ең алдымен қаражат табу-дың көзі.

Қазақстанның бұл мәселедегі іс-тәжірибесін қарастырсақ 1997 жылы қабылданған «Мемлекеттік баж туралы» заңға сәйкес оның ең алдымен бюджетті толықтыруға бағытталғанын көреміз.

Экспортқа салықтар сирегірек қолданылады. Олардың мақсаты мемлекеттік қазынаны толықтыру үшін қосымша валюталық тусімдер келтіру. Экспортқа салықтар дүние жүзілік рынокта тауардың қунын өсіріп, бәсекелік мүмкіндіктерін төмендетеді. Бұл салық, әдетте монопольді артықшылықтары бар шикізат тауарларына немесе тауардың белгілі бір түрін шетке шығаруды шектеу үшін қолданылады.

Мысалы, өз тауарларына жоғары экспорттық салық салу арқылы бағасын өсіріп Бразилия (кофе), Гана (какао), Мьянма (күріш) мемлекеттік қазына мен өндірушілердің табыстарын арттырып отыр.

Өнеркәсібі дамыған елдерде экспортқа салықтар практика жүзінде қолданылмайды. Тіпті АҚШ-тың конституциясы мұндай салықтарға тыйым салған.

Транзиттік кеден баждары ұлттық территорияны кесіп өтетін тауарлардан алынады. Бұл салықтар да қазіргі кезде көп қолданылмайды. Олар тек халықаралық жол қатынастарының бірқалыпты жұмысына нұқсан келтіретін тауарларға ғана салынады. Кеден бажының деңгейін анықтау үшін негізінен екі әдіс қолданылады:

1) кеден бажы тұрақты түрде тауардың бір өлшеміне налынады. Мысалы, 1 центнер астыққа 1 доллар кеден бажы. Мұндай салықтың түрі арнайы салық деп аталады.

2) кеден бажы сатушының декларацияда көрсеткен тауар құнынан процент түрінде алынады. Мысалы, автомобильден кеден бажы оның бағасының 25% есебінен алынуы мүмкін.

Аталған екі баждың ортасынан альтернативті салықтың түрі шығады. Оның мәні кеден қызметі осы екі салықтың қайсы түріне тоқтауды өзі дербес шешеді.

Сауда қатынастарына қатысушы елдер әр түрлі экономикалық, саяси келісім-шарттарда болуы мүмкін.

Ондай келісім-шарттарға кеден немесе экономикалық одақ, бір-біріне ең қолайлы сауда режимін жасау т. б. келісімдер жатады. Тіпті, ешқандай келісім-шарттың болмауы да сауда-экономикалық қатынастардың деңгейін көрсетеді.

Жоғарыда айтылған қарым-қатынастар режиміне сәйкес алынатын баждар преференциалды (жеңілдіктер берілген), келісімді (минималды) және автономды (максималды) болып келеді. Мұнда преференциалды бажды ерекше атап өту керек. Бул баждың ставкасы аз, көбінесе нөлге тең, яғни тауар кеден бажынсыз әкелінеді деген сөз. Преференциалды баж құқы экономикалары интеграцияланып, кеден және экономикалық одақ құрған елдерге беріледі. Мысалы, Еуропалық Одақ елдері өзара тауар импортында бір-біріне преференциалды баж (нөлге тең) құқы берген. Бул құқық Еуропалық Одаққа мүше емес басқа дамыған елдерге, мысалы, АҚШ-қа немесе Жапонияға тарамайды.

Жазалаушы (карательный) және демпингке (тауарды арзандату) қарсы кеден баждары саяси немесе экономикалық себептермен ұлттық рынокқа өткізілмейтін тауарларға қолданылады.

Егер тауар оны өндіруге жумсалған шығындардан кем бағаға сатылса – ол демпингтік баға.

Кейбір фирмалар «коммерциялық купия» деген сылтаумен өндіріс шығындарына қатысты құжаттарды көрсеткісі келмейді. Сондықтан, халықаралық ұйымдар дүниежүзілік немесе ішкі рыноктардағы баға деңгейінен төмен бағамен сатылған тауарлардың бағасын демпингтік баға деп анықтайды.

Ұлттық экономика үшін тұрақты демпинг өте қауіпті, ол ұлттық өндірушілерді ойсыратып, монопольді пайданың шетелдік өндірушілер қалтасында кетуіне жол береді.

Халықаралық ұйымдар демпингке қарсы шаралар қолдануды еркін бәсеке принципін бузушылармен күресудің ықтимал бір формасы ретінде қарастырады.

Егер, ТМД елдерінде демпингтік анықтау негізінен шикізат экспорты төңірегінде болса, дамыған және кейбір дамушы елдерде халық тұтынатын тауарларды көп мөлшерде арзан бағаға жеткізгені үшін айып салынады.

80-жылдардың екінші жартысынан бастап демпингке қарсы заң шығаруды орталықтандырып, уйлестіруге елеулі күш салынады.

Кеден баждарының жинақталған тізімін (реестрін) кеден тарифтері деп атайды. Дүниежүзілік сауда қарым-қатынастары өрістеген сайын кеден тарифтерінің құрылымы да күрделене түседі. Егер, ең алғашында импортталатын тауарларға салықтың бір ғана ставкасы белгіленіп, тариф бір бағанаға

ғана сыйған болса, кейінірек. көп бағаналы тарифтер қолданыла бастады.

Бір бағаналы қарапайым тариф жағдайында тауардың қандай елде өндірілгеніне қарамастан салықтың мөлшері барлық жерде бірдей болған.

Қазір барлық елдерде де көп бағаналы тарифтер қолданылады. Оларда тауарлардың әрбір тобы үшін екі, одан да артық ставкалар көрсетілген. Мұндай күрделі тарифте ең көп қолданылатыны автономдық салықтың ставкалары.

Бұл салық өзара келісім-шарты жоқ елдерден импортталатын тауарларға салынады.

Кеден тарифтері тауарлардың өндірістік белгілері бойынша бөледі, яғни өндірісі үксас тауарлар бір топқа біріктіріледі.

Өнеркәсібі дамыған елдерде тауардың өңдеу дәрежесі неғұрлым жоғары болса, кеден тарифтері де соғұрлым жоғарылайды.

Сыртқы сауданың өрістеуін реттейтін баж деңгейінің байқалып отырған төмендеу тенденциясы баждық-тарифтік реттеудің мүмкіндіктерін кемітеді. Қолданылып жүрген халықаралық құқықтық ережелер баждық-тарифтік ставкаларды бір жақты өзгертуге тыйым салады. Оларды өзгерту үшін халықаралық деңгейде кенес шақырылып, онда ұлттық экономика жағдайы егжей-тегжейлі талқыланады. Талдау нәтижесінде сауда тепе-теңдігі бұзылуының себептері анықталып, оны сауықтыру шаралары белгіленеді.

Реттеудің құндық немесе бағалық әдістеріне тән жалпы кемшілік – олардың ұлттық экономикаға әсерінің жанама (косвенный) сипатында болып отыр. Бұл кемшіліктер импортты реттеудің альтернативтік әдістерін қарастырып, орнықтыруға әкелді. Альтернативтік шаралардың мәні импорт арқылы жеткізілетін тауарлардың сандық және құндық мөлшеріне тікелей әсер ету. Мұның негізінде елге жеткізілетін тауарлардың мөлшерін қатаң бақылауға алып, оларға сандық шектеулер қою шаралары жатыр.

Сандық шектеулер ұлттық өндірушілерді шетелдік жеткізушілердің баға бәсекесінен қауіптендірмей, өз тауарлары үшін рыноктың бір секторын сақтауына мүмкіндік береді.

Макродеңгейде сандық шектеулер импорттың көлемін қатаң қадағалап, валюта шығындарының мөлшерін болжауға мүмкіндік туғызады.

2.8. Халықаралық сауданы реттеудің тарифтік емес әдістері

Импорттың көлемін сандық шектеуді квота (үлес) деп атайды. Импорттық квоталар тұтыну деңгейін төмендетіп, тауар бағасының жоғарылауына ықпал етеді. Импорттық квота мен кеден тарифінің айырмашылығын қарастырсақ, біріншісі рыноктық механизмді әкімшілік реттеумен алмастырады, ал екіншісі рыноктық механизмді тек қана тузетіп, дәлдеп отырады.

Жекелеген тауарлардың импортына қатысты сандық шектеулер жалпы квоталар деп аталады. Олар бір жылдың ішінде импортталатын тауарлардың нақты мөлшерін белгілейді, алайда экспорттаушы елдердің тауар позицияларын талдап көрсетпейді.

Импорттық квоталардың мақсаты сыртқы бәсеке қауіпін жою болса, экспорттық квоталардың рөлі мүлдем басқаша.

Экспорттық квоталардың мақсаты: шикізатты жергілікті жерде өңдеуді ынталандыру үшін оны шетке шығаруды қысқарту, дүниежүзілік рыноктағы сұраныс деңгейінің төмендеуіне сәйкес экспортты азайту, ішкі рынокта нақты тауар бағасының өсуіне экспорттың әсерін қадағалау, әскери-саяси мақсаттарды қамтамасыз ету т. с. с.

Экспортты квоталау Қазақстанда да кеңінен қолданылады. Экспортына квота белгіленетін тауарлардың жалпы көлемі 90-жылдары республикада едәуір ұлғайды. Шикізат тауарларын квоталаудың мақсаты, оларды ішкі рынокта қолданудың деңгейін төмендетпеу, арзан шикізатты пайдаланатын өнеркәсіп салаларына көмектесу. Сандық шектеулердің басты кемшілігі экспорттаушылар пайдасының тауарды жеткізу жеделдігіне тәуелділігінде болып отыр. Тауарды ертерек жеткізгендер орта норма деңгейінен жоғары пайдаға ие болады. Кешіккендер зиян шегеді. Ірі экспорттаушылармен салыстырғанда ұтысқа шығады. Берілген квотаға тезірек «сыйып кету» үшін болатын қарбаластар бағалардың едәуір шайқалуына әкеліп соғуы мүмкін.

Сандық шектеулер ұлттық өндірушілерді шетелдік жеткізушілердің баға бәсекесінен қауіптендірмей, өз тауарлары үшін рыноктың бір секторын сақтауыша мүмкіндік береді.

Макродеңгейде сандық шектеулер импорттың көлемін қатаң қадағалап, валюта шығындарының мөлшерін болжауға мүмкіндік туғызады.

Импорттың көлемін сандық шектеуді квота (үлес) деп атайды. Импорттық квоталар тұтыну деңгейін төмендетіп, тауар бағасының жоғарылауына ықпал етеді. Импорттық квота мен кеден тарифінің айырмашылығын қарастырсақ, біріншісі рыноктық механизмді әкімшілік реттеумен алмастырады, ал екіншісі рыноктық механизмді тек қана тузетіп, дәлдеп отырады.

Жекелеген тауарлардың импортына қатысты сандық шектеулер жалпы квоталар деп аталады. Олар бір жылдың ішінде импортталатын тауарлардың нақты мөлшерін белгілейді, алайда экспорттаушы елдердің тауар позицияларын талдап көрсетпейді.

Импорттық квоталардың мақсаты сыртқы бәсеке қауіпін жою болса, экспорттық квоталардың рөлі мүлдем басқаша.

Экспорттық квоталардың мақсаты: шикізатты жергілікті жерде өңдеуді ынталандыру үшін оны шетке шығаруды қысқарту, дүниежүзілік рыноктағы сұраныс деңгейінің төмендеуіне сәйкес экспортты азайту, ішкі рынокта нақты тауар бағасының өсуіне экспорттың әсерін қадағалау, әскери саяси мақсаттарды қамтамасыз ету т. с. с.

Экспортты квоталау Қазақстанда да кеңінен қолданылады. Экспортына квота белгіленетін тауарлардың жалпы көлемі 90-жылдары республикада едәуір ұлғайды. Шикізат тауарларын квоталаудың мақсаты, оларды ішкі рынокта қолданудың деңгейін төмендетпеу, арзан шикізатты пайдаланатын өнеркәсіп салаларына көмектесу. Сандық шектеулердің басты кемшілігі экспорттаушылар пайдасының тауарды жеткізу жеделдігіне тәуелділігінде болып отыр. Тауарды ертерек жеткізгендер орта норма деңгейінен жоғары пайдаға ие болады. Кешіккендер зиян шегеді. Ірі экспорттаушылармен салыстырғанда ұтысқа шығады. Берілген квотаға тезірек «сыйып кету» үшін болатын қарбаластар бағалардың едәуір шайқалуына әкеліп соғуы мүмкін.

Квоталаудағы болжауы қиын ретсіздіктердің алдын алу мақсатында мемлекет импортқа лицензиялар береді. Лицензия деп – шетелден тауар және қызмет көрсетулер түрлерін келтіруге немесе шетелге тауар және қызмет көрсетулер түрлерін шығаруға мемлекет орындары беретін рұқсатты айтамыз. Реттеудің бұл формасы сандық шектеулерге (квоталарға) қарағанда аса көп байқалмайды, бірақ тиімділігі едәуір жоғары болуы мүмкін.

Лицензиялар жалпы, жеке және автоматты болып үш түрге бөлінеді.

Жалпы лицензия қандай тұлғаға болса да тауарды ешбір шектеусіз келтіруге немесе көрсетілген елден ұзақ уақыт бойы жеткізуге берілетін рұқсат.

Жеке лицензия, әдетте нақты фирмаға әкелуге рұқсат етілген тауардың көлемі, жеткізілетін уақыты және аты көрсетіліп беріледі.

Автоматты лицензия берілген фирмалардың қандай және қанша тауар жеткізетіндігін, оның көлемін, сапасын мемлекет турақты түрде белгілеп, бақылап отырады.

Лицензиялардың тиімділігін анықтайтын әдістерге ашық конкурс, басым артықшылық беру және шығынды әдістер (затратный метод) жатады.

Аталған әдістердің ішіндегі ең тиімдісі лицензияларды ашық конкурс арқылы бөлу әдісі. Бұл әдіске сәйкес тауар жеткізу құқығы ол үшін барынша жоғары сома төлеуге мүмкіндігі бар фирмаға беріледі.

Дегенмен, соңғы жылдарда ашық конкурс өте сирек қолданылады. Қазіргі кездегі кең тараған әдіс – басым артықшылықтар беру әдісі. Бұл жағдайда лицензиялар мемлекет тарапынан ерекше жеңілдіктер алған фирмаларға беріледі. Мұндай фирмалардың қатарына тауардың нақты түрін көп уақыттан бері импорттайтын, соған маманданған фирмалар жатады.

Сыртқы сауда қарым-қатынастарын мемлекеттік реттеу негізінен импорттық операцияларды қамтиды. Экспортталатын тауарлар, әдетте шектеулі. Олардың қатарына сыртқы сауда қарым-қатынастарында мемлекет үшін ерекше рөлі бар тауарлар немесе әскери техникалар жатады.

Өнеркәсібі дамыған елдердің импорты мемлекет монополиясындағы санаулы тауарлар тізімімен шектеледі. Мысалы, Жапонияда – күріш, бидай, арпа, сүт өнімдері, спирт, темекі, тұз; Швеция мен Финляндияда – алкаголь ішімдіктері; Австрияда – темекі, спирт, тұз, Еуропалық Одаққа мүше бірқатар елдерде мемлекеттік монополия мұнайға, тыңайтқыштарға, алкаголь ішімдіктеріне сақталған,

Сыртқы сауда қарым-қатынастарын мемлекеттік реттеу тек сыртқы сауда операцияларын бақылаумен шектелмейді. Мемлекет көбінесе сыртқы экономикалық байланыстарға қызмет көрсетуді де өзінің қарауына алады. Мысалы, импортты міндетті түрде қамсыздандыру үшін ұлттық компаниялар мемлекеттік фирмалардың қызметіне жүгінеді.

Сыртқы сауда қарым-қатынастарына мемлекеттік монополия, жалпы монополизм сияқты, экономиканы реттеудің ең тиімді жолы емес. Мемлекеттік монополия аясында коррупция (ұйымдасқан жемқорлық), патернализм (жалған қамқорсу) көктеп шығады.

III ТАРАУ. КАПИТАЛДЫ СЫРТҚА ШЫҒАРУ – ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҚАТЫНАСТАРДЫҢ ЖЕТЕКШІ НЫСАНЫ

Капиталды шетке шығару, қазіргі дүниежүзілік шаруашылық пен халықаралық экономикалық қатынастардың маңызды нысаны.

Капиталды шетке шығару тауар экспортының көп жылдық монополиясын бұзды. Капиталды шетке шығару халықаралық экономикалық қатынастар жүйесінде басым рөлге ие болуда. Экономикалық ынтымақ және даму ұйымының деректеріне қарасақ 80-жылдары тікелей инвестициялардың орташа жылдық қарқыны 34%-ке жетіп, дүниежүзілік сауда қарқынынан 5 есе артық болған.

Капиталды шетке шығару дегеніміз – капиталдың бір бөлігін ұлттық айналымнан шығарып тауар немесе ақшалай нысанда басқа бір елдің өндірістік процесі мен айналымша кіргізу. Ең алғаш капиталды шетке шығарумен өнеркәсібі дамыған елдер шұғылданды. Олар өз капиталдарын дүниежүзілік шаруашылықтан тысқары мемлекеттерге шығарды. Дүниежүзілік шаруашылықтың дамуы бұл процестің шеңберін ұлғайта түсті, сөйтіп капиталды шетке шығару дамыған елдермен қатар дамушы елдердің де тіршілігіне айналды. Бұл арада «Жаңа индустриалды елдердің» іс-әрекеттері екпінді.

Капиталды шетке шығарудың негізгі себебі және алғы шарты елдегі капиталдың салыстырмалы молдығы және шамадан тыс қорлануы. Сондықтан, іскерлік пайда немесе процент табу мақсатында ол шетке шығарылады. 90-жылдардың басында бүкіл дүниежүзілік капиталдың шамадан тыс қорлануы 180–200 млрд. долларға жеткен.

XX ғасырдың екінші жартысында капиталды шетке шығару үнемі өсіп келеді. Қазіргі таңда өзінің өсу қарқыны бойынша капитал экспорты тауар экспортын да, өнеркәсібі дамыған елдердің ішкі жиынтық өнімі өсуінің қарқынын да артта қалдырды. Капиталды шетке шығару көлемінің жедел өсуі оның халықаралық ауысуын (миграциясын) күшейтті.

Капиталдың халықаралық ауысуы дегеніміз – капиталдың меншік иелерінің табыс көзі ретінде, елдер арасындағы қарама-қарсы қозғалысы. Мұның өзі әрбір ел бір мезгілде капиталды экспорттаушы да, импорттаушы да болатын жағдай, яғни қарама-қарсы инвестициялар.

Капиталды шетке шығарудың себептері

Капиталды шетке шығарудың негізгі себептері:

- шетке шығарушы елдегі капиталдың мол қорлануы;
- дүниежүзілік шаруашылықтың әр түрлі бөліктеріндегі капиталға сұраныс пен ұсыныс арасындағы тепе-теңдіктің бұзылуы;
- жергілікті рынокты монополизациялау мүмкіндігі;
- 4) капитал экспортталатын елде арзан шикізат пен жұмысшы күшінің болуы;

5) саяси тұрақтылық пен қолайлы инвестициялық ахуал.

Капиталды шетке шығаруға мүмкіндік беретін және оны ынталандыратын факторларға мыналар жатады:

1. Капиталды шетке шығарудың қозғаушы күші ұлттық экономикалардың өзара байланысы мен өзара үйлесуі. Өндірістің интернационалдануы капиталдардың халықаралық қозғалысына игі әсер етеді және жеделдетеді. Капитал экспорты, әсіресе оның тікелей инвестиция нысаны ұлттық өндірісті халықаралық өндіріске айналдырып, халықаралық өнім шығаруды ынталандырады.

Халықаралық өнім дегеніміз – бүкіл дүниежүзілік рынокқа өткізілетін өнім.

2. Халықаралық өнеркәсіп кооперациясы. Бұл трансұлттық корпорациялардың еншілес компанияларды қаржыландыруы. Әр елдегі заңды немесе жеке тұлғалардың бір халықаралық корпорация шеңберінде салалық, технологиялық т. с. с. мамандануы арқылы орнайтын экономикалық қатынастары халықаралық өнеркәсіп кооперациясы деп аталады.

3. Өнеркәсібі дамыған елдердің экономикалық саясаты.

Бұл саясат экономикалық өсу қарқынын бәсеңдетпей, алдыңғы қатарлы өнеркәсіп салаларын қолдауға, жұмыспен қамтуды қамтамасыз етуге бағытталған.

4. Дамушы елдердің экономикалық бағыты. Бұл дамушы елдердің шетелдік капиталдардың артуымен өздерінің экономикалық дамуын жеделдетіп, кедейшілік шеңберінен шығуға үмтылыстары дәрежесін көрсететін бағыт.

1. Экологиялық факторлар. Экологиялық нормалардың, атаңдануына байланысты халықаралық корпорациялар өндірісті өнеркәсібі дамыған елдерден дамушы елдерге қарай көшіруге тырысады.

2. Капиталдар тасқынын реттейтін және бағыттайтын халықаралық, қаржы ұйымдарының да рөлі маңызды.

Капиталды шетке шығару мына нысандарда жүргізіледі:

- өнеркәсіп, сауда т. б. кәсіпорындарына тікелей инвестициялар;

- портфельдік инвестициялар (шетелдік облигацияларды, акцияларды және басқа да құнды қағаздарды алу үшін);

- орта және ұзақ мерзімді халықаралық несиелер мен қарыз капиталдарын өнеркәсіп және сауда корпорацияларына, банктерге т. б. мекемелеріне беру;

- экономикалық көмекті тегін беру немесе несиені төмейдетілген процентпен беру,

Капиталдың ауысуы мен шетелдік инвестициялардың айырмашылықтарын ажырата білу қажет.

Капиталдың ауысуы деп – шетелдік әріптестермен бірігіп жасаған операциялар үшін төлемдерді, капиталды орналастыру мақсатында шетелдік компаниялардан акциялар мен облигациялар сатып алуды, басқа да құнды қағаздар портфелін диверсификациялауды (шаруашылық қызметін жаңа сфераларға тарату) айтамыз.

Шетелдік инвестиция дегеніміз – қабылдаушы елдегі компанияның қызметін бақылап, басқару үшін капиталдың мақсатты түрде ауысуы.

Тікелей инвестиция деп – капиталды экспорттаушының қабылдаушы ел территориясында өндірісті ұйымдастыруын айтамыз. Мұның ішіне жергілікті тұрғандардан жұмысшы күшін дайындау мен оқыту, әлеуметтік жағдайларды орнықтыру да кіреді.

Тікелей инвестициялар арқылы халықаралық корпорациялар дүниежүзілік рынокта өз биліктерін жүргізеді. Тікелей инвестициялардың көмегімен халықаралық корпорациялар шетелдік кәсіпорындарға толық иелік етеді немесе іс жүзінде кәсіпорынды басқаруға мүмкіндік беретін акционерлік капиталдың басым бөлігін сатып алады.

Егер, шетелдік инвестордың иелігінде компанияның шетелдік мемлекеттерге көмек жөніндегі заңға сәйкес 1994 жылы АҚШ-тың шетелге көмегі 13 млрд. доллар болды. Көмек берілген елдердің ішінде бірінші орында Израиль (3 млрд. доллар), екінші орында Египет (2,1 млрд. доллар) тұрды. Көмектің 65% тегін, 35 проценті жеңілдетілген несие түрінде берілді. АҚШ-тың экономикалық көмегінің жариялы мақсаттары: АҚШ-тың ұлттық қауіпсіздігін қамтамасыз ету; ашық, рыноктық экономика жүйесін қалыптастыру, демократияның дамуына жәрдемдесу.

3.1. Капиталды шетке шығарудың қазіргі кездегі ерекшеліктері

70-жылдардан басталған капиталдар рыногының интернационалдануы рыноқтық экономика елдері арасындағы капиталдар ауысуы көлемінің ұдайы өсуін көрсетіп отыр. Тікелей және портфельдік инвестициялар көлемінің жалпы өсуі, қысқа және ұзақ мерзімді несиелер сомасының ұлғаюы, еуровалюта рыногындағы операциялар санының көбеюі соның дәлелі.

АҚШ зерттеушілерінің есептеулері бойынша 1993 жылы дүние жүзіндегі қаржы капиталы 3 трлн. доллар көлемінде болған. Бұл капиталдардың сомасы өнеркәсібі дамыған жеті елдің жылдық мемлекеттік бюджеттері қосындысының төрттен үш бөлігін құрайды.

Шетке шығарылатын капиталдардың иелері негізінен өнеркәсібі дамыған елдер. Капиталдардың ауысуы дамыған елдердің өзара қатынастарында кең етек жайған.

Өнеркәсібі дамыған елдер шеңберіндегі капиталдар ауысуын бірнеше деңгейде қарастыруға болады. Бірінші деңгей: АҚШ – Батыс Еуропа – Жапония; екінші деңгей – өнеркәсібі дамыған жекелеген елдер арасында; үшінші деңгейі – өнеркәсібі дамыған елдердің аттас салалары арасында.

Капитал ауысуының (миграциясының) субъектілері ретінде макро және микро деңгейлерді ажыратады.

Макродеңгей – капиталдың мемлекетаралық ауысуы.

Микродеңгей – халықаралық монополиялар капиталдарының ішкі корпорациялық арналармен қозғалысы.

Соғыстан кейінгі жылдары капиталдар ауысуы қарқынды дамыған аймақ Батыс Еуропа болды. Еуропа-дағы капитал импортының алдыңғы шебінде Ұлыбритания келеді. Ол шетелдік инвестициялардың Еуропаға келетін бөліктерінің басым көлемін өз экономикасына тартуда. Мысалы, 80-жылдардың соңында Еуропалық Одақтағы американдық инвестициялардың 40%, Жапондық активтердің 50 проценті Ұлыбритания шоғырланды. Жыл сайын 300-ден астам шетелдік компаниялар Англиядағы инвестицияларының өрісін кеңейтіп, толықтырып келеді. Ұлыбританияда өндірілген таза өнімнің 20%, өңдеуші өнеркәсіптегі күрделі қаржының 21 % шетелдік фирмалардың осы елге қосқан инвестициялық үлесі.

Еуропадағы капиталдың ең ірі экспорттаушылары – Еуропа-лық Одақ, Скандинавия елдері және Швейцария. Олардың шетелдік инвестициялары 1991 жылы 634 млрд. доллар мөлшерін құрады. Батыс Еуропа өзінің капиталын бірінші кезекте Солтүстік Америкаға (1985–1990 жыл-дары 123 млрд. долл.) және Шығыс Еуропаға (141 млрд. долл.) бағыттады. Өз кезегінде АҚШ таратылған инвести-циялар және шетке шығарған капиталдардың көлемі бойынша өнеркәсібі дамыған елдердің алдында келеді. 1994 жылы шетелдік фирмалар АҚШ экономикасына 60 млрд. доллар салған. АҚШ өзінің инвестициялық қажеттіктерінің 1/3-ін капитал импортының есебінен қанағаттандырады. АҚШ пен Батыс Еуропа елдерінің өзара инвестициялары әрдайым ұқсас, жетекші салаларды – машина жасау мен химия өнеркәсібін қаржыландырып келеді.

90-жылдардың бірінші жартысында дүниежүзілік классификация бойынша капиталды шетке шығарушы ең ірі елдердің қатарында Жапония (53%), Швейцария және Тайвань болды. Ал ең ірі қарыз алушылар қатарынан АҚШ (27%), Ұлыбритания, Мексика, Сауд Арабиясы елдері көрінді.

Капиталды шетке шығарудың бүгінгі таңдағы ерекшеліктерінің бірі өндіріске тартылатын капиталдар көлемінің өсуі болып отыр. Портфельдік инвестициялардан тікелей инвестицияларға көшу тенденциясы байқалады. Капиталдың қазып шығаратын өнеркәсіптен өңдеуші өнеркәсіпке және қызмет көрсету саласына ауысуы тұрақталып келеді.

Жаңа инвестициялық салымдар көлемінің 50 проценттен астамы қызмет көрсету саласының еншісіне тиіп отыр.

90-жылдардың тағы бір ерекшелігі құнды қағаздар рыногының іріленіп өсуі.

1993 жылдың соңына қарай қорлар рыногындағы жеке меншік капиталдың сомасы 555 млрд. банкілік долларға жетті.

90-жылдары капиталдар рыногын интернационалдау процесінің негізгі ерекшелігі айқындалды. Оның мәні мынада. Егер 70–80-жылдары интернационалдау процесі көбінесе рыноктық экономикасы дамыған елдерді қамтыған болса, 90-жылдары ол дамушы елдерге, ең алдымен Оңтүстік – Шығыс Азия және Латын Америкасы елдеріне тарады. Бұл олардың ішкі қаржылық мүмкіндіктерінің артып, валюталық жағдайларының нығаюын және қарыз беру мүмкіндіктерінің өсіп, ұлттық қаржы рыноктарының дамуын көрсетеді.

80-жылдардың соңы және 90-жылдардың басы «жаңа индустриалды елдер» мен өзге дамушы елдердің арасындағы капитал ауысуының белсенді түрде дами бастағанын көрсетті. Капиталдар рыногында бұрынғысынша мұнай экспорттаушы елдер ұйымының мүшелері белсенділік танытуда. Мысалы, Кувейттің жеке меншік секторының шетелдердегі инвестициялары 1995 жылы 100 млрд. долларға жетті. Өз кезегінде Кувейт мемлекетінің инвестициялары 30 млрд. доллар болды.

90-жылдары дамушы елдерге тартылған тікелей инвестициялардың көп мөлшері өнеркәсібі дамыған елдерден тускен.

1993 жылы дамушы елдерге тартылған инвестициялар – 65 млрд. доллар, 1994 жылы – 74 млрд. доллар болды. Бұл 1991 жылмен салыстырғанда 2 есе артық. Инвестициялардың едәуір бөлігі дамушы 10–15 елдерде шоғырланған. Шетел инвестицияларын тартуда Қытай оза шығып, көзге түсті. Бұл көрсеткіш бойынша (26 млрд. долл.), Қытай дүние жүзінде АҚШ-тан кейінгі екінші орында.

Шетелдік капиталды Қытайдың қызықтыратыны оның экономикалық дамуының жоғары қарқындылығы мен саяси тұрақтылығы.

Қытайдың жиынтық ұлттық өнімінің өсуі жылына 10–13%. Дәл осындай жедел қарқынмен Латын Америкасы елдері мен «жаңа индустриалды елдер» де дамып келеді.

Ең кедейленген дамушы елдер өнеркәсібі дамыған елдердің инвесторларын қызықтырып отырған жоқ. Бұл мемлекеттердің үлесіне дүниежүзілік тікелей инвесторлардың аз ғана бөлігі тиіп отыр. 90-жылдары ең нашар дамыған елдердің шетелдік инвестициялардағы үлесі 5–6% қана болды.

IV ТАРАУ. ЖҰМЫС КҮШІНІҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ АУСЫУЫНЫҢ СЕБЕПТЕРІ

Жұмысшы күшінің жаппай ауысуы ХХ ғасырдың екінші жартысында дүниежүзілік қоғамдастыққа тән құбылыс болып отыр.

Жұмысшы күшінің ауысуы дегеніміз – адамдардың тұрақты мекен-жайларының шекарасынан өтіп кетуі мен қайта оралу процесін көрсететін қозғалыс.

Халықаралық миграцияның жұмыс бабындағы, отбасылық, рекреациондық (үзіліс, дем алу мерзімі) және туристік т. б. нысандары бар. Біз негізінен халықаралық еңбек миграциясы мен жұмысшы күшінің халықаралық рыногына тоқталамыз. (Жұмысшы күшінің халықаралық рыногы ұлттық шекарадан өтіп кететін еңбек ресурстарының ерсілі-қарсылы қозғалысы. Халықаралық еңбек рыногын ұлттық және аймақтың жұмысшы күші рыноктары құрайды. Халықаралық еңбек рыногы жұмыс бабындағы миграция түрінде жүзеге асады.

1995 жылдың басында дүние жүзінде 35 млн. астам еңбекші-мигранттар болды. Салыстыру үшін 1960 жылы олардың саны 3,2 млн. болғанын айтсақ та жеткілікті. Егер, әрбір еңбекші-мигранттың қарауында орта есеппен үш адам болады десек, онда 1990-жылдардың ортасында көшіп жүрген халықтың саны 100 миллионнан асып кетті. Жұмысшы күшінің халықаралық рыногы басқа дүниежүзілік рыноктармен, мысалы, тауарлар, қызмет көрсету, капитал рыноктарымен қатар жүзеге асады. Жұмысшы күші өзінің бір елден екінші елге ауысуы барысында өзінің еңбекке қабілеттілігін тауар ретінде ұсынады.

Жұмысшы күшінің миграциясына экономикалық және экономикалық емес факторлар әсер етеді. Экономикалық емес себептерге саяси, ұлттық, діни, нәсілдік, отбасылық т. б. факторлар жатады.

XIX–XX ғғ. Қытай тұрғындарының Оңтүстік Шығыс елдері мен Солтүстік Америкаға миграциясы күрт көбейді. Бұл миграция қоныс аудару мәнінде болып, олардың саны 100 млн. адамға дейін жетті.

Еуропадағы миграцияның ерекшеліктеріне тоқталсақ, мұнда Испания, Португалия, Греция, Югославия сияқты елдерден жұмысшы күштері Еуропаның өнеркәсібі дамыған елдеріне қарай ағылды.

Қазіргі кезде шетел жұмысшы күшін пайдалану дүниежүзілік шаруашылықтың қалыпты қызмет етуінің маңызды элементі болып отыр.

4.1. Жұмыс күшін тартудың орталықтары

Жұмысшы күші халықаралық миграциясының 5 бағытын атауға болады:

- 1) дамушы елдерден өнеркәсібі дамыған елдерге миграция;
- 2) өнеркәсібі дамыған елдердің өз шеңберінде жұмысшы күшінің ауысуы;
- 3) дамушы елдер арасындағы жұмысшы күшінің ауысуы;
- 4) жұмысшы күшінің бұрынғы социалистік елдерден өнеркәсібі дамыған елдерге ауысуы.

5) кәсіби даярлығы жоғары мамандар мен ғылыми қызметкерлердің дамушы елдерден өнеркәсібі дамыған елдерге ауысуы.

Өнеркәсібі дамыған елдер үшін дамушы елдерден келетін жұмысшы күші бірқатар салаларда, инфрақұрылымдық қызметтерде жұмыс істейді.

Мысалы, Францияда құрылыс саласындағы жұмысшылардың 25% эмигранттар, Бельгиядағы шахтерлердің жартысы шетелдік жұмысшылар, Швейцариядағы құрылысшылардың 4 0% шетелден келгендер.

Өнеркәсібі дамыған елдер шеңберіндегі жұмысшы күштерінің ауысуы негізінен экономикалық, себептерге байланысты. Бұл елдерге тән нәрсе Еуропадан Америка Құрама Штаттарына «білімділердің кетуі» болып отыр.

Еуропалық одақ елдері шеңберіндегі халықаралық жұмысшы күшінің ауысуын ерекше атаған жөн. Еуропалық Одақта «Еуропалық Экономикалық Одақтастық елдері жұмысшыларының негізгі әлеуметтік құқықтары Хартиясы» (1989 ж.) қабылданған.

«Хартияның» 1-бөлімінде былай деп жазылған:

1) байқалады. Шетел жұмысшы күштерінің жақын шетелден келіп-кетуі, ең алдымен оның экономикалық пайдалылығында болып отыр. Бұл арада жұмысшы күшін тасуға кететін көлік шығындарының салыстырмалы төмендігі, және вахталық әдіс бойынша істейтін жұмысшыларды жайғастырып, орналастыру шығындарының біршама кемдігін айту керек.

Қазақстан үшін жақын шетелден жұмысшы күшін импорттау мәселесі біраз уақыттан кейін пайдасымен қатар өз қиындықтарын да алға тартуы әбден мүмкін. Мұнда біз шекараның «ашықтығын» пайдаланған жасырын жұмысшы-иммигранттардың толастамас тасқындарына тап болу жағдайын айтып отырмыз. Сон-

дықтан, мәселені ушықтырмай алдын алатын зақдық, құқықтық шаралар жүйесін жасап, қолдана бастаған дұрыс болар еді.

Жұмысшы күштері миграциясынан бөлек босқындар мен еріксіз қоныс аударушылар проблемасы бар.

Біріккен Ұлттар Ұйымы эксперттерінің анықтауы бойынша 1991 жылдан бері бұрынғы КСРО республикаларынан 7 млн. адам қоныс аударған. Қолайсыз саяси-экономикалық жағдай туа қалса бұл сан бірнеше есе көбейеді.

Жұмысшы күші миграциясының оларды импорттайтын және экспорттайтын елдерге қандай әсері бар? Соны қааастырайық.

Жұмысшы күшін кабылдайтын елдер төмендегідей артықшылықтарға ие болады:

1) шетел жұмысшы күшінің бағасының төмендеу болуымен байланысты тауар өндірісінің шығындары азайып, өндірілген өнімнің бәсекелік мүмкіндігі артады.

2) шетелдік жұмысшылар тауарлар мен қызмет көрсету түрлеріне қосымша сұраныс туғызып өндірістің өсуін және жұмыспен қамтуды ынталандырады;

3) жоғары дәрежелі жұмысшы күшін импорттайтын ел оқытуға және мамандар даярлауға үмсалатын шығындарды үнемдейді;

4) шетелдік жұмысшылар экономикалық кризис немесе жұмыссыздық жағдайында белгілі бір амортизатор ролін атқарады. Олар бірінші кезекте жұмыстан шығарылады.

5) шетелдік қызметкерлер зейнетақымен қамтамасыз етілмейді және олар түрлі әлеуметтік бағдарламаларда есепке алынбайды.

Жұмысшы күшін экспорттаушы елдердің артықшылықтарына мыналар жатады:

1. Жұмысшы күшінің экспорты елге валюта келтірудің маңызды көзі есебінде қарастырылады;

Халықаралық валюта қорының есептеуі бойынша тауар экспорты пайдасының орта нормасы—20%, қызмет көрсетудікі — 50%, ал жұмысшы күші экспорты пайдасының орта нормасы бұлардан әлдеқайда жоғары.

Жұмысшы күшін экспорттаудан тусетін пайда 90-жылдары дамушы елдерде жоғары қарқын (10%) алды. Мысалы, Египет Араб республикасы Суэц каналын пайдаланудан 80-жылдардың соңына қарай 970 млн. доллар, туризмнен—600 млн. доллар, ал эмигранттардың ақша аударуынан 3 млрд. доллардай пайда көрді. Мұндай мысалдарды көптеп келтіруге болады.

2. Жұмысшы күшін экспорттау артық еңбек ресурстарының экономикаға жасайтын қысымын бәсеңдетеді, сөйтіп қоғамдағы әлеуметтік шиеленісті төмендетеді.

3. Экспорттаушы ел үшін маман кадрлар қайта дайындықтан тегін өтеді және еңбекті ұйымдастырудың жаңа әдістеріне үйренеді.

Сонымен қатар жұмысшы күшін экспорттаушы елдер кейбір тиімсіз құбылыстарға да тап болады. Оның негізгісі «білімділердің кетуі», яғни ұлттық экономиканың өзі зәру бо-лып отырған жоғары мамандық иелерінің шетелге миграциясы.

4.2. Қазіргі кездегі жұмыс күшін тартудың орталықтары

Жұмысшы күшін тартудың дәстүрлі орталықтарына АҚШ пен Батыс Еуропа елдері жатады.

Америка Құрама Штаттарының еңбек ресурстарын негізінен иммигранттар құрағаны тарихтан белгілі. Қазіргі уақытта да АҚШ жұмысшы күшін тарту орталықтарының бірінен саналады. Төмен және орта дәрежелі жұмысшы күшінің көршілес Мексика елінен келуі өте көп.

Жұмысшы күшін тартудың тағы бір орталығы – Батыс Еуропа. Еуропалық Одақ елдерінде 13 млн. мигранттар мен олардың отбасылары тұрады.

60–70-жылдары капитализм дамуының жаңа орталықтары – «шеткері капитализм» (периферийный капитализм) пайда болып, олар жұмысшы күшін тартудың тағы бір объектісіне айналды. Мұндай орталықтардың қатарына Таяу Шығыстың мұнай өндіруші елдері – Біріккен Араб Эмираттары, Катар, Кувейт т. б. жатады.

90-жылдардың орта кезінде тек қана Сауд Аравиясындағы өндірістің түрлі сфераларында 4 млн-ға жуық мигранттар жұмыс істеді. Бұл өте бай мұнай өндіруші елге дүние жүзінің көптеген елдерінен, соның ішінде, әсіресе, Египеттен, Оңтүстік және Оңтүстік Шығыс Азия елдерінен жұмысшы күші көптеп келеді.

Жұмысшы күшін тартудың тағы бір орталығына Австралия жатады. Бұл елде 200 мыңға жуық шетелдік қызметкерлер бар. АҚШ сияқты Австралия да иммигранттарды өздеріне сіңіруге (ассимиляциялауға) тырысады.

Африкадағы жұмысшы күшін тартудың орталығы Оңтүстік Африка Республикасы болып отыр. Бұл елге көрші африкалық елдерден арзан жұмысшы күші ағылып келіп жатады. Соңғы жылдары Оңтүстік Африка басқа елдерден шыққан жұмысшы күштерін де қызықтыруда.

Жұмысшы күшін келтірудің жаңа бір орталығы Азия-Тынық мұхит аймағының елдері, ең алдымен «жаңа индустриалды елдер» болып отыр.

90-жылдардың ортасында Тайваньға 100 мың жұмысшы және 20 мың инженер-техникалық қызметкерлер қажет болған. 1996 жылы Қазақстан мен Оңтүстік Кореяның мүдделі жақтары келісімінің негізінде біздің елден Оңтүстік Кореяға 500-ге жуық жұмысшылардың аттанғаны белгілі.

60-жылдары жұмысшы күшін тартудың халықаралық орталығы Латын Америкасы елдерінде де қалыптаса бастады. Атап айтсақ бұл аймақтағы жұмысшы күшіне мұқтаж елдерге Аргентина мен Венесуэла жатады. Ондағы жұмысшы күшін тартудың дәстүрлі нысаны ауыл шаруашы-лығындағы маусымдық жұмыстар.

Қазақстанның дүниежүзілік қоғамдастыққа тең қуқықты рыноктық серіктес болып кіруі оны халықаралық көшікөн процесінен де тыс қалдырмайтыны сөзсіз. Қазақстаннан кетудің негізгі факторларына, біріншіден, өнеркәсібі дамыған елдердегі тұрмыс жағдайының салыстырмалы жоғарылығы, екіншіден, ұлт шашырандыларының (диаспора) өздерінің тарихи отанына оралу ниеттері, үшіншіден, дүние жүзінің көптеген елдерінде қазақстандық, жоғары білім туралы дипломдардың жарамсыздығы т. б. жатады.

Жұмысшы күшінің дүниежүзілік рыногын игеру үшін көшікөн жөніндегі біртұтас мемлекеттік бағдарлама және оны іске қосушы механизм болуы қажет. Қазақстан Республикасының экономикасы тұрақтанып, жанданған сайын бұл мәселенің маңызы да өседі.

У ТАРАУ. ТРАНСҰЛТТЫҚ КОРПОРАЦИЯЛАР ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ПАЙДА БОЛУ СЕБЕПТЕРІ

Біріккен Ұлттар Ұйымы эксперттерінің пікірі бойынша трансұлттық корпорациялар дүниежүзілік экономиканың бірегей қозғаушы күші болып есептеледі. 90-жылдардың ортасында дүние жүзінде 40 мыңнан астам корпорациялар қызмет атқарған. Олардың бақылауындағы шетелдік еншілес кәсіпорындардың (дочерние предприятия) саны 250 мыңдай болды. Бұл санның соңғы екі онжылдықта өсу қарқыны 5 есеге жетті.

Ең ірі 100 халықаралық компаниялардың жалпы мүлігі құнының 40% шетелдерде орналасқан.

Трансұлттық корпорациялардың негізгі бөлігі АҚШ-та, Еуропалық Одақ елдерінде және Жапонияда тіркелген, Трансұлттық корпорациялар дүниежүзілік өнеркәсіп өнімдерін өндірудің 40 процентін, халықаралық сауданың 50 процентін өз бақылауында ұстайды.

Трансұлттық корпорациялардың жыл сайынғы өндіріс көлемі 10 трлн. доллардан асады. Бұл корпорацияларда 73 млн. адам жұмыс істейді. Мұның өзі дүниежүзілік шаруа-шылықта қамтылған жұмысшы күшінің (ауыл шаруашы-лығын қоспағанда) әрбір оныншысы деген сөз.

Біріккен Ұлттар Ұйымының анықтамасы бойынша жылдық айналымы 100 млн. доллардан асатын және кем дегенде 6 елде филиалы бар фирмалар корпорация деп аталады. Кейінгі жылдары бұл түсінік біраз пысықталып, ендігі уақытта фирманың халықаралық дәрежесінің көрсеткіші ретінде оның өнімдерінің басқа елдерде сатылған көлемінің проценті алынатын болып жүр. Мысалы, осы көрсеткіш бойынша Швейцарияның «НЭСТЛЕ» фирмасы (98%) алдыңғы орындардың бірін алады.

Біріккен Ұлттар Ұйымының методологиясы халықаралық корпорацияны оның активтерінің құрылымы арқылы да анықтауға мүмкіндік береді. Дүние жүзінде ше-телдік активтері ең мол трансұлттық корпорацияларға ағылшын-голланд концерні «РОЯЛ-ДАТЧ ШЕЛЛ» және АҚШ-тың «ФОРД», «ДЖЕНЕРАЛ МОТОРС», «ЭКСОН», «ИБМ» фирмалары жатады. Халықаралық монополиялар туралы анықтамаларда: көпұлттық, корпорациялар, интер-националдық корпорациялар, трансұлттық компаниялар, әлемдік компаниялар т. с. с. атауларды кездестіруге болады.

Сонымен, трансұлттық корпорациялар дегеніміз – шетелде активтері (құнды заттары) бар ұлттық монополиялар. Олардың өндірістік және сауда-өткізу қызметтері ұлттық шекарадан тыс елдерде ұйымдастырылады.

Трансұлттық, корпорациялардың шаруашылық жүргізу құқықтары шетелдерде филиалдар, еншілес компаниялар ұйымдастыру және іскерлік белсенділікті күшейту арқылы жүзеге асады. Еншілес компаниялар (дочерние компании) өндірістік және дайын өнімді өткізу, ғылыми-зерттеу жұмыстары, тұтынушыларға қызмет көрсету мәселелерінде дербес шешімдер қабылдайды. Тұтас алағанда олар біріктірілген ірі өндірістік өткізу кешендері. Оларда бар акционерлік капиталға меншік құқығын құрылтайшы елдің өкілдеріне ғана тарайды. Сонымен бірге филиалдар мен сыбағалас компаниялар жергілікті капиталдың басым қатысуымен аралас кәсіпорындар құруы да мүмкін.

Көп ұлтты корпорациялар дегеніміз – өндірістік және ғылыми-техникалық негізде бірқатар мемлекеттердің ұлттық, компанияларын біріктіруші халықаралық корпорациялар. Мұндай компаниялардың қатарына, мысалы, ағылшын-голланд концерні «РОЯЛ.-ДАТЧ ШЕЛЛ», машина жасау мен электрондық, инженерлікке маманданған Швейцария-Швед компаниясы «АВВ» т. с. с. жатады. Еуропадағы көп ұлттық корпорациялар қатарына ағылшын-голланд концерн «Юнилевер» де кіреді.

Халықаралық, құқық, бойынша көпұлттық, корпорациялардың айрықша белгілеріне: 1) көпұлттық акционерлік капиталдың бар болуы; 2) көпұлттық басқару орталығының жұмыс істеуі; 3) шетел филиалдары әкімшілігіне жергілікті мамандардың тартылуы жатады.

Трансұлттық, және көпұлттық корпорацияларға әлемдік (глобальные) корпорацияларды да қосуға болады.

Әлемдік корпорациялар қазіргі дүниежүзілік қаржы капиталының бірегей қуатын көрсетеді. Олар 80-жылдары пайда болып, үнемі өсу жолында. Әлемдік деңгейге барынша серпінді ұмтылатын салаларға химиялық, электротехникалық, электрондық, мұнай өндіру, автокөлік, ақпараттық, банк және т. б. салалар жатады.

Трансұлттық корпорациялардың пайда болуының басты себептерін атайық. Ең маңызды және жалпыға ортақ себеп өндіргіш күштердің дамуы негізінде ұлттық шекарадан шығуы мүмкін болған өндіріс пен капиталдың интернационалдануы.

Өндіріс пен капиталдың интернационалдануы шетелдерде бө-

лімшелері бар аса ірі компаниялардың құрылуы, ұлттық корпорациялардың трансұлттық корпорацияларға айналуы, олардың шаруашылық байланыстарының нығаюы негізінде жүзеге асады. Капиталды шетке шығару халықаралық корпорацияларды қалыптастыру мен дамытудың ең маңызды факторына жатады. Трансұлттық корпорациялардың жедел дамуының негізгі себебі жоғары, артық пайда табу үшін ұмтылыс деп айтар едік. Өз кезегінде қатаң бәсекелік күреске төтеп беру үшін өндіріс пен капиталды халықаралық көлемде шоғырландыру да трансұлттық корпорациялардың пайда болуын жеделдетті.

5.1. Трансұлттық корпорациялар қызметінің ерекшеліктері

Дүниежүзілік шаруашылықта жүріп жатқан объективті экономикалық процестердің нәтижесінде пайда болған трансұлттық корпорациялардың өзіне тән бірқатар ерекшеліктері бар.

Трансұлттық корпорациялар халықаралық еңбек бөлінісіне белсенді қатысушы ретінде оның дамуына қолайлы жағдайлар туғызады.

Трансұлттық корпорациялар капиталдарының қозғалысы, әдетте, сол корпорациялар орналасқан елдегі жүріп жатқан процестерден дербес, тәуелсіз. Трансұлттық корпорациялар халықаралық өндірістер жүйесін қалыптастырады. Олар дүние жүзінің көптеген елдерінде филиалдар, сыбағалас компаниялар, бөлімшелер ашуға негізделген.

Трансұлттық корпорациялар орасан зор инвестициялар мен жоғары дәрежелі маман кадрларды қажет ететін жоғары технологиялық және ғылыми сыйымды өндіріс салаларына сыналай кіріп, оларды өзіне бағындыра бастайды. Осы кезде трансұлттық корпорациялардың жекелеген салаларды монополизациялауға ұмтылысы тенденциясы байқалады.

80-жылдардың орта тұсында капиталистік елдердің өнеркәсіп өнімінің төрттен үші 2 мыңдай қуатты корпорациялардың күшімек өндірілген. Солардың ішінде бірнеше жүздеген корпорациялар өнімнің ең маңызды түрлерінің 50%-тен 80 процентке дейінгі үлесін өндірген.

Бұл трансұлттық корпорациялар негізінен өндірістік және инновациялық (жаңалықтар) ауыртпалықтарды да көтереді.

Дүние жүзіндегі қуатты 500 трансұлттық корпорациялардың 85-і шетелдік инвестициялардың 70% өз қарауында ұстайды. Осы орасан зор компаниялар электроника мен химия өндірісі өнімдерінің 80% , фармацевтиканың 95% , машина жасау өнімінің 76% өндіріп, өткізеді.

Батыс экономистерінің болжамы бойынша 2000 жылға дейін дүниежүзілік шаруашылықта 600-ге жуық трансұлттық корпорациялардың үстемдігі орнайды. Соны-мен бірге 300 корпорация дүниежүзілік жиынтық өнімнің 75 процентіне иелік етіп, өз өндірісі мен қызмет көрсету түрлерін едәуір диверсификациялауды жүзеге асырады. Диверсификация— шаруашылық қызметін жаңа әрекет өрісіне тарату. Мысалы, Швециялық «Вольво» автомобиль концерні қазірдің өзінде тек қана автомобиль жасап отырған жоқ. Бұл трансұлттық корпорацияның Швецияның өзінде 30-дан астам әр түрлі пішіндегі еншілес компаниялары жұмыс істейді. Ал шетелдерде бұл корпорацияның катерлер үшін мотор, авиақозғағыштар т. б. жасайтын ондаған филиалдары бар.

Өз кезегінде АҚШ-тағы 500 ең ірі трансұлттық корпорациялардың әрқайсысының орта есеппен 11 салада өз кәсіпорындары бар, ал орасан зорларының 30-дан 50-ге дейінгі салаларда сыбағалас кәсіпорындары жұмыс істейді. Ұлыбританияның 100 жетекші өнеркәсіп фирмаларының 96-сы көп салалы фирмалар. Мұндай фирмалардың саны Алманияда—78, Францияда—84, Италияда—90. Трансұлттық корпорациялардың құрамына кіретін кәсіпорындардың саны мен мәні алға қойған экономикалық мақсаттарға сәйкес анықталады.

Қуатты өндірістік базасы бар трансұлттық корпорациялардың сауда-өндірістік саясаты тиімділігі жоғары өндіріс пен тауар рыногын қалыптастыруға бағытталған.

Трансұлттық корпорациялар халықаралық аренада күрделі қаржы мен ғылыми-зерттеу жұмыстарына байланысты икемді динамикалық саясатты жүзеге асырады. Халықаралық корпорациялардың пайда болуын және дамуын көрсететін мысал ретінде өз қарауында тұрмыстық электротехника мен өнеркәсіптік жабдықтардың дүниежүзілік рыногының 25 процентін қамтитын «Электролюкс» трансұлттық корпорациясының әрекетін келтіруге болады.

1912 жылы екі швед компаниясының бірігуінен пайда болған «Электролюкс» 20-жылдардың аяғында-ақ өзінің өндірісін Австралия мен Жаңа Зеландияда ұйымдастырып үлгерді. Соңғы он-

жылдықта «Электрлюкс» АҚШ-тың – «Уайт Консолидейтед», Италиядағы ең ірі электр тауарларын өндіруші – «Занусси» және Алманиядағы негізгі электр тауарларын өндіруші – «АЭГ» компанияларын иемденді.

Аталған үш фирманы қосып алғаннан соң «Электр-люкс» өз саласында дүние жүзіндегі жетекші трансұлттық корпорацияға айналды. Қазіргі кезде оның 75 елде тұрмыстық электротехниканы өндіретін, өткізетін және қызмет көрсететін дамыған жүйесі ырғақты жұмыс істеп тұр. 90-жылдардың ортасында аталған трансұлттық корпорацияның кәсіпорындарында 110 мыңнан астам адам еңбек етіп, жылдық айналымы 10 млрд. долларға жетті.

Трансұлттық корпорациялардың дүниежүзілік рыноктағы әрекетінің бірнеше нысаны бар. Бұл нысандар келісім-шарт қатынастарына негізделеді. Олардың қатарына:

- 1) лицензиялау;
- 2) франчайзинг;
- 3) басқару келісім-шарттары;
- 4) техникалық және маркетингтік қызмет көрсету;
- 5) кәсіпорындарды толық іске қосып беру;
- 6) бірлескен кәсіпорындар құру және жекелеген операцияларды жүзеге асыру жатады.

Практика жүзінде трансұлттық корпорациялардың қызметтері нысандарының ара жігін ашып көрсету қиын, себебі олар бір-бірімен тығыз байланысты. Бұл нысандардың ерекшелігі – олар трансұлттық корпорациялардың өзара қатынастарында да жиі қолданылады, демек, орталыққа ұмтылар тенденцияларының күшеюін көрсетеді.

Лицензия дегеніміз – белгілі уақытқа лицензия алушы лицензия берушіге өзара келісілген ақысын төлеп пайдаланатын құқық, заңды келісім-шарт. Лицензия беру трансұлттық корпорацияның құрамындағы фирмалар арасында да, технологияны сыртқы арналар арқылы беру-де де қолданылады.

Лицензиялық келісімнің ерекше түріне франчайзинг жатады.

Франчайзинг дегеніміз – ұзақ мерзімді лицензиялық келісім. Мұнда франчайзер клиентке алдын ала келісілген құқық береді. Ондай құқықтарға фирманың атын, сауда маркасын пайдалану, техникалық көмек көрсету, жұмысшы күшінің мамандығын көтеру т. б. жатады.

Соңғы жылдары трансұлттық корпорациялардың әрекетінде басқару мен маркетингтік қызмет көрсету түрі кеңінен тарап ке-

леді. Басқару жөніндегі келісім кәсіпорындарды тікелей басқару құқын басқа кәсіпорынға ақысын төлеу арқылы беруді заңдастырады. Келісім бойынша басқарушылардың атқаратын қызметтеріне өндірісті басқару, соның ішінде кәсіпорынның техникалық және инженерлік деңгейі үшін жауапкершілік, кадрларды басқару, атап айтқанда, шетелдік жұмысшыларды қабылдау мен жұмыстан шығару, жергілікті жұмысшы күнгін оқыту, техника мен шикізатты сатып алу т. б. қызметтер жатады.

Техникалық көмек көрету келісімдеріне сәйкес трансұлттық корпорациялар фирма қызметінің жекелеген саласы үшін техникалық жәрдем көрсетеді. Мұндай келісімдер көбінесе машиналар мен жабдықтарды жөндеу, «ноу-хауды» тиімді пайдалану жөніндегі кеңес, апаттардың алдын алу сияқты қызметтерді қамтиды.

Зауыттарды толық іске қосу келісімдері де кең қолданыс табуда. Бұл жағдайда трансұлттық корпорациялар қызметтің барлық түрін атқару жауапкершілігін өз мойнына алады.

Трансұлттық корпорациялардың халықаралық, рынокты жаулап алуының ең жаңа нысандарының бірі шетелдерде арнайы инвестициялық компаниялар құру нысаны. Бұл құрылымдардың басты міндеті еншілес және серіктес кәсіпорындарды инвестициялау арқылы трансұлттық корпорациялардың өнімдерін аймақтық, рыноктарға жеткізіп, өткізуді ынталандыру. Бұл әдісті, мысалы алкогольсіз сусындарды сататын «Пепси-кола» және Кока-кола» сияқты халықаралық компаниялар кеңінен қолданады.

5.2. Трансұлттық корпорациялардың халықаралық экономикалық қатнастардағы рөлі

Қазіргі дүниежүзілік шаруашылықтағы трансұлттық корпорациялардың рөлі күшейіп отыр. Халықаралық экономикалық қатынастар жүйесіндегі олардың алатын орны, ұлттық экономикаларды дамытуға ықпалы ерекше маңызды.

Өнеркәсібі дамыған елдердің сыртқы экономикалық байланыстарының мән-мағынасын солардың трансұлттық корпорацияларының шетелдердегі шаруашылық қызметтері көрсетеді. Егер трансұлттық корпорациялардың шетелдегі өндіріс көлемін сол елдің экспортының көлемімен салыстыратын болсақ, онда 80-жылдары олардың ара салмағы АҚШ-та 4,1 : 1; Жапонияда

2,1:1 болды. Бул елдердің экспортының өзінде улттық компаниялардың шетелдегі филиалдарына жеткізетін өнімдері мен қызмет турлерінің үлесі өте мол. Мысалы, 80-жылдардың екінші жартысында АҚШ-та ішкі фирмалық саудаға экспорттың 20% шоғырланды, Жапонияда бул көрсеткіш 29%-ке, Алманияда 28%-ке жетті.

Трансұлттық корпорациялардың шетелдегі жиынтық инвестициялары қазірдің өзінде сыртқы сауда айналымын басып озды және олардың қарқыны уақыт өткен сайын жеделдеп келеді. Трансұлттық корпорациялар дүниежүзілік жеке меншік сектордың өндіргіш капиталының уштен бірін және шетелдік тікелей инвестициялардың 90% өз бақылауында ұстап тұр,

Трансұлттық корпорациялардың салалық құрылымы да едәуір кең. Олардың 60% өндіріс сферасында, 37% қызмет көрсетуде, 3% қазбалы байлық шығару мен ауыл шаруашылығында жұмыс істейді. Қызмет көрсету мен жоғары технологиялық өндірісте де инвестициялардың көбею тенденциясы анық байқала бастады. Керісінше, қазбалы байлық шығару мен ауыл шаруашылығына тартылатын инвестициялардың үлесі азайды.

Біріккен ұлттар ұйымының мәліметтеріне қарағанда трансұлттық корпорациялардың басты салаларына электроника, мунай өңдеу, химия және автомобиль жасау кешендері жатады.

Трансұлттық корпорациялардың аймақтық-салалық құрылымын талдап көрсек, онда күрделі қаржылардың басым бөлігінің өңдеуші және уксатушы өнеркәсіп салаларына бағытталғанын көреміз.

Трансұлттық корпорациялардың экономикасы артта қалған елдерге байланысты инвестициялық саясаты өзінше бөлек. Халықаралық компаниялардың қаражаттары бул елдердің қазбалы байлық шығарушы салаларына қарай бейімделген, ал шын мәнінде трансұлттық корпорациялар экономикасының дамуы кенжелеп қалған елдерге тауар экспортын еселеп көбейтуге ұмтылады. Бұл жағдайда өз тауарларын дамушы елдер рыногында өткізу үшін трансұлттық корпорациялар өзара қатаң бәсекелік күрес-ке түседі.

Трансұлттық корпорациялардың Қазақстанмен қарым-қатынастары да дәл осы жағдайды көрсетіп отыр. Олардың Қазақстандағы экономикалық стратегиясының басты мақсаты тауар экспансиясын (жаулап алуын) мүмкіндігінше кеңейту. Мұның өзі трансұлттық корпорациялардың халықаралық маркетингтік қызметте ұстанатын негізгі принципі болып табылады.

Трансұлттық корпорациялар халықаралық экономикалық байланыстарда қандай бір елдің болмасын экономикалық тағдырына әсер ете алатын негізгі күшке айналып отыр. Олардың белсенді өндірістік, инвестициялық және сауда саясатының өндіріспен бөлуді реттейтін ықпалды халықаралық фактор екендігінде ешкімнің күмәні болмаса керек. Біріккен Ұлттар Ұйымы сарапшыларының талдауы бойынша, трансұлттық корпорациялар дүниежүзілік экономикалық интеграция қозғалысына өзінің игі әсерін тигізеді. Олар мемлекет меншігіндегі салаларға да сұқтанып, оған кірігу мүмкіндіктерін қарастырады. Трансұлттық корпорациялардың мұндай ұмтылыстары дүниежүзілік экономиканың толық және түгел интеграциялануын қадағалауға қызығушылық емес, осы процестің шеңбері мен шектерінде мейлінше мол пайдаға кенелуге деген ұмтылыс. Медальдың екі жағы бар дегендей, трансұлттық корпорациялардың дүниежүзілік шаруашылық жүйесіне тигізетін игі әсерімен қатар халықаралық экономикалық қатынастарға теріс ықпалы да баршылық.

Мамандардың көрсетуі бойынша трансұлттық корпорациялардың ұлттық экономикаға теріс әсерлеріне мыналар жатады:

1) өз қызметіне кедергі боларлық жекелеген елдің дербес экономикалық саясатына қарсы әрекеттер жасауы;

2) мемлекеттік заңдарды бұзуы. Мысалы, трансферттік бағалар төңірегінде айлакер саясат жүргізу арқылы трансұлттық корпорациялардың әр түрлі елдерде қызмет ететін сыбағалас компаниялары салық төлеуден қашқақтау мақсатында ұлттық заңдардан айналып өтіп, өз табыстарын бір елден екінші елге ауыстырумен шұғылданады;

3) монопольді бағалар белгілеу, дамушы елдердің мүдделеріне қысымшылық жасау.

VI ТАРАУ. ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ВАЛЮТА ЖӘНЕ ҚАРЖЫ – НЕСИЕ ҚАТЫНАСТАРЫ

6.1. Халықаралық валюта жүйесінің мәні

XX ғасырдың орта шенінен бастап халықаралық экономикалық, қаржы-қаражат және валюталық қатынастар өз дамуында жаңа сатыға көтерілді. Ашық экономика құруға ұмтылыстардың басты тенденциясы сауда айырбасын жеделдетуді, халықаралық қаржыландыруды дамытуды, жаңа валюта рыноктарын құруды, әр түрлі елдер арасындағы валюталық-қаржылық қатынастарды кеңейтуді көздейді.

Валюталық қатынастар дегеніміз – дәстүрлі ақша қызметінің дүниежүзілік ақша қызметіне ауысуымен байланысты жүзеге асатын экономикалық, қатынастардың жиынтығы.

Дүниежүзілік ақша сыртқы сауда мен қызмет көрсетулерді, капиталдар қозғалысын, пайданы инвестицияларға аударуды, несие және қарыз беруді, ғылыми-техникалық айырбасты, туризмді, заңды және жеке тұлғалардың ақша аударуын қамтамасыз етеді.

Валюталық қатынастар ұлттық және халықаралық деңгейде жүзеге асады.

Ұлттық деңгейде олар ұлттық валюта жүйесін қамтиды. Ұлттық валюта жүйесі дегеніміз – мемлекеттік заңдармен бекітілген, елдің валюталық қатынастарын ұйымдастыру нысаны (формасы).

Ұлттық валюта жүйесінің негізгі белгілеріне мыналар жатады:

- Ұлттық валюта бірлігі;
- ресми алтын-валюта қорының құрылымы;
- Ұлттық валютаның паритеті мен валюта курсының қалыптасатын механизмі;
 - валютаның айырбасталу мүмкіндігі (обратимость, конвертируемость валюты);
 - валюталық шектеулердің деңгейі;
 - мемлекеттің сыртқы экономикалық есептеулерді жүзеге асыру тәртібі және т. б.

Ұлттық валюта жүйесін байланыстыратын буынға валютаның курсы (құны) мен паритеті жатады.

Валютаның курсы дегеніміз – жекелеген елдердің валюталарының ара қатысы немесе басқа елдің валютасы арқылы көрсетілетін жеке бір ел валютасының «бағасы».

Паритет – валюталардың алтын мөлшеріне сәйкес ара қатысы. Паритет валюта курсының негізі, бірақ валюта курсы (құны) оның паритетіне дәлме-дәл келмейді.

Халықаралық валюта жүйесі дүниежүзілік шаруашылық, шеңберіндегі валюталық қатынастарды ұйымдастырудың нысаны.

Бұл жүйе дүниежүзілік капиталистік шаруашылықтың бірте-бірте қалыптасуы нәтижесінде пайда болып, кейінірек мемлекетаралық келісімдер арқылы заңдастырылған.

Халықаралық валюта жүйесінің негізгі элементтеріне мыналар жатады:

- ұлттық және ұжымдық валюта бірліктерінің қоры;
- халықаралық өтімді (ликвидный) активтердің құрамы мен құрылымы;
- валюталық паритеттер мен курстардың (валюта құнының) механизмі;
- валюталардың өзара айырбасталу жағдайы;
- халықаралық есептеулердің нысандары;
- халықаралық валюта рыноктары мен дүниежүзілік алтын рыногындағы орныққан тәртіп;
- халықаралық валюта-қаржы қозғалысын реттеуші ұйымдар (Халықаралық валюта қоры – МВФ, Халықаралық даму банкі – МБРР және т. б.)

Халықаралық Валюта жүйесінің негізгі міндеттеріне тұрақты экономикалық өсуді, инфляцияны ауыздықтауды, сыртқы экономикалық айырбас пен төлем айналымын тепе-теңдікте сақтауды қамтамасыз ету шеңберіндегі халықаралық есептеулер мен валюта рыноктарын реттеу жатады.

Халықаралық Валюта жүйесі халықаралық экономикалық қатынастарды кеңейтуге, немесе, керісінше шектеуге әсер ететін ең маңызды механизмдердің бірі.

6.2. Халықаралық валюта жүйесінің даму кезеңдері

Халықаралық Валюта жүйесі – динамикалық, дамушы жүйе. Бұл жүйе Батыс елдері экономикасындағы, дүние жүзілік шаруашылықтағы өзгерістер мен қажеттіліктерге сәйкес бірте-бірте өрістеді. Өз дамуы барысында халықаралық валюта жүйесі негізгі төрт кезеңнен өтті және сол кезеңдер халықаралық валюта жүйесінің төрт түрін сипаттайды.

Халықаралық валюта жүйесінің бірінші түрін алтын стандарт жүйесі деп атайды. Бұл жүйе ХІХ ғасырдың соңына қарай қалыптасты. Ол кезде бірқатар мемлекеттердің валюталары ел ішіндегі рыноктарда алтынға еркін айырбасталды.

Алтын стандарт жүйесінің негізгі белгілеріне мыналар жатады:

- әрбір валюта бірлігінде белгілі алтын мөлшерінің болуы;
- валютаның алтынға айырбасталу мүмкіндігінің ел ішінде де, мемлекет шекарасынан тысқары жерлерде де сақталуы;
- алтын құймалардың монетаға (тиынға) айырбасталуы, алтынның еркін экспортталуы мен импортталуы және халықаралық алтын рыноктарында еркін сатылуы;
- алтынның ұлттық қоры мен ел ішіндегі ақша ұсынысы арасындағы қатаң байланыстың болуы.

Алтын стандартқа негізделген халықаралық есептеулердің механизмі қатаң курс бойынша жүргізіледі. Алтын стандарттың басқа түрлеріне, алтын монета, алтын құйма және алтын девиз стандарттары жатады. Алтын стандарттың бір түрінен екінші түріне көшу дүниежүзілік капитализм жүйесінің дамуы барысында жүзеге асып отырды.

Капиталистік шаруашылықты жүргізудің бірте-бірте күрделенуі, дүниежүзілік шаруашылық байланыстарының кеңеюі мен тереңдеуі, экономикалық дағдарыстардың, циклдық қайталанулары экономиканы реттеуді күшейтудің объективті қажеттігін туғызып, мемлекеттің экономикалық процестерге араласуын күн тәртібіне қойды. Экономикаға мемлекеттің араласуының күшеюі алтын стандартпен анықталатын қатаң валюта курсының ретте-летін, өзара байланысты валюта курсына айнала бастауына әсер етті.

Екінші жүйе – алтын девизді стандарт жүйесі 1922 жылғы Генуя конференциясы шешімінің нәтижесінде пайда болды. Кейінірек бұл шешімді капиталистік елдердің көпшілігі құптады. Алтын девизді стандарт жағдайында банкноттар алтынға емес, басқа елдердің девиздеріне (банкноттар, вексельдер, чектер) айырбасталып, содан кейін ғана алтынға ауыстырылатын болды. Девиз валюта ретінде доллар мен фунт стерлингi қабылданды. Алтын девизді стандарт іс жүзінде реттелетін валюта курсы жүйесіне, ең алдымен алтын-валюталық стандарт жүйесіне көшудің алғашқы қадамдары еді.

Алтын – валюталық стандарт жүйесі ХХ ғасырдың 30-жылдарында пайда болып, 50-жылдардың соңына қарай толық қалып-

тасты. Бұл жүйе бойынша қағаз ақшаларды алтынға айырбастау тоқтатылды. Алтын – валюталық стандарт жүйесі Бреттон – Вудс (АҚШ) қаласында 1944 жылы өткен халықаралық конференцияда қабылданып, өз күшіне кірді. Бреттон – Вудс валюта жүйесінің негізгі белгілеріне мыналар жатады:

- елдер арасындағы түпкілікті ақшалай есеп айырысу қызметін алтын атқарады;

- әр түрлі елдердің валюталары құнының өлшемі ретінде және халықаралық несие төлеу құралы болып американдық доллар бекітілді;

- басқа елдердің орталық банктері мен үкімет мекемелері АҚШ-тың казначейліктерінде 3 5 долларды бір трояндық унция мөлшеріндегі алтын курсы бойынша айырбастайды. Унция – ағылшын өлшем жүйесіндегі масса бірлігі. Алтынның валюталық бағасы ресми баға негізінде құралып, 1988 жылға дейін аса көп өзгерістерге ұшыраған жоқ.

- валюталарды өзара салыстыру және оларды айырбастау алтын мен доллар арқылы көрсетілген ресми валюталық паритеттер негізінде жүзеге асырылады;

- әрбір ел өз валютасы курсының тұрақтылығын басқа бір елдердің валюталарына салыстырмалы жағдайда қамтамасыз етуге міндетті болады;

Валюталардың рыноктық курсы белгіленген алтын немесе доллар паритеттерінен 1%-тен артық ауытқымауға тиіс. Паритеттерді өзгерту жұмыстары төлем балансы тұрақты түрде бұзылған жағдайда ғана жүргізіледі.

- мемлекетаралық валюталық қатынастарды реттеу Бреттон-Вудс конференциясында құрылған Халықаралық валюта қоры арқылы жүзеге асырылады;

6.3. Халықаралық резервтегі валюта бірліктері

1976 жылы Халықаралық валюта қорының (МВФ) Кингстондағы (Ямайка) кезекті кеңесінде дүниежүзілік валюта жүйесінің жаңа негіздері қаланды. Ямайка келісімдеріне сәйкес халықаралық валюта механизмі ендігі уақытта былайша құрылатын болды:

Алтынның құн өлшемі ретіндегі және валюта курстарын анықтаушы қызметі жойылды, сөйтіп бұдан былай алтын бағасы еркін анықталатын тауарға айналды.

Сонымен қатар ол ерекше өтімді тауар болып қала береді. Қажет болған жағдайда алтын сатылады, және одан түскен валюта төлемдер үшін пайдаланылады.

1. СДР– займ (қарыз) алудың арнаулы құқығы стандартының мақсаты оны негізгі резервтік ауар (төлем қаражаты) жасап, басқа резервтік валюталардың ролін төмендету.

2. Әр елге ұлттық валюта курсының өздері таңдаған тәртібін орнықтыру құқығы беріледі. Мемлекетаралық, валюталық қатынастар ұлттық ақша бірліктерінің қалықтау (плавающий) курсына негізделеді. Ақшалардың тербелу (колебания) курсы екі факторға:

а) валютаның ішкі, ұлттық рыноктағы нақты сатып алу қабілетіне;

б) халықаралық рыноктардағы ұлттық валютаға сұраныс пен ұсыныстың ара қатысына байланысты болады.

90-жылдардың бас кезінде қалықтау курсы факторын жүзеге асыруға байланысты халықаралық валюта жүйесін ұйымдастырудың күрделі схемасы пайда болды.

Ол үшін, біріншіден, жекелеген ұлттық валюталар өз курстарын анықтау үшін тірек (опора) болар валюта бірліктерін таңдап алады, екіншіден, валюта курстарының тербелу дәрежесі бірдей емес болғандықтан, тек жекелеген валюталардың курстары ғана белгіленген диапазонда тербеледі де, басқа валюталардың курстары еркін өзгере береді.

Ямайка келісімдеріне сәйкес «қарыз алудың арнайы құқығы» ұжымдық валюта бірлігі есебінде қабылданды. 1969 жылы СДР қарапайым несие құралы ретінде ғана құрылып, доллардың алтын мәніне сәйкестендірілді. 1974 жылдан бастап валюталардың қалықтау курсы енгізілуіне байланысты СДР-дың алтын мөлшері жойылды. Ендігі уақытта бұл валюталық бірліктің курсы 16 елдің валюталарының орта шамасына (средневзвешенный) негізделген валюталық корзина арқылы анықталатын болды. 1981 жылдан бастап СДР бес валюталар қосындысына (американдық доллар, немістің маркасы, жапонның иенасы, француздың франкі және ағылшындық фунт стерлингi) сүйену арқылы есептеледі.

Валюталық корзина дегеніміз – бір валютаның орташа курсын басқа валюталардың белгілі жиынтығына қатысты өлшеу әдісі. Валюталық корзинаның мөлшері оның құрамындағы валюталарға және олардың долларға қатысты рыноктық курсына тәуелді. СДР проценттер төлейді. Егер елдің СДР-дағы ауарлары олар-

дың бөлген қаржысынан артық болса бұл ел процент алады және керісінше СДР-дағы авуарлары бөлген қаржысынан кем болса процентті осы елдің өзі төлейді. СДР бірлігі шартты. Ол МВФ-ке мүше елдер үшін бөлінген квота негізінде есеп-теліп МВФ-тың арнайы есеп шотында сақталады. Бұл квоталар еркін ауыстырылатын (конвертируемый) валюталарды сатып алуға немесе төлем балансының тапшылығын өтеу үшін пайдаланылады. Дегенмен, капиталистік ел-дердің жалпы валюталық резервтеріндегі бұл квоталардың үлесі небәрі 6%-тей ғана.

Көптеген экономистердің айтуы бойынша СДР-ді резервтегі валюта емес, кредит есебінде қарастыру қажет. Жалпы пікір мынадай: СДР резервтегі валютаның да, кредиттің де ролін ойнайды. Мәселе оны қалай қарастыруда. Біреулер оны зебра сияқты ақ жолақты қара мал десе, екіншілері – қара жолақты ақ түсті мал дегенді айтады.

6.4. Халықаралық валюта және қаржы несие рыноктары

Халықаралық, валюта және қаржы-несиe рыноктары дүниежүзілік шаруашылықтың, халықаралық экономикалық қатынастардың ең маңызды буындарының бірі,

XX ғасырдың соңғы 15–20 жылы қаржы рыноктарының қарқынды өсуімен айқындалады. 1980 жылдан бастап дүние жүзінің дамыған елдерінің қаржы активтері олардың ішкі жиынтық өнімдерімен салыстырғанда 2,5 есе жедел көбейген. Дүниежүзілік валюта және сауда операцияларының құндылығы ара қатысы 1980 жылы 10:1 болса, 1992 жылы бұл көрсеткіш 60:1 болған.

Қаржы рыногы дамуының негізінде қаржы айналымының объективті заңдылықтары жатыр. Бір жерлерде уақытша бос капиталдар пайда болса екінші жерде оған сұраныс қалыптасады. Дүниежүзілік валюта және қаржы-несиe рыноктары бұл қайшылық тарды дүниежүзілік шаруашылық деңгейінде шешеді.

Халықаралық экономикалық, қатынастар, соның ішінде дүниежүзілік сауда, қызмет көрсету және капиталдар қозғалысы өздерін тұрақты түрде валютамен қамтамасыз етуді қажетсінеді, ұлттық валюталардың сауда-саттығын талап етеді.

Дүниежүзілік валюта, несиe, құнды қағаздар рыноктары қалыптасуының алғы шарттарына мыналар жатады:

- 1) капиталдың өндіріс пен банктерде шоғырлануы;
- 2) шаруашылық, байланыстардың интернационалдануы;
- 3) банкіаралық телекоммуникациялардың дамуы. Валюта рыноктары дегеніміз – сұраныс пен ұсыныс

негізінде шетелдік валютаны ұлттық валютаға курсы (құны) бойынша сатып алу мен сатуды жүзеге асыратын орталықтар.

Ұлттық валюта рыноктары дамыған рыноктық экономикасы бар елдердің барлығында қызмет атқарады. Ұлттық, рыноктардың дамуы мен олардың өзара байланысының күшеюі арқылы біртұтас дүниежүзілік валюта рыногы қалыптасты. Оның құрамына дүниежүзілік, аймақтық, ұлттық (жергілікті) валюта рыноктары кіреді. Бұл рыноктар өздерінің көлеміне, валюталық операциялар мен валюта сомаларының сипатына қарай ерекшеленеді. Әдетте, дүниежүзілік валюта-рыноктары дүниежүзілік қаржы орталықтарында шоғырланады.

Дүниежүзілік қаржы орталықтары дегеніміз – банк-тердің маманданған несие-қаржы институттарының топтасқан жері. Онда халықаралық валюта, несие, қаржы операциялары жүргізіледі және құнды қағаздармен, алтынмен байланысты келісімдер жасалады. Дүниежүзілік қаржы орталықтарының ішіндегі ең ірілері – Лондон, Нью-Йорк, Майндағы Франкфурт, Париж, Цюрих, Токио валюта рыноктары. Бұлардағы валюта операцияларының көлемі 1973–1992 жылдар аралығында күніне 10–12 млн. доллардан 900 млрд. долларға дейін өсті.

90-жылдардың басында халықаралық валюта келісімдерінің 50%-ке жуығы дүниежүзілік валюта рыногының үш орталығында жүзеге асырылды. Олар: Лондон валюта рыногы – күніне 187 млрд. доллар, Нью-Йорк – 129 млрд. доллар, Токио – күніне 115 млрд. доллар валюта операцияларын жүзеге асырады. Халықаралық валюта операцияларының бір тәуліктегі жалпы көлемі 90-жылдардың ортасында 1 трлн. 230 млрд. долларға жетті.

Қазіргі валюта рыноктарына мынадай ерекшеліктер тән:

- 1) дүниежүзілік шаруашылық байланыстарының интернационалдануы негізінде валюталық рыноктардың да әлемдік өріске шығуы және валюталық келісімдерді жүзеге асыруда автоматты байланыс құралдарын кеңінен қолдануы;

- 2) валюталық операцияларды орталықсыздандыру және олардың компьютерлерді қолдану арқылы бүкіл әлемдік сипатқа ие болуы;

3) валюта операцияларын үйлестірудің (унификация) мәнінің артуы;

4) алыпсатарлық келісімдер көлемінің ұлғаюы;

5) валюта курстарының тұрақсыздануы.

Валюта рыноктары халықаралық есептеулерді жедел жүзеге асыруды, дүниежүзілік валюта рыноктарының несие және қаржы рыноктарымен өзара байланысын нығайтуды қамтамасыз етеді. Валюта рыноктарының көмегімен банктердің, кәсіпорындардың, сондай-ақ, мемлекеттің валюталық резервтері толықтырылып отырады.

Сонымен қатар валюталық рыноктар механизмі экономиканы мемлекеттік реттеуге, бір топ елдердің, (мысалы, Еуропалық Одақ) макродеңгейінде пайдаланылады. Нақты қызмет шеңберінде валюта рыноктары биржалардың, брокерлік фирмалардың, банктердің, және трансұлттық корпорациялардың жиынтығы. 80-жылдардың соңына қарай банктер банкаралық рынокта өзара келісімдердің оған қоса сауда-өнеркәсіп саласының клиенттерімен келісімдердің 85–95% жасады. 90-жылдардың ортасына қарай келісімдердің көпшілігі инвестициялық қорлар арқылы жасалатын болды.

Халықаралық несие-қаржы қатынастары дүние жүзілік несие және қаржы рыноктарындағы қарыз капиталының қозғалысымен байланысты қатынастар жүйесін қамтиды.

Халықаралық несие рыногында ақша капиталының елдер арасындағы қозғалысы қайтарымдылық, мерзімдік, процент төлеу жағдайларында жүзеге асады.

Дүниежүзілік несие рыногы қарыз капиталы рыногының бір бөлігі, оған дүниежүзілік ақша рыногы мен дүниежүзілік капиталдар рыногы кіреді.

Дүниежүзілік қаржы рыногы да қарыз капиталы рыногының бір бөлігі, мұнда құнды қағаздарды шығару, сату мен сатып алу жүзеге асырылады.

Қарыз капиталдарының дүниежүзілік рыногы соңғы онжылдықтарда қарқынды, жедел дамыды. Мұның өзі қарыз капиталы қозғалысының ұзақ мерзімдік тенденцияларымен, бұл қозғалысты ұлттық деңгейде реттеуші мемлекеттік-құқықтық нормалардың икемділігінің артуымен, құнды қағаздар әрекетінің кеңеюімен және интеграциялық процестермен байланысты. Қарыз капиталының дүниежүзілік рыногы қарыз капиталының, дүниежүзілік шаруашылықтағы қозғалысын қамтамасыз етуші әр түрлі

компаниялардың, банктердің, валюта-несие мекемелерінің жиынтығы. Үстіміздегі ғасырдың соңғы жылдарындағы дүниежүзілік шаруашылық пен халықаралық экономикалық қатынастардың маңызды ерекшелігінің бірі халықаралық несие-қаржы қатынастарының өсу қарқынының өнеркәсіп өндірісі мен халықаралық сауда-ның өсу қарқындарынан әлдеқайда жеделдігінде.

Халықаралық несие-қаржы рыногының дамуы ХХ ғасырдың 50-жылдарынан бастап қарыз капиталының ерекше бір бөлігі болып саналатын еурорыноқтың пайда болып, өрістеуіне ықпал етті.

Еурорынок – бұл еуровалюта негізінде несиелер мен займдар бойынша операциялар жүргізілетін рынок.

Еуровалюта – бұл шығарушы елді қоса есептегенде, барлық шетелдік банктердің есеп шоттарына аударылған және барлық елдердің банк операцияларында қолданылатын жекелеген мемлекеттердің еркін ауыстырылатын валютасы.

Еурорыноктардың үкіметтік немесе мемлекеттік статусы жоқ. Олардың пайда болуы кәсіпорындардың, инвесторлардың, сондай-ақ жекелеген елдердің қажеттіліктерімен байланысты. Еуро-рыноктағы операциялар нақты елдің, мемлекеттің валюталық реттеуінде немесе салық заңдарының ықпалында болмайды.

Еурорыноқтың пайда болу себептеріне мыналар жатады:

1) АҚШ долларын шетелдерге шығару мүмкіндіктерінің пайда болуы;

2) долларға Еуропадағы сұраныстың ұлғаюы; АҚШ-тың өзінде жасалатын валюталық операциялардан гөрі еркін рыноктағы операциялардың (доллармен) анағұрлым қолайлы болуы;

4) Еуропалық банктердің халықаралық валюта операцияларын қаржыландыру құралын жедел табуға ұмтылуы.

Еуровалюта рыногында ең әуелі еуродоллар үстемдік етті.

Еуродоллар – бұл Батыс Еуропалық банктердің вклад (ақша салу) түрінде алған АҚШ-тың доллары.

Еурорыноқтың қазіргі операцияларының 70%-тен астамы еуродоллар арқылы, 20% еуромарка және 6% швейцарлық франк арқылы жүзеге асады.

Еурорыноқтың 60–70-жылдардағы қарқынды дамуы, кейірінек оның өз қызметі бағыттарын талдап, қайта қағаздар (еурооблигациялар, еуроакциялар, еуровексельдер т. б.) рыногы жедел дами бастады. Қаржы рыногында валюталық және несиелік тәуекелшілділіктің кепілдіктері қалыптасты. Бұл кепілдіктердің қатарына форвардтық, опциондық және т. б. проценттік ставкалар, валюта

курстары және құнды қағаздардың индекстері бойынша жасалатын келісімдер жатады.

Форвардтық келісім – тауарларды көрсетілген уақытта сату мен сатып алу жөніндегі алдын-ала жасалатын операциялардың түрі. Бұл келісім контрактқа қол қойылған мезеттегі валюта курсы бойынша жасалады.

Опцион дегеніміз – мерзімдік келісім бойынша валютаны сатушы мен сатып алушының, біреуіне берілетін құқық. Мүдделі жақтың бұл құқықты қабылдауы да, қабылдамауы да өз еркінде.

Еурорыноктардың дамуы дүниежүзі аумағында қаржы ресурстарына сұраныс пен ұсыныстың еркін ара қатысын жасауға мүмкіндік берді. Олар қаржы ресурстарын тиімді орналастырудың да мүмкіндіктерін беріп отыр. Еурорыноктар дүние жүзіндегі халықаралық банктерді, қаржы орталықтарын және еркін ауысатын валюталарды жұмылдырып отыр.

Еурорыноктардың дамуы жаңа халықаралық қаржы орталықтарының (Сингапур, Гонконг, Кувейт т. б.) пайда болуына игі әсерін тигізді. 1981 жылдың соңында Нью-Йоркте халықаралық банк қызметінің еркін аумағы пайда болды.

Еурорыноктардың дамуы және халықаралық қаржы рыноктарының интернационалдануы халықаралық экономикалық қатынастардың дамуы үшін жағымды құбылыс болып отыр.

6.5. Төлем баланс.

Оның баптарының сипаттамалары

Тауарлар мен қызмет көрсетулердің ұлттық шекарадан тысқары қозғалысына қарама-қарсы, төлем ақы ретінде қаржы-ақша қозғалысы пайда болады. Осы қарама-қарсы ағыстар төлем балансы баптарында қорытындылап көрсетіледі.

Төлем балансы дегеніміз – жекелеген ел мен басқа бір елдер резиденттерінің арасында белгілі мерзім ішінде орын алатын барлық экономикалық келісімдер мен міндеттемелердің статистикалық жазбалары.

«Резидент» түсінігіне тоқталайық. Дипломаттар, әскерилер, туристер туған елдерінен тысқары жерде жүрсе де, өздері азаматы болып есептелетін елдің резиденттері болады. Бұл түсінік фирмаларға да қатысты. Олар өздері қызмет бабымен жүрген елдің емес, азаматы есебінде тіркелген елдің резиденті болып сана-

лады. «Резидент» статусы тұрақты мекен-жайға қарай беріледі. Тек, Біріккен Ұлттар Ұйымы, Халықаралық Валюта Қоры, Бүкіл Дүниежүзілік Сауда Ұйымы сияқты халықаралық, ұйымдар ғана өздерінің мекенжайы орналасқан елдердің резиденттері емес.

Төлем балансы елдің төлемдері мен кірістерінің жағдайын анықтайды. Халықаралық валюта қоры есептеуші елдердің барлық экономикалық келісімдерін мерзіміне қарай төлем балансы ретінде сипаттайды. Төлем балансы жеке-дара келісімдерді емес, мемлекетаралық жиынтық келісімдерді қорытындылап көрсетеді. Төлем балансы, әдетте бір календарлық жылды қамтиды.

«Келісім» деп – тауардың, экономикалық, қызмет көрсетудің кез-келген айырбасын немесе активтерге меншік құқының бір елдің резидентінен басқа бір елдің резидентіне өтуін атайды.

Қазіргі уақытта төлем балансы елдің халықаралық тауарлар, қызмет көрсетулер және капиталдар айырбасына қатысу ерекшеліктерін анықтайтын ақпараттың маңызды көзі ретінде халықаралық экономикалық қатынастар саласы мамандарының жан-жақты зерттейтін құжатына айналып отыр.

Төлем балансының негізгі қызметі тауарлар мен қызмет көрсетуге сұраныстың өсуімен (валютаның елден кетуі) немесе шетелдік валютаның келуімен байланысты келісімдердің барлық түрлерін топтап көрсету.

Қазақстанға шетел валютасын келтіруге ықпал ететін сыртқы сауда келісімдерінің түрлеріне мыналар жатады:

1. Тауарлар экспорты. Бұған Қазақстанның кедендік шекарасынан өтіп кететін тауарлардың барлығы жатады.

2. Қызмет көрсету экспорты. Бұған елімізге келген шетел туристеріне, дипломаттарына және бизнесмендеріне қызмет көрсетудің төлем ақылары кіреді.

3. Шетелдік акцияларды иемденуші қазақстандықтарға төлейтін проценттер мен дивидендтер.

4. Бір жақты ақша аударулар мен трансферттер. Бұларға зейнетақыны аудару, шетелдік мемлекеттерге көмек, эмигранттардың өз туыстарына аударатын бекақылары және Қазақстанға келіп жатқан мемлекеттік немесе гуманитарлық көмектер жатады.

Келісімнің бул түрінің бір ерекшелігі келіп түскен қаржылар қарама-қарсы ресурстар ағысын тудырмайды.

5. Қазақстандағы шетел резиденттерінің ұзақ мерзімді займдары мен инвестициялары. Булар қазақстандық фирмалар мен ұйымдардың шетел мемлекеттері мен компанияларынан алып

жатқан займдары мен инвестицияларын қамтиды. Жеке меншік кәсіпкерлікте олардың қатарына шетелдіктердің қазақстандық өнеркәсіп орындарын, құрылыстарды және басқа қозғалмайтын мүліктерді (недвижимость) сатып алуы жатады. Мұндай келісімдер кейбір жағдайларда капитал экспорты түрінде жинақталып көрсетіледі. Елдегі кәсіпорындарды, қозғалмайтын мүлікті т. б. сатуудың өзі капиталды экспорттаудың ерекше бір түрі емес пе?

6. Шетелдік фирмалар мен ұйымдардың Қазақстанға беретін қысқа мерзімді инвестициялары мен займдары. Бұл келісімдер жоғарыда көрсетілген келісімдерге ұқсас, бар айырмашылығы олардың мерзімінің қысқалығында.

7. Шетелдік резервтер. Булардың қатарына шетел мемлекеттерінің Қазақстанның ұлттық банкінен алған валюталық немесе басқа резервтері жатады.

Аталған келісімдердің әрқайсысының қарама-қарсы нысандары бар. Оларға шетел тауарларының импорты, зейнетақы және басқа қаражаттарды аудару, шетелдік мемлекеттер мен жеке меншік фирмаларға несиелер есебінде шетел валюталарының Қазақстаннан кетуі жатады.

Тауарлардың экспорты мен импортын, қызмет көрсе-тулерді, проценттер мен дивидендтерді, бір жақты аударулар мен трансферттерді, алынған және берілген ұзақ және қысқа мерзімді займдарды, сондай-ақ мемлекеттік резервтердің келуі мен кетуін біріктірсек, онда халықаралық экономикалық әдебиетте қолданылатын «төлем балансы» атты құжатқа ие боламыз.

Келісімдердің қарастырылған баптарын шартты түрде үш топқа біріктіруге болады:

- экспорт-импорт операциялары жататын ағымдағы есеп бойынша келісімдер;
- капитал қозғалысымен байланысты келісімдер;
- ресми резервтердің есептері.

Бірінші топтағы келісімдер тауарлар мен қызмет көрсетулерге, меншік құқын беруге байланысты операцияларды тіркейді; екінші топ – капиталға меншік құқын беруге байланысты, ал үшінші топ елдің ұлттық банкінен ресми резервтерді алуды тіркейді.

Қабылданған ережелерге сәйкес төлем балансы қосарланған есеп (двойной счеі) принципі бойынша жасалады. Мұның мәні мынада: әрбір келісім бір уақытта екі есепке қатар жазылады; дебетте, тауардың немесе қаражаттың осы есепке келіп түскенін

айғақтайды, және кредитте, тауардың босатылғанын (берілгенін) немесе осы есептен қаражаттың төленгенін сипаттайды. Жүргізілетін әрбір операцияның екі жағы бар, мысалы, тауардың келіп түсуі және оның төлемі. Тауарды алғаннан соң, ол үшін төлеу қажет. Жасалып жатқан баланса дәстүр бойынша дебеттік жазбалар «минус» («-») белгісімен, ал кредиттік жазбалар «плюс» («+») белгісімен түсіріледі.

Нақты келісімді дебеттік немесе кредиттік есепке жазуды шешу үшін мынаны есте ұстау қажет. «+» белгісі бар кредиттік жазбалар түпкі нәтижесінде елге келіп түсетін ақшалар жөніндегі келісімдерге қатысты; «-» белгісі бар дебеттік жазбалар елдің валюта шығындарына қатысты келісімдерде көрсетіледі.

Тауарлар мен қызмет көрсетулер экспорты, капиталдардың келуі төлем балансының кредиттік есебінде «+» белгісімен жазылады.

Тауарлар импорты, шетелдік инвестициялар шетелге кететін займдар мен несиелер, шетелдіктер аударатын зейнетақылар мен сыйлықтар мұның бәрі «-» белгісімен дебеттік есепте көрсетіледі.

Қазақстан тауарын Ресейге экспорттау мысалын қарастырайық. Егер Қазақстан Ресей рыногында ақ қаңылтыр сатқан болса, онда ресейліктер оны төлеу үшін рубльді қазақстандық теңгеге айырбастауы қажет. Нәтижесінде, экспорт халықаралық рынокта теңгеге сұра-нысты ұлғайтады, сондықтан ол «+» белгісімен бағаланады. Ал, Ресейден тауарды импорттау кезінде жағдай керісінше болады. Қазақстан үшін есеп шоттарға теңге түсіруді қамтамасыз ететін негізгі келісімдерге тауарлар экспорты мен шетелдіктерге қызмет көрсету келісімдері жатады.

Қазақстанның ұлттық валютасы – теңгенің қорын кемітетіндерге тауарлар мен қызмет көрсету импортынан басқа туризмге шығындар, Қазақстандық әскерлерді шетелде ұстап тұруға кететін шығындар жатады.

Тауарлар экспорты мен капиталдар экспортын келісімдердің біртекті түрлері деп қарастыруға болмайды. Олар өздерінің мәні бойынша тіпті қарама-қарсы, тауарлар экспорты шетелге тауар жеткізуші мемлекетке шетелдік валютаны келтіреді, сөйтіп ол «+» белгісімен тіркеледі. Капиталдар экспорты, керісінше, ақшалай қаражаттың кетуін көрсетеді, сондықтан олар «-» белгісімен жазылуы тиіс.

Қосарланған есеп принципі теңдікті немесе нольдік сальдоны ұйғарады. Мұның өзінде белгілі бір логика бар, тауарлар немесе

капиталдар қозғалысы келісімдерін тугел есептеудің түпкі нәтижесі нөлге тең болуы тиіс.

Егер фирманың немесе мемлекеттің табысынан шығыны көп болса, артық кеткен қаражат қалай да қайтарылуы тиіс. Ол үшін сақтық қоры пайдаланылады немесе банкіден қарыз алынады. Қандай жағдайда да табыстар мен шығыстар сальдосы нөлге тең болуы қажет.

Теріс (пассив) немесе оң (актив) сальдо төлем балансының мына бөлімдеріндегі тепе-теңдіктің бұзылғанын көрсетеді:

а) «көз көріп, қол ұстайтын» сауда, ол тауарлар сауда-саттығымен байланысты;

б) «көзге көрінбейтін» сауда, оған әр түрлі қызмет көрсетулер мен көлік тасымалдары жатады;

в) капиталдың бір елден екінші елге қозғалысы.

Бір жағынан ағымдағы, немесе капиталдармен операциялардың есебі бойынша дебеттің жалпы сомасының кредиттің жалпы сомасынан артуынан пайда болатын нетто-дебет төлем балансының тапшылығын (дефицитін) сипаттайды. Бул тапшылықтың орны халықаралық резервтерді өзгертумен (ұлғайтумен) толықтырылуы тиіс.

Екінші жағынан, егер ағымдағы және капиталдармен операциялар бойынша кредиттің жалпы сомасы дебеттің жалпы сомасынан артса, мемлекет оң (актив) төлем балансына ие болады. Оң сальдоға халықаралық резерв есебіндегі дебеттік балансты кеміту арқылы қол жеткізіледі.

Төлем балансында қолданылатын қосарланған есеп принципі жазбаларға сәйкес екі әрекеттен (келісімнен) тұрады. Бір әрекет екінші әрекетті толықтырады, немесе екіншісінің түпкі нәтижесін көрсетеді. Мысалы, сатып алушы қажет тауарды ақша төлеп алады. Мұндағы ең маңыздысы тауар сатып алу жөніндегі шешім. Оның салдары сатушыға тауар үшін ақша төлеу. Тауарлар немесе қызмет көрсетулер импортында да алғашқысы тауар сатып алу жөніндегі ұйғарым, екіншісі оны төлеу.

Төлем балансының баптары да осыған сәйкес дербес (автономный) және теңгермелі (балансирующий) болып бөлінеді. Дербес немесе негізгі баптарға тауарлар мен капиталдар қозғалысын көрсететін баптар жатады. Теңгермелі, баланстаушы баптарға тауарлар немесе капиталдар қозғалысын қамтамасыз ететін, қаражаттарды аударуды көрсететін баптар жатады.

Дербес немесе негізгі баптар тауарлар мен қызмет көрсетулер-

дің экспорты мен импортын көрсетеді. Сондай-ақ негізгі баптарға өндірістік орта жасауға қажет инвестициялар да қосылады.

Теңгермелі баптарда төлем балансы сальдосын реттейтін әдістер мен деректер көрсетіледі. Буларға валюталық резервтердің қозғалысы, қысқа мерзімді активтер көлемінің өзгерісі, мемлекеттік жәрдем, мемлекеггік займдар және халықаралық қаржы ұйымдарының кредиттері кіреді.

Төлем балансы баптарының дербес (негізгі) және теңгермелі (баланстаушы) болып бөлінуі көрер көзге анық болғанымен, практика жүзінде тіпті басқаша болуы мүмкін. Мысалы, үкімет төлем балансының теріс сальдосына байланысты ұзақ мерзімді займ алу мәселесін қоюы мүмкін. Мұндай жағдайда ұзақ мерзімді займ шын мәнінде теңгермелі бапқа тән болады. Сол сияқты үкіметтің тауарларды төлеу үшін «кепілдіктер жүйесін» (залоговая система) енгізуі төлем балансының негізгі баптарына кіргізілетін қысқа мерзімді кредиттеуді көрсетеді.

АҚШ-қа есеп ставкаларын жоғарылатумен байланысты қысқа мерзімді кредиттердің көптеп келуі жағдайын қарастырайық. Бұл жағдай 80-жылдардың басында өкімет билігіне Р. Рейган әкімшілігінің келуімен байланысты қалыптасты. Көптеп келіп жатқан капиталдар сомасы төлем балансы тұрғысынан дербес (негізгі) пе әлде теңгермелі (баланстаушы) ме?

Капитал қожаларының өз қаражаттарын американдық құнды қағаздарды сатып алу үшін жұмсау қажеттігі бойынша шешімі дербес қабылданады, сондықтан олар төлем балансының негізгі бабына жатады. Дегенмен, американдық үкіметінің шешімі бойынша есеп ставкаларын жоғарылату нәтижесінде келген қысқа мерзімді капиталдар төлем балансының дефицитін (тапшылығын) жоюға бағытталған шара болатын, сондықтан олар теңгермелі (баланстаушы) бапқа жатады. Сонымен практика жүзінде төлем балансының бір бабында негізгі де, теңгермелі де келісімдер көрсетілуі әбден мүмкін.

6.6. Төлем баланстарының түрлері.

Халықаралық есептеулердегі елдің төлем жағдайын бағдарлау үшін ең алдымен экспорт пен импорттың ара қатысын анықтайды.

Шетелден сатып әкелінген және шетелге сатылған тауарлар көлемінің қорытынды көрсеткіші сауда балансы деп аталады. Ке-

дендік мекемелердің сауда-саттық жөніндегі жинап, өндеген статистикалық материалдары негізінде тұрақты түрде сауда балансы есептеледі. Экспорт пен импорттың айырмасын көрсететін сауда балансы ақпараттың мол көзі бола алмайды. Дегенмен, ол халықаралық эконо-микалық қатынастар көлемінің 80%-ін құрайтын сыртқы сауданың өте маңызды бастапқы көрсеткіші.

Сауда балансының сальдосын шығару үшін дүниежүзілік статистикада экспорт – ФОВ бағаларымен (оған көліктің, қамсыздандырудың т. б. құны кірмейді) есептеледі. Импорт болса көліктің де, қамсыздандырудың да шығындарын қоса есептейтін – СИФ бағалары бойынша анықталады.

Қызмет көрсетулер саудасына шетелге саяхаттар, теңіз тасымалдары т. б. жұмсалған қаржылармен байланысты шығындар кіреді. Жекелеген елдер үшін төлем балансының, «қызмет көрсетулер» бөлімі орасан мол пайданың көзі. Мысалы, Греция мен Испанияда шетелдік туризмнен тускен табыс тауар экспорты құны көлемінің 60–80%-ін құрайды.

Халықаралық есептеулердегі елдің төлем жағдайын шетелден аударылатын зейнетақы, сыйлықтар, тегін қаржылай жәрдемдер де сипаттайды. Іс жүзінде мұның өзі тегін жәрдем нысанында елге импортталып жатқан шетелдік тауарлар.

Төлем балансының тағы бір түрін ағымдағы операциялар балансы деп атайды.

Ағымдағы операциялар (есептер) балансы елдің экономикалық жағдайы туралы едәуір мол ақпарат береді.

Ағымдағы операциялардың оң сальдосы елдің шетелге шығаратын тауарлары мен қызмет көрсетулері көлемінің оларды шетелден сатып алу көлемінен артық екендігін көрсетеді. Ал, аталған операциялардың теріс сальдосы елдің басқа елдерге берешегінің ұлғайғанын дәлелдейді.

Ағымдағы операцияларға ұзақ мерзімді аударулар мен төлемдерді қоссақ, онда базистік баланс шығады. Базистік (негізгі) баланс елдің ең маңызды макроэкономикалық көрсеткіштерін: сыртқы және ішкі бағалардың ара қатысын, валюта курсын, табыс көлемін, өсу қарқынын т. б. қамтиды. Бұлар сирек өзгеретін тұрақты көрсеткіштер. Жалпы қағидаға сәйкес, базистік баланс болашақта нөлге тең болуы тиіс, өзге жағдайларда елдің берешегі көбейіп кетеді.

Базистік балансқа «қысқа мерзімді борыш» бабын қосу бірқатар мәселелер туындатады.

Қысқа мерзімді борыш бабы елдің қысқа мерзімді борыштық міндеттемелерінің бар немесе жоқ екендігін көрсетеді. Қысқа мерзімді міндеттемелердің көлемінің ұлғаюы елді қиын жағдайда қалдыруы мүмкін. Қысқа мерзімді қарызы қалыпты мөлшерден (нормадан) асып кеткен ел шетелден қысқа мерзімді несиелер алуға немесе тіпті өз валютасын уақытша күнсыздандыруға (девальвациялауға) мәжбүр болады.

Базистік баланса (қысқа мерзімді капиталдың қозғалысы) бабының қосылуы автономдық (дербес) есептеулер балансын береді. Халықаралық қысқа мерзімді капиталдардың қозғалысы уақытша құбылыс емес, елдің экономикасының дамуымен байланысты болған жағдайда бұл баланстың маңызы күшейеді. Мысалы, ірі халықаралық фирмалар өзінің даму қарқынын бәсеңдету үшін қысқа мерзімді шетелдік несиелер алуға құштар болады; халықаралық операцияларда пайдалану үшін шетелдік азаматтар ұлттық валютаны көптеп сатып ала бастайды т. с. с.

Мұндай жағдай 70-жылдары мұнайдың бағасы (ол доллармен есептелетін) жоғарылауымен байланысты долларға сұраныс көбейіп, оның курсы халықаралық валюта рыноктарында арттырды. 90-жылдары бұрынғы КСРО азаматтары ұлттық валюталардың күнсыздануынан өздерін қорғау үшін жаппай доллар сатып ала бастады т. с. с. мысалдарды көптеп келтіруге болады.

«Қателіктер және қалдырулар» бабына ерекше тоқталу қажет. Бұл бап активтер мен пассивтер арасындағы айырманы нөлге келтіру үшін қолданылады.

Толыққанды баланс жасау үшін әрбір келісім теория жүзінде баланста екі рет көрсетілуі қажет болса, практика жүзінде бұл талап орындала бермейді. Мұның себептері статистикалық есептеулердің көпшілігі немесе тіпті келісімнің өзінің заңсыздығы болуы мүмкін. Төлем балансын жасау үшін статистикалық мәліметтерді жинаушы адамдардың өздерінің келісімдер жөнінде толық хабардар болмауы да ғажап емес.

«Қателіктер және қалдырулар» бабы бойынша сомалардың көлемі статистикалық қызметтің сапасына, құжаттарды дайындау дәрежесіне және т. б. байланысты. Бұл сомалардың жедел артуы дағдарыс кезінде, елдің экономикалық жағдайының төмендеуі тұсында анық, кәрінеді және олардың көлемі өте үлкен болуы мүмкін.

Төлем балансының тағы бір түріне өтімділік балансы (баланс ликвидности) жатады. Бұл баланстың дербес есептеулер балан-

сынан айырмашылығы «қателіктер мен толықрулар», резидент еместердің қолындағы қысқа мерзімді міндеттемелері, ел резиденттерінің қарауындағы шетелдік қысқа мерзімді міндеттемелері баптарын қосу, немесе қоспау мүмкіндіктеріне байланысты.

«Мемлекеттік резервтер» бабын қарастырайық. Бұл баптың құрамына мемлекеттің алтын қоры, шетелдік валюталар қоры, халықаралық валюта қорының (МВФ) резервтік квоталары (үлестері) мен аталған қордың билігіндегі кеттік резервтердің ролі көпжақты. Бұған ұлттық валюта курсының қамтамасыз ету кепілдіктерін беруді, егіннің шықпай қалуымен байланысты төтенше жағдайларды, стихиялық апаттарды қамсыздандыру, азаматтық жөнсіздіктер мен әскери қимылдарды реттеу қызметтері жатады. Резервтер елдің несие алу мүмкіндіктеріне кепілдік жасайды және несиелер берілген жағдайда олардың тиімділігін қамтамасыз етіп, ел бюджетіне қосымша пайда әкеледі.

Төлем балансының теріс сальдосы қалыптасқан жағдайда ұлттық валютаның курсының қолдау валюта резервтерін сатумен тікелей байланысты. Күтпеген төтенше жағдайларға байланысты елді қажет заттармен қамтамасыз ету мәселелеріндегі мемлекеттік резервтердің ролі тіпті ерекше.

Алтын-валюта резервтерінің өсуі елдің халықаралық беделіне оң әсерін тигізіп, бұл елдің экономикалық жағдайының, тұрақты да, сенімді екендігіне күмән келтірмейді.

Девальвацияға ұшырағыш шетелдік валютаны жинап, резервте ұстаудың ешқандай болашағы жоқ. Ол сұранысқа ие болмайтын «өлі капитал» деп аталады.

Жекелеген елдердің тәжірибесінде халықаралық инвестициялық борыш балансы пайдаланылады. Мұнда міндеттемелер мен қаражаттардың артуы, немесе кемуі айқындалады. Бұл баланста капиталдар қозғалысы бөліміндегі төлем мерзімі өтіп кеткен дебеттік және кредиттік есептердің толық сомасы көрсетіледі.

Жекелеген елдердің экономикалық жағдайын талдау үшін халықаралық валюта қоры жариялайтын төлем балансы схемасы өте пайдалы.

Кесте көрсеткіштері бойынша сауда балансында да, ағымдағы операциялардың кредиттік (оң) сальдосында да ірі активтердің иесі – Жапония.

Үш елдің 1992 жылғы сауда балансының көрсеткіштерін талдау, АҚШ пен Жапонияның капиталдарды экспорттаушы ірі елдер екендігін анықтайды. АҚШ негізінен тікелей инвестицияларды

экспорттаса, Жапония тікелей және портфельдік инвестицияларды шетелге шығарушы ел. 1992 жылы жапондық портфельдік инвестициялар осы елдің ішінен тікелей инвестицияларымен салыстырғанда 2 еседей артық болды. Ал, Франция болса керісінше, ұзақ мерзімді кредиттердің импорттаушысы болып табылады.

Қысқа мерзімді капиталдардың қозғалысы, олардың Франция (34 млрд. долл) мен Жапониядан (76 млрд. долл.) кетіп, есеп проценті ставкасының жоғарылауының ықпалымен АҚШ-қа қарай умтылысын көрсетеді.

Басқа елдердің америка долларымен (38 млрд. дол-лардан аса) және Француз франкшен (11,5 млрд. долл. сомасында) жинаған валюта резервтері де көңіл аударарлық (F бөлімі).

Төлем балансының соңғы бөлімі де оны тепе-теңдік жағдайда ұстап тұру мәселесін шешуде әр елдің өздеріне тән бағыттары бар екендігін көрсетеді.

Сыртқы экономикалық қызметтердің жан-жақтылығын көрсететін төлем баланстарының көптүрлілігі олардың теориясына да өз әсерін тигізді.

Төлем балансы жөніндегі әрбір теория мемлекетаралық қатынастар жүйесіне өзіндік түсіндірмелерін бере отырып, өз көзқарастарын бұл қарым-қатынастардың жекелеген аспектілерімен (тауар, қаржы-қаражат, ақша т. б.) байланыстырады.

АҚШ, Жапония және Францияның 1992 жылғы төлем баланстары

Негізгі баптар	Елдер (млн. долл)		
	АҚШ	ЖАПОНИЯ	ФРАНЦИЯ
А. Ағымдағы операциялар	-66300	117640	4109
тауарлар экспорты (фоб)	440140	330870	225222
тауарлар импорты (фоб)	-536280	-198470	-223561
сауда балансы	-96140	132400	1661
қызмет көрсетулер (сальдо)	42320	-41420	20681
инвестициялардан табыс	20450	31280	-9733
трансферттер (сальдо)	-32880	-4620	-8500
В. Ұзақ мерзімді инвестициялар	-17610	-30780	14963
тікелей инвестициялар	-32420	-14520	-9150

портфельдік инвестициялар	14190	-28410	34180
басқа ұзақ мерзімді күрделі қаржылар	340	18480	-8256
базистік баланс (А + В)	-83910	86860	19072
С. Қысқа мерзімді капиталдар (сальдо)	54190	-75770	-33997
Э. Қателіктер мен қалдырулар	-12340	-10460	1831
ресми есептеулер балансы (А + В + С + Д)	-42060	630	-13094
Ғ. Шетелдік мемлекеттер алдындағы міндеттемелер	38140		11519
С Резервтегі өзгерістер	3920	-630	1575
монеталық алтын	-	-	1170
қарызданудың арнаулы құқығы	2320	1400	1125
МВФ-тағы резервтік позиция	-2660	-1220	-887
шетелдік валюта резервтері	4270	-810	168

Төлем баланстары теорияларының бізге белгілі түрлеріне неоклассикалық, кейнсиандық және монетарлық теориялары жатады.

Неоклассикалық теория бойынша төлем балансының негізгі элементі осы елдің тауарлары мен қызмет көрсетулерінің экспорты мен импортының ара қатысы. Мұның өзі жергілікті, немесе шетелдік тауарларды таңдап алудағы жергілікті және шетелдік резиденттердің алған бағыт-бағдарына бағынышты. Ұлттық немесе шетелдік тауарды сатып алу мәселесі олардың бағаларын салыстыру арқылы шешіледі. Басқаша айтқанда, классикалық теория бойынша төлем балансының шешуіні параметрлеріне салыстырмалы біртекті тауарлар мен валюталардың айырбас курсы жатады.

Кейнсиандық теория бойынша төлем балансы өнім өндірумен байланыстырылады. Өнім өндіру шығындарынан жиынтық іпжі шықшыдарды шығарып тастасақ, «тубінде» төлем балансы қалады дейді аталған теорияның жақтаушылары, Валюта курсы, бәсеке мүмкіндігі т. б. көрсеткіштер өнім өндіруге немесе жиынтық ішкі шығындарға тигізетін әсерлері арқылы ғана есепке алынады.

Кейнсиандық теорияны жинақтаушылардың ең көп қолданылатын терминдерінің бірі «экспорттың өсуін ынталандыру». Бұл теорияға сәйкес төлем балансы шығындармен немесе өндіру көлемімен тығыз байланыстырылады. Егер, дейді кейнсиандықтар,

өндірістің кемуі ішкі шығындардың қысқаруымен бір уақытта жүріп, өндірістің төмендеу көлемі шығындардың қысқару көлемінен салыстырмалы кемдеу болса төлем балансының жақсаруын күтуге болады.

Монетаристер төлем балансының бұзылуын ең алдымен айналымға анық қажеттіліктерден артық ақша қаражаттарын шығарумен байланыстырады. Егер артық ақша көлемі белгіленген деңгейден асып кетсе, төлем балансының тапшылығы пайда болады. Ақшалай қаражаттың жетіспеушілігі шетелдерден келетін валютаны пайдалануға итермелейді. Валютаның қажет көлемінің келуі немесе кетуі төлем балансының оң немесе теріс сальдосын қалыптастырады.

Төлем балансының неоклассикалық, кейнсиандық және монетаристік теорияларын жинақтап қарастырсақ, онда мынадай қорытындыға келуге болады: аталған бағыттардың барлығы да негізінде тауарлар мен капиталдардың халықаралық айырбасын көрсететін төлем балансының әртүрлі жақтарын сипаттайды.

VII ТАРАУ. ЭКОНОМИКАЛЫҚ ИНТЕГРАЦИЯНЫҢ НЕГІЗДЕРІ

Шаруашылық өмірді интернационалдандыру қазіргі дүниежүзілік шаруашылық дамуының жетекші мақсаты болып отыр. Бул тенденцияны қайсыбір державаның немесе барынша жоғары дамыған елдер тобының ықпалындағы кең байтақ аймақтардың қурылуынан көреміз. Экономикасы қуатты мемлекеттер интеграциялық орталықты құрап, олардың төңірегіне басқа мемлекеттер топтасып, интеграциядағы елдер дүниежүзілік шаруашылық байланыстарындағы өзінше бір жүйе болып отыр.

Экономикалық интеграция бул процеске қатысушы елдердің өндірісі мен капиталын интернационалдандыруды жеделдетуге жағдай жасайды.

Шартты түрде экономикалық интеграцияға жетелейтін процесті мынадай тізбек арқылы көрсетуге болады: өндіргіш күштердің дамуы – халықаралық еңбек бөлінісі – өндіріс пен капиталды интернационалдандыру – экономикалық интеграция. Экономикалық интеграцияға елеулі түрде екі фактор әсер етеді: оларға ғылыми-техникалық революция және трансұлттық корпорациялардың қызметі жатады.

Дүниежүзілік шаруашылықтағы интеграциялық процестер дамуының жинақталған тәжірибесі экономикалық интеграцияның қалыптасу мерзімінің төрт кезеңнен өтетінін дәлелдейді:

1. Тарифтерді, тағы басқа шектеулерді жоя отырып, еркін сауда аймақтарын қуру;

2. Саудада және еңбек пен капитал қозғалысында бірыңғай тарифтерді орнықтырып, кедендік одақ қуру;

3. Қатысушы елдердің экономикалық саясатын үйлестіру арқылы ерікті экономикалық одақ қуру;

4. Бірыңғай экономикалық саясат жүргізіп ортақ валюта жасау және ұлттық экономикалардың үстінен (наднациональный) қарап, реттейтін уйым құру арқылы толық интеграцияға қол жеткізу.

Аймақтық интеграция екі деңгейде жүреді. Олар, өздерінің шаруашылық қызметінің барысында интеграциялық процестерге қатысатын жекелеген компаниялар деңгейі және бір топ елдердің еңбек пен капиталды үйлестіруге мақсатты түрде бағытталған қызметі барысында пайда болатын интеграцияның мемлекеттік деңгейі.

7.1. Батыс Еуропа елдерінің интеграциясының ерекшеліктері

Экономикалық интеграцияның неғұрлым толық дамуына Батыс Еуропа елдері қол жеткізді. Бұған объективті экономикалық қажеттіліктермен қатар, көптеген еуропалық қоғам қайраткерлері мен ойшылдардың бұрышнан келе жатқан біртұтас Еуропа туралы идеялары да көмектесті.

Еуропалық Одақтың пайда болып, дамуының қазіргі тарихы 1951 жылдан басталады. Осы жылдың сәуірінде құрамына 6 ел – Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, нидерланды, Люксембург кірген Еуропалық көмір және болат бірлестігін қуру туралы шартқа қол қойылды. Мұның өзі Батыс Еуропалық интеграцияның алғашқы қадамы еді. Ал, іс жүзінде Еуропалық одақтың пайда болып, дамуы 1957 жылдан басталады. Дәл осы жылы жоғарыда аталған елдер Еуропалық Экономикалық Одақтастық және Атом Энергиясы бойынша Еуропалық одақтастық қуру туралы шарттарға қол қойды. Одақтастықтың құрамындағы елдердің жоғары даму деңгейі, бұл ұйымның ондаған жылдар бойы экономикалық өсуінің қарқындылығын қамтамасыз етті.

Батыс Еуропа елдері интеграциясының 50-жылдардың соңында басталып, қазірге дейін жалғасып келе жатқан даму процесі бірқалыпты және ешбір қайшылықсыз жүріп жатыр десек, ол шындыққа сай келмес еді. Дегенмен, Еуропалық Экономикалық Одақтастықты қуру кезінде алға қойылған мақсаттар мен міндеттер айтарлықтай жүйелі және табысты түрде жүзеге асып келе жатыр.

Батыс Еуропалық экономикалық интеграция процесін шартты түрде 4 кезеңге бөлуге болады.

Бірінші кезең – 50-жылдардың соңы–70-жылдардың орта шені Одақтастық өмірінің «алтын ғасыры» деп аталады. Осы уақыт арасында жедел түрде Кедендік Одақ, Аграрлық рынок қалыптасып, Еуропалық Экономикалық Одақтастық құрамына жаңа үш ел – Ұлыбритания, Дания, Ирландия қабылданды.

Еуропалық Экономикалық Одақтастықты немесе «Ортақ рынокты» құрудағы нақты мақсаттарға мыналар жатады:

– мүше елдер арасындағы сауда-саттықта болуы мүмкін кедергілерді бірте-бірте жою;

– үшінші елдермен сауда үшін бірыңғай баж тарифін орнықтыру;

- адамдардың, капиталдардың, қызмет көрсетулердің еркін қозғалысына кедергілердің барлығын алып тастау;
- көлік және ауыл шаруашылығы салаларында ортақ саясат жүргізіп, оны булжытпай орындау;
- валюта одағын құруі
- салық жүйесін уйлестіру;
- заңдарды жақындастыру;
- экономикалық саясатты келістіру принциптерін жасау.

Аталған мақсаттарды жүзеге асыру үшін кешенді басқару құрылымы – Еуропалық Экономикалық Одақтастықтың Министрлер Кеңесі, Еуропалық Одақтастықтың комиссиясы, Еуропалық одақ, Еуропалық сот, Еуропалық парламент құрылды.

Еуропалық Экономикалық Одақтастық, өзінің бірінші мақсаты етіп тауарлардың, капиталдардың, қызмет көрсетулердің және жұмысшы күшінің ортақ рыногын қалыптастыру мәселесін қойды. Бул үшін Кедендік Одақ құрылды. Шындығында келсек Еуропалық Экономикалық Одақтастықтың негізін Кедендік Одақ құрайды.

Кедендік одақ, шеңберінде:

1) мүше елдердің өзара сауда қарым-қатынастарындағы кедергілер жойылады;

2) үшінші елдерге қатысты бірыңғай баж тарифтері орнықты;

- капиталдар, кредиттер, ақша аудару қозғалыстарында еркіндікке қол жетті;

- жұмысшы күші миграциясы мен мекен-жай таңдау еркіндігі қамтамасыз етілді.

Міне, осы шаралардың бәрі өнеркәсіптік интеграция ның жедел жүруіне оң әсерін тигізді. Сонымен бірге ұжымдық протекционизмді (қолдау) орнықтыру нысанында ауыл шаруашылығы қоры арқылы қаржыландырумен орнын толтыру (компенсация) жұмыстары жүргізіліп, аграрлық интеграцияға қол жеткізуге умтылыстар жасалды. Еуропалық Одақтың аграрлық, саясаты мүше елдер үшін ауыл шаруашылығы өнімдерінің көпшілігіне мейлінше төмен баға орнықтыру арқылы жасалатын бірыңғай баға жүйесін қалыптастыруға бағытталды. «Ортақ рынокты» қалыптастыру Еуропалық Экономикалық Одақтастық елдерінің ұлттық монополияларының трансұлттық монополияларға айналуын жеделдетіп, серіктес елдердің экономикасына әсерін күшейтті.

Еуропалық Экономикалық Одақтастық елдерінің дамуы одақтастыққа мүше елдердің туйықталған ұлттық шаруашылық шең-

берінен шығып, сыртқы рынокқа бейімделген, ашық типтегі экономикаға қарқынды түрде бет алысын көрсетті.

Екінші кезең – 70-жылдардың ортасы мен 80-жылдардың ортасына дейін Еуропалық Одақ тарихында негізінен тоқырау кезеңі болып есептеледі. Әділін айту керек, Еуропалық Одаққа мүше елдер бұл кезеңде еуропалық валюталық ынтымақтастық бағдарламасын қабылдап, сыртқы саясат жөніндегі консультациялар механизмін жасады. Дегенмен, көрініс бере бастаған негативті (теріс) тенденциялар батысеуропалық экономикалық интеграцияны едәуір дағдарысқа ұшыратты. Бұл дағдарыс «еуросклероз» деген атқа ие болды. 70-ші жылдардың соңы мен 80-жылдардың басында Еуропалық Одақ елдерінің даму деңгейлеріндегі алшақтық улғая берді. Еуропалық Одаққа 1981 жылы Грецияның қабылдануына байланысты бұл алшақтық кеңейе түсті, себебі Одақтастықтың басқа мүшелерімен салыстырғанда Грецияның экономикалық деңгейі анағұрлым төмен болатын.

Үшінші кезең – 80-жылдардың екінші жартысы, 90-жылдардың басы – Одақтастықтың құрамын одан әрі кеңейту кезеңі. Одақтастыққа 1986 жылы Испания мен Португалияның қосылуы бұрын да орын алып келген елдерлік сәйкессіздіктерді ушықтыра түсті. Еуропалық Одаққа кірген шақтағы Португалияның жан басына шаққандағы табысы мүше елдердің жан басына шаққандағы табысының жартысындай, ал Испанияның осы көрсеткіші 3/4-тей болды.

Аталған елдердің жұмысшы күшінің әрбір бесеуінің біреуі ауыл шаруашылығында істеді, ал басқа мүше елдердің халық шаруашылығындағы жұмысшы күшінің 13-нің бірі ғана ауыл шаруашылығымен айналысқан. Дегенмен, нақ осы кезеңде батыс еуропалық интеграция Біртұтас еуропалық актінің қабылдануына байланысты елеулі екпін ала бастады.

Біртұтас Еуропалық актіде Одақтастыққа мүше елдердің ортақ мақсаты – Еуропалық Одаққа қатысушы елдердің саяси альянсы (келісім бойынша бірігу) ретінде тек қана экономикалық, валюта-қаржылық, адами (гуманитарлық) ынтымақтастықтың жоғары деңгейін көздеп қана қоймай, қауіпсіздікті қоса есептегендегі жан-жақты келісілген сыртқы саясат жүргізу. Біртұтас еуропалық актінің негізгі талабы және оның анық белгіленген мақсаты – Еуропалық Экономикалық Одақтастыққа мүше елдердің біріккен шаруашылық организмін, бірыңғай экономикалық кеңістіктің қуру болып табылады. Біртұтас Еуропалық актінің қабылдау Одақ-

тастыққа мүше елдердің микро және макроэкономикалық, саяси және құқықтық, ғылыми және экологиялық, аймақтық даму және әлеуметтік қатынастар салаларындағы интеграциялық процестерді күшейтті. 90-жылдардың басында Еуропалық Одаққа мүше елдер ортақ рыноктың негіздерін жасауды іс жүзінде аяқтап, валюта-экономикалық және саяси одақты қалыптастыруға мейлінше жақындады.

Төртінші кезең – 90-жылдардың ортасы – ХХІ ғасырдың басы. Біртұтас еуропалық актінің ережелеріне сәйкес 1993 жылдың 1-қаңтарынан бастап Одақтастық елдерінің аумағында өндіріс факторларының еркін қозғалысы қамтамасыз етілді. Сөйтіп, Одақтастық шеңберінде бірыңғай экономикалық кеңістік пайда болып, Еуропалық Одақтың Экономикалық интеграциясының жаңа кезеңі басталды.

1992 жылы ақпан айында қабылданған Маастрихт (нидерланды) шартына сәйкес Еуропалық Экономикалық Одақтастық 1994 жылдың 1 қаңтарынан бастап 15 мүше елдерден құралған Еуропалық Одаққа айналды. Еуропа-лық Одақ шеңберінде толық, бірыңғай ішкі рынокты құру жүзеге асты. Интеграциялық ынтымақтастықтың бұдан әрі дамуының мақсаттары жарияланды. Ол мақсаттарға ортақ валюта – Еуроны эмиссиялау (шығару) құқығына ие бірыңғай Еуропалық банкті қуру, бірыңғай батысеуропалық кеңістікті жасау міндеттері кіреді. Еуропалық Одақтың үдемелі дамуы бұл процесте қиыншылықтар мен

қиыншылықтар жоқ дегенді көрсетпейді. Жоғарыда Еуропалық Одаққа жаңа мүшелердің қосылуымен байланысты туындаған еларалық сәйкессіздіктер туралы айттық.

Еуропалық Одақты жаңа мүше елдермен толықтыру мүмкіндіктері едәуір мәселелерді шешуді талап етері анық. Мысалы, Еуропалық Одаққа толыққанды мүше болып қосылуды Түркия, Мальта және Кипр тағатсыздана күтіп отыр. 1996 жылдың қаңтарынан бастап Еуропалық Одақ пен Түркия арасындағы Кедендік Одақ туралы шарт өз күшіне енді.

Еуропалық Одақтың өз ішінде де барлығы да «теп-тегіс емес». Ең ірі қиыншылықтар Еуропалық валюта жүйесін қалыптастыру барысында байқалды. Еуропалық валюта жүйесінің кризисі 1992 жылы Ұлыбританияның фунт стерлингі мен Италияның лирасының 7%-ке девальвациялануы (қунсыздануы), сөйтіп Ұлыбритания мен Италияның Еуропалық валюта жүйесінен автоматты түрде шығып қалуынан көрінді. Валюталық одақты қалыптастыру

ісі оған кірудің критерилерін анықтау қиыншылықтарымен байланысты. Айырбас курсының инфляциялық деңгейі, проценттік ставкалардың деңгейі, бюджет тапшыдығы мен мемлекеттік қарыздар деңгейіне қойылған талаптарға тек қана Люксембургтың жағдайы сай келіп тұр. Еуропалық Одаққа мүше елдер арасында Одақты кеңейту, интеграцияны тереңдету мәселелері төңірегінде де қайшылықтар баршылық.

7.2. Аймақтық экономикалық интеграцияның негізгі кескіндері

Батыс Еуропадағы Экономикалық интеграция тек Еуро-палық Одақ шекараларымен шектелмейді. 60-жылдардың басында Еуропалық еркін сауда ассоциациясы (ЕАСТ) пай-да болған.

ЕАСТ-тың Еуропалық Одақтан айырмашылығы оның улттық экономиканың үстінен қарайтын функциялары мен мемлекетаралық үйлестіру ұйымдары жоқ.

ЕАСТ-қа мүше елдер қандай бір мемлекеттермен болмасын сауда экономикалық қатынастар жасап, өз еркімен кеден тарифтерінің деңгейін орнықтыра алады. ЕАСТ-қа мүше елдер өзара саудада кеден салығынсыз еркін қатынастарды тек өнеркәсіп тауарлары үшін қолданады,

ауыл шаруашылығы өнімдеріне ЕАСТ-тың конвенциясы та-рамайды.

1972 жылы ЕАСТ-қа мүше әрбір мемлекет Еуропалық Эконо-микалық Одақтастықпен кеден салығын төмендету және өнеркәсіп тауарларына сандық шектеулер қою туралы келісімге келді. Бұл елдер арасындағы кеден бажынсыз сауда тауардың шығу те-гіне байланысты күрделі ережелер жүйесіне сәйкес жүргізіледі.

Құрамындағы елдердің даму деңгейінің жоғарылығына және өзара экономикалық байланыстардың тығыздығына қарамастан ЕАСТ толыққанды интеграциялық топ бола алмады. Іс жүзінде ол Еуропалық Экономикалық Одақтастыққа жаңа мүшелер дай-ындаушы дәрежесінде ғапа қалды. Қазіргі кезде ЕАСТ-і оның көптеген мүшелері, Шығыс Еуропа мен Батыс Еуропа елдері ара-сындағы еркін сауда аймағы ретінде ғана қарастырады.

Еуропалық Одақтың Экономикалық қуаты, оны кеңейтудің қарқындылығы және Еуропаның жекелеген елдерінің онымен сауда қатынастарын жандандыруға мүдделілігі В. Хойердің

«Еуропада бизнесті қалай жасау керек» атты кітабында жазғандай «Еуропалық Одақ өзге еуропалық елдерді мынадай альтернативаның (екінің бірі) алдына қояды, не Еуропалық Одаққа кіру үшін еге-мендігінің бір бөлігінен айрылып, оның есесіне дүние жүзінің ең ірі рыноктарына шығу мүмкіндіктеріне не болу, немесе Батыс Еуропаның бірігу процесінен шетте қалып, оның өз экономикасы үшін келтіретін зардаптарын шегу.

Осы жағдайды түсінген бұрынғы экономикалық өзара көмек кеңесіне қатысушы елдер өздерінің экономикалық бағыттарын табуға талаптануда. 1990 жылы олар «Вышеград үштігі» деп аталған интеграциялық топ құрып, оған мүше болып Венгрия, Польша, Чехословакия кірді. Чехословакия екіге бөлінгеннен кейін бұл топ «Вышеград төрттігі» болып қайта құрылды. 1993 жылдың 1 наурызынан бастап осы топ шеңберінде Еркін сауда туралы Орта-лық Еуропа келісімі күшіне кірді. Бұл келісім бойынша өзара кеден бажын бірте-бірте кеміту қарастырылды. «Вышеград төрттігінің» бұл қадамы олардың Еуропалық Одақ елдерімен сауда-экономикалық қатынастарының қанағаттанғысыз дамуына байланысты еді. Сондықтан, бұл Орталық Еуропада ондаған жылдар бойы қалыптасқан сауда экономикалық байланыстарды сақтап қалу үшін ғана емес, оны барынша өрістету үшін құрылған интеграциялық топ еді.

Батыс Еуропадағы экономикалық интеграцияның жетістіктері дүние жүзіндегі дамушы аймақтар елдерінің назарын өзіне аударды. Латын Америкасында, Африкада және Азияда отыздан астам еркін сауда аймақтары, кедендік немесе экономикалық одақтар пайда болды. Олардың арасынан мұндай интеграциялық процестердің ең көрнектісі ретінде Солтүстік Америкалық еркін сауда аймағын (НАФТА) атауға болады.

АҚШ пен Канада арасындағы экономикалық интеграция және олардың батысеуропалық серіктестерімен ынтымақтасуы АҚШ-ты қанағаттандыра қоймады. Нәтижесінде Солтүстік Америкадағы интеграциялық процестер екі мемлекет шекарасынан шығып Солтүстік Америкалық еркін сауда аймағына ұласты. Бұл шарт 1994 жылы 1 қаңтардан бастап өз күшіне енді. НАФТА-ға АҚШ және Канадамен бірге Мексика қосылды. Бұл еркін экономикалық аймақ 370 млн. адам мекендейтін және қуатты экономикалық мүмкіндіктері бар орасан зор территорияны алып жатыр. Аталған елдердегі жыл сайынғы тауар өндірісі мен қызмет көрсету көлемдері 7 трлн. долларға жете-

ді. Дүниежүзілік сауда көлемінің 20%-ке жуығы осы елдердің үлесіне тиеді.

Келісімдердің негізгі қағидалары мынадай:

- АҚШ, Канада және Мексика елдері өзара саудаға түсетін тауарларға кеден бажын алып тастайды;

- өз тауарларын Мексика арқылы АҚШ-қа қайта экспорттауға ұмтылатын азиялық және еуропалық компаниялардың экономикалық басқыншылығынан Солтүстік Америка рыногын қорғауды ұйымдастырады;

- Мексиканың банктік және қамсыздандыру ісінде американдық және канадалық компаниялардың күрделі қаржылары арасындағы бәсекеге тыйым салынбайды;

- қоршаған ортаны қорғаумен байланысты проблемаларды шешу үшін үш жақты топтар құрылады;

- АҚШ 5 жыл ішінде Мексикадан импортталатын өнімдердің үштен екісіне тарифтерді жояды.

Жасалтн шарттың пайдасын ең алдымен тұтынушылар көретін болады. Бәсекенің күшеюі мен тарифтердің төмендеуі көптеген тауарлардың бағасының төмендеуіне өз әсерін тигізбей қоймайды. Арзан жұмысшы күшінің ағылуымен байланысты американдық өнеркәсіпшілер де өз пайдасын табады.

Америка экономикасының электроника өндірісі, компьютермен қамтамасыз ету, құрылыс материалдары, автокөліктің қосалқы бөлшектерін өндіру салаларында табыстың өсуі анық. Сонымен қатар қант, цитрус жемістерін, ерте пісетін көкөністерді өсіріп уқсататын фермерлер зиян шегуі де мүмкін.

Ал, Мексика болса НАФТА-ның көмегімен өзінің экономикалық даму қарқынын жеделдетіп жылдық жиынтық ішкі өнімді шамамен— 1,6–2,6%-ке арттыруды жоспарлап отыр. Сөйтіп, Мексика өз экономикасын реформалау және дамыған мемлекеттер қатарына қосылу мерзімін жарты ғасырдан 10–15 жылға түсіруді жобалап отыр. Алғашқы жылдары НАФТА-дан ең аз пайда көретін ел Канада болмақшы. Себебі, оның экономикасы АҚШ-пен тығыз байланысты да, Мексикамен экономикалық қатынастары жоқтың қасы. Бірақ, НАФТА дамыған сайын Канада интеграциялық процестерге көбірек тартылып, кеңейіп келе жатқан рыноктан өз дивидендтерін алуы даусыз.

НАФТА-ның алғашқы екі жылғы қызметі экспорт көлемін ұлғайту арқылы жаңа жұмыс орындарын ашу болжамдарын ақтаған жоқ. Оның үстіне АҚШ-тың Мексика мен саудадағы оңды салы-

досынан ештеңе қалмай, оның орнына сауда тапшылығы (дефициті) пайда болды. НАФТА-ның құрылтайшыларының есептеулері бойынша толыққанды Солтүстік Америкалық ортақ рынок 2010 жылға қарай жұмыс істеуі мүмкін. Қазірдің өзінде американдық экономистер Аляскадан бастап Отты жерге дейін созылатын өзіне-өзі жеткілікті (самодостаточный) панаме-рикандық сауда блогын жобалауда.

Интеграциялық процестер Оңтүстік Америкада да жан-данып келеді. Кезінде (60-жылдардың басы) мұнда «еркін сауда аймағын» қуру жоспарланып, одан кейін Орталық, Америкада ортақ рынокты жасау мәселелері көтерілген. Бірақ орын алған саяси және экономикалық дағдарыстар бұл жоспарларды жүзеге асырмай тастады.

90-жылдардың ортасына қарай интеграциялық процестер «МЕРКОСУР» пактін қабылдауға байланысты жанданды. Аталған пакті Аргентина, Бразилия, Уругвай және Парагвай (кейінірек қосылды) елдері арасында жасалып, өз күшіне 1995 жылдың 1 қаңтарынан бастап кірді. Бұл пакті бойынша жалпы халқының саны 200 млн-нан астам, ішкі жиынтық өнімінің көлемі 550 млрд. доллар құрайтын ірі аймақтық сауда экономикалық құрылым дүниеге келді.

7.3. Халықаралық экономикалық ұйымдардың тарихы

Қазіргі уақытта халықаралық ұйымдарға мүше болу және олардың қызметтеріне белсенді қатысу – егеменді, тәуелсіз мемлекеттердің маңызды істерінің бірі. Реформалар жолына түсіп, өркениетті қоғам құруға талаптанып жатқан Қазақстан үшін халықаралық ұйымдардың қызметіне кең көлемде араласу – бүгінгі күннің көкей-кесті мәселесіне айналып отыр.

Халықаралық ұйымдардың қызметіне тиімді түрде қатысу үшін олардың іс-қимылдарын жан-жақты зерттеу қажет.

Қазіргі халықаралық қатынастардың ерекше белгісінің бірі халықаралық ұйымдар рөлінің арта түсуі. Бұл арада халықаралық қатынастар шеңберінің кеңейіп, күрделенуін, көпжақты дипломатияның дамуын, сөйтіп халықаралық деңгейдегі ынтымақтастықтың күшейе түсуін айту керек.

Қазіргі халықаралық қатынастарды тек қана екі жақты қатынастармен шектеуге болмайды. Әлемдік маңызы бар мәселелер-

дің көбеюі олардың шешімін табу жолында халықаралық қоғамдастықтың күш-жігерін біріктіруді талап етеді. Халықаралық ұйымдарды негізінен екі категорияға бөліп қарастыруға болады. Олар: үкіметаралық (мемлекет аралық) және өз жұмыстарын қоғамдық негізде атқаратын мемлекеттік емес ұйымдар.

Халықаралық ұйымдардың пайда болып, дамуы халықаралық қатынастардың ұзақ мерзімді және табанды саяси және экономикалық іс-қимылдарына байланысты. Көне замандарда, құл иеленуші мемлекеттер кезеңінің өзінде халықаралық келісім-шарттар, халықаралық арбит-раждар туындап, халықаралық, құқықтың классикалық институттары – конгрестер мен конференциялар пайда бола бастаған. Уақыт жылжыған сайын халықаралық бас қосулар кездейсоқ емес, оқтын-оқтын жүзеге асырылып

және мұндай конференцияларды дайындап, шақыру үшін тұрақты органдар құрылып өз қызметтерін дәйекті түрде жүзеге асырған. Міне, дәл осындай органдар болашақ халықаралық ұйымдардың қайнар көзі, бастауы болды.

Халықаралық ұйымдардың пайда болып дамуына дүниежүзілік сауда, сондай-ақ, діни конфессиялар да әсер етті. Ал халықаралық ұйымдар өздерінің қазіргі мағынасында бұдан жүз жылдай бұрын қалыптаса бастады. Олардың құрылуы халықаралық қатынастардың кеңейіп, күрделіленуімен, әсіресе халықаралық экономикалық рыноктың қалыптасуымен тікелей байланысты. Мұның өзі халықаралық-құқықтық мәселелерді реттеп отыру талаптарынан туындаған еді.

Халықаралық ұйымдарды құрудағы жеңілдіктер қатарына сол уақыттың өзінде халықаралық құқықтың бірқатар нормалары мен институттары қызметінің қалыптаса бастағаны да әсер етті. Ең алғашқы ірі халықаралық ұйымдардың қатарына: жер өлшеуші халықаралық одақ (1864 ж.), халықаралық телеграф одағы (1865 ж.) Дүниежүзілік почта Одағы (1874 ж.), Халықаралық өлшем және салмақ комитеті (1875 ж.), Өндірістік меншікті қорғайтын Одақ (1883 ж.), әдебиет және өнер шығармаларына меншікті қорғау Халықаралық Одағы (1886 ж.), Құлдыққа қарсы Халықаралық Одақ, (1890 ж.), Халықаралық Темір жолы, тауар қатынасы Одағы (1890 ж.) жатады.

Бірінші дүниежүзілік соғыс басталғанға дейін 50-ге тарта тұрақты түрде қызмет атқаратын халықаралық ұйымдар пайда болып, өз жұмыстарына кірісті. Одан кейінгі жылдары халықара-

лық ұйымдардың саны жедел қарқынмен арта түсіп, үстіміздегі ғасырдың 80-жылдары олардың саны 20000 мыңға жуықтады.

Соңғы уақыттағы Халықаралық ұйымдар санының күрт өсуі халықаралық қатынастардың орасан жандануы мен және олардың күрделене түсуімен түсіндіріледі.

Саяси, экономикалық, қатынастардың қарқынды дамуына ХХ ғасырдағы ғылыми-техникалық прогрестің елеулі жетістіктері де өз әсерін тигізді.

Халықаралық ынтымақтастықтың жаңа, маңызды түрлері пайда болды. 60-жылдары отарлық жүйенің, 80 жылдары социалистік жүйенің қирауымен байланысты егемен мемлекеттер саны көбейіп, ондағы халықтардың белсенділігі артты және олардың дүниежүзілік саясатқа ықпалы күшейді. Үкіметтік емес деңгейдегі халықаралық қатынастар да жоғары қарқынмен дами бастады.

Қазіргі халықаралық қатынастардың даму тенденциясының күрделі де, қайшылықты болуы қызмет атқарып жатқан халықаралық ұйымдардың эволюциясын, сонымен қатар жаңа халықаралық ұйымдардың құруды талап етіп отыр. Халықаралық ұйымдар санының өсуі және олардың қызмет шеңберінің кеңеюі, өз кезегінде халықаралық қатынастардың құрылымы мен жүйесіне игі әсер етері сөзсіз.

Жекелеген елдер саясатындағы түсініспеушіліктер, қайшылықтар халықаралық ұйымдардың бір қалыпты қызмет атқаруына кедергі бола алмайды. Қайта мұндай түсініспеушіліктер мен қайшылықтар олардың позицияларын келісімдер арқылы анықтап, бейбіт жолмен шешу үшін халықаралық ұйымдардың таптырмас күрал екендігін дәлелдейді. Олардың беделін арттыра түседі.

Халықаралық жағдайдың өзгеруіне байланысты халықаралық ұйымдар да өзгерістерге ұшырайды: біреулері өздерінің бағыт-бағдарын қайта құруға ұмтылса, басқа біреулері өз қызметтерін доғарады.

Халықаралық ұйымдарды ресми тіркеу және олардың тізімін жасау 1909 жылы Брюссельде (Бельгия) құрылған Халықаралық ассоциациялар Одағының негізгі міндеті. Бұл үкіметтік емес ұйымның мақсаттарына халықаралық ұйымдарды тіркеу және олардың қызметтерін үйлестіру, дүниежүзілік қоғамдастыққа қажетті ақпараттарды жинап, оларды мүдделі елдерге таратып беруі жағады. Одақтың өзінің баспасөз органдары бар. Олар: «Халықаралық одақтар» журналы мен «Халықаралық ұйымдардың жылнамасы». Бұл басылымдарда үкіметаралық және үкіметтік

емес, сондай-ақ, ұлттық ұйымдар мен мекемелердің халықаралық қатынастарға байланысты іс-қимылдары жөніндегі мәліметтер жарияланып отырады.

Халықаралық ұйымдар халықаралық қатынастар жүйесінің ажырамас бір бөлігі. Бұл жүйенің ең басты және негізгі элементі – мемлекет. Мемлекеттер халықаралық құқықтың басты субъектілері. Сондықтан халықаралық ұйымдарды халықаралық қатынастар жүйесінің екінші деңгейдегі элементі деп қарастыру қажет. Халықаралық ұйымдар өздерінің халықаралық қатынастар жүйесіндегі орны мен рөліне қарай жіктеледі.

Бұл ұйымдардың, ең беделдісі, әрине, Біріккен Ұлттар Ұйымы. БҰҰ-ның халықаралық қатынастардағы рөлі ерекше маңызды болса, басқа бір жекелеген ұйымдардың халықаралық қатынастардағы атқаратын рөлі болар-болмас.

Халықаралық ұйымдар қызметі тиімділігінің принципті маңызы бар көрсеткішіне олардың қарама-қарсы екі тенденцияны ымыраға келтіру мүмкіндіктері жатады. Бұл тенденциялардың бірінші жағы мемлекеттердің егемендік пен тәуелсіздікке ұмтылуында болса, екінші жағы өздерінің біраз құқығын келісімді мақсаттарға жету үшін халықаралық ұйымдарға сенім артып, тапсыруында жатыр. Сондықтан да біз халықаралық ұйымдарды үкіметаралық және үкіметтік емес деп екіге бөлеміз. Халықаралық үкіметаралық ұйымдар мемлекетаралық келісімдер нәтижесінде құрылады. Мұның өзі жарғыда (көпжақты келісім-шартта) тиянақталады. Қажет болған жағдайда жарғы (устав) нақты актілермен толықтырылады. Халықаралық үкіметаралық ұйымдардың жарғыларында олардың құқықтық нормалары көрсетіледі, өз кезегінде бұл нормалар халықаралық құқықтың көздері болып есептеледі.

Үкіметаралық ұйымдардың құқық субъектісі ретіндегі нақты көтерер жүгі жоғарыда аталған жарғымен анықталады. Құқық субъектісі болуы бұл ұйымдарға объективті түрде халықаралық құқықтық, негіз жасап, халықаралық қатынастардың элементі болуына кеңінен жол ашады. Сондай-ақ, кез-келген халықаралық ұйым халықаралық келісім-шарттарды негізге ала отырып, басқа ұйымдармен белгілі байланыс нысандары арқылы арақатынастарын жөнге келтіре береді. Толыққанды халықаралық құқық, субъектілеріне Біріккен Ұлттар Ұйымы және оның арнайы, мамандандырылған мекемелерін жатқызуға болады.

Халықаралық ұйымдардың анықтамасын беру үшін бұл ұйымдардың маңызды ерекшеліктерін, қазіргі дүние-жүзілік құры-

лымдардың негізгі саяси-экономикалық кескін-келбетін, олардың әлеуметтік аспектілерін, қазіргі халықаралық қатынастар жүйесінің күрделілігін есептей отырып, осы қатынастар жүйесінің негізгі элементтерінің өзара қимыл әрекеттерін талдау қажет. Бір айта кететін жай халықаралық ұйымдар идеясы егеменді елдерді олардың халықтарының санына, территориясының көлеміне, экономикалық үлес салмағына қарамастан заңдық, тұрғыдан тең елдер деп есептейтінін де есте ұстаған жөн.

Енді халықаралық ұйымдар түсінігінің негізгі бес белгісін (элементін) қарастыруға болады.

- Келісімдік негіз. Мұның мәні халықаралық ұйымдарды құру актісі, жарғысы ретінде көпжақты халықаралық келісім-шарт есептеледі. Келісім-шарттар халықаралық ұйымдардың заңдық болмысын анықтайды.

- Белгілі мақсаттардың болуы. Халықаралық ұйымдардың белгілі бір мақсатта құрылуы олардың заңдылығын, ұйымдық құрылымын, қызмет бабын анықтайды.

- Өзіне сай ұйымдық құрылымы, яғни халықаралық ұйым шеңберінде ынтымақтастық механизмін құрайтын тұрақты органдар жүйесінің болуы.

- Ұйымдардың дербес халықаралық құқықтары және міндеттері болуы, олардың құқықтық еркі бар заңды тұлға ретінде қалыптасуы.

- Халықаралық құқық талаптарына сай құрылуы яғни халықаралық ұйымның өз қызметін халықаралық құқықтың жалпыға бірдей принциптері мен нормалары шеңберінде жүргізуі.

Сонымен, жалпыға ортақ белгілері мен критерийлерін негізге ала отырып халықаралық ұйымдардың анықтамасын беруге болады.

Халықаралық (мемлекетаралық) ұйым дегеніміз – халықаралық құқық субъектісі болуға мүмкіндігі және тұрақты түрде қызмет атқаратын мекемелері бар, халықаралық құқық талаптарына сай белгілі мақсаттарды орындау үшін келісім негізінде құрылған мемлекеттердің халықаралық бірлестігі.

7.4. Халықаралық ұйымдардың қызметі

Халықаралық ұйымдардың қызметтері (функциялары) дегеніміз – өздерінің алға қойған мақсаттары мен міндеттерін орындауға бағытталған іс-қимылдар жиынтығы.

Халықаралық ұйымдардың қалыптасқан және дәстүрлі аспектілерінің бірі – олардың дипломатия құралы екендігінде. Дегенмен, халықаралық ұйымдардың қызметі көптеген жағдайларда дипломатия шеңберінен әлдеқайда кең. Соңғы уақыттарда олардың қызметі ақпаратты-жүйелеу шектерінен асып, көпшіліктің мүдделеріне сай жана сфераларды қамтитын өзіндік, дербес оперативті функцияларды иемдене бастады.

Халықаралық ұйымдардың ежелден келе жатқан дәстүрлі функцияларының бірі – ақпараттық қызмет. Бұл қызмет екі нысанда жүзеге асырылады. Біріншіден, әрбір ұйым өзінің құрылымы, мақсаттары және қызметінің негізгі бағыттары жөніндегі құжаттар топтамасын жариялайды; екіншіден, ұйым халықаралық қатынастардың көкейкесті мәселелерін қамтитын баяндамалар мен шолуларды, рефераттарды жарыққа шығарады.

Халықаралық ұйымдардың ереже шығармашылық (нормотворческая) қызметінің екі нысаны бар:

- 1) халықаралық, ұйымдардың халықаралық құқық ережелерін жасауға тікелей қатысуы;
- 2) халықаралық ұйымдардың жекелеген мемлекеттердің ереже шығармашылық процесіне қатысуы; мұның өзі концепциялар, нұсқаулар, актілер жасап қабылдау арқылы жүзеге асады.

Халықаралық, ұйымдардың бақылау қызметі олардың дәстүрлі функцияларына жатады. Бұлардың қатарына жарғылар, көпжақты конвенциялар, пактілер және бақылауды жүзеге асыруды қарастыратын әр түрлі нысандағы құжаттар топтамасы жатады.

Оперативтік қызмет халықаралық ұйымдардың жаңа функцияларының бірі. Бұл қызметті Біріккен Ұлттар Ұйымы, оның мамандандырылған мекемелері және басқа да бірқатар халықаралық ұйымдар атқарады. Мұның мысалы ретінде БҰҰ-ның халықаралық бейбітшілік пен қауіпсіздікті орнықтыру бағытындағы операцияларын, дамушы елдерге техникалық көмек көрсету іс-қимылдарын атасақ та жеткілікті. Егер халықаралық ұйымдар өздерінің реттеу және бақылау қызметтерін жүзеге асыру мақсатында мемлекеттерге саяси қысым жасауға дейін баратын болса, оперативтік қызмет халықаралық ұйымдардың өз күшімен, қа-

рауындағы адам және материалдық ресурстардың көмегімен атқарылады.

Халықаралық ұйымдардың әр түрлі нысандағы қызметтері халықаралық қатынастар дамуының қажеттіліктеріне байланысты. Сондықтан болашақта да халықаралық, ұйымдардың қызметтері дами береді және халықаралық жағдай талап ететін болса жаңа функциялар өмірге келеді деп сенімді түрде айтуға болады.

Халықаралық ұйымдарды жіктеу (классификация) мәселесінің белгілі қиындықтары бар. Мұның өзі бір жағынан халықаралық ұйымдардың санының көптігіне байланысты болса, екінші жағынан олардың жіктеу критерийлерінің көп түрлілігіне байланысты. Дәстүрлі, жалпыға танымал критерий – ол мүше болу критерийі. Мүшелік критерий негізінде барлық халықаралық ұйымдар үкіметаралық (мемлекетаралық) және үкіметаралық емес болып екіге бөлінеді. Бірінші категорияға мемлекеттер, үкіметтер немесе солардың өкілдіктері жатады, екіншісіне ұлттық, үкіметтік емес ұйымдар, жеке тұлғалар және басқад да халықаралық үкіметтік емес ұйымдар кіреді.

Функционалды критерий бойынша да халықаралық ұйымдарды екі топқа бөлуге болады. Олар: саяси, экономикалық, әлеуметтік ынтымақтастықты жүзеге асыратын жалпы бағыттағы ұйымдар және арнайы міндеттері бар, ынтымақтастықтың нақты мәселелерін шешетін топ (мысалы, көлік қатынасы, байланыс, денсаулық сақтау т. с. с. проблемаларды шешу). Жіктеудің тағы бір критерийі халықаралық ұйымдардың уақытша немесе тұрақты түрде жұмыс істеу мүмкіндіктері. Бірінші категорияға халықаралық конференциялар, кеңестер, конгрестер т, б. жатады да, екіншісіне – халықаралық ұйымдардың тікелей өздері кіреді.

Халықаралық ұйымдар географиялық орналасуына қарай да жіктеледі. Мысалы, дүниежүзінің басым көшпелілігі елдерін қамтитын әмбебап халықаралық, ұйымдар бар. Бұлардың екінші тобына белгілі бір географиялық ауданға орналасқан мемлекеттерді біріктіретін халықаралық ұйымдар жатады.

Қазіргі уақыт талабына сәйкес халықаралық ұйымдарды дүние жүзінде орныға бастаған жаңа көзқарастар мен тенденциялар тұрғысынан жіктеу ең дұрысы болар еді. Халықаралық ұйымдардың пісіп, жетілген және ешқашан өзгермейтін құрылымын шұқып көрсету ешкімнің де қолынан келер іс емес. Қалай қарастырсақ та ешқандай жіктеу схемасына толығымен сай келмейтін халықаралық ұйымдардың пайда болуы ешкімді де таңыртқат-

паса керек. Сондықтан схеманың өзін емес, оны дүниеге әкелетін белгілерді айшықтау маңызды. Олай болса ең ыңғайлысы халықаралық ұйымдарды функционалдық, яғни атқаратын қызметі бойыаша жіктеу.

Мысал үшін сауда қатынастары жөніндегі халықаралық ұйымдарды қарастырып көрейік. Аталған мәселелермен Бүкіл дүниежүзілік сауда ұйымы және БҰҰ-ның сауда және даму Конференциясы (ЮНКТАД) шұғылданады. Кеден істері Бүкіл дүниежүзілік кеден ұйымының қарауында. Бұлардан басқа:

- тауарлардың жекелеген түрлерін сату тәртібін белгілеуші ұйымдар мен ерекше тауарлар саудасын бақылаушы және оны шектеуші ұйымдар (қару, қосарланған технологиялар, ядролық материалдар, есірткілер т. б.) Бұл ұйымдарға КОКОМ және австралиялық топ деп аталатын ұйымды жатқызуға болады.

Шикізат ресурстарымен сауданы реттейтін және оларды шетелге шығарушы (экспорттаушы) елдер ұйымдары;

- ОПЕК – мұнай экспорттаушы елдер ұйымы;
- АПЕФ – темір рудасын экспорттаушы елдер ассоциациясы;
- МАБ – бокситтер жөніндегі халықаралық ассоциация;
- шикізат тауарларын өндіруші (экспорттаушы) және оларды тұтынушы елдер ұйымдары:

- МСП – бидай жөніндегі халықаралық кеңес,
- МОД – джут жөніндегі халықаралық ұйым,
- МОК – кофе жөніндегі халықаралық ұйым,
- МОКК – какао жөніндегі халықаралық ұйым,
- МОС – қант жөніндегі халықаралық ассоциация.
- жекелеген тауарлар өндірісі мен саудасы жөніндегі халықаралық зерттеу топтары (мыс, қалайы, қорғасын және цинк),
- энергетикалық ресурстар саудасы: Еуропалық энергетикалық хартия, МИРЭС – дүниежүзілік энергетикалық кеңес т. б. бар.

Дәл осындай жіктеу сеткасын жекелеген аймақтар (региондар) деңгейінде де жасауға болар еді.

VIII ТАРАУ. ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ЕҢБЕК БӨЛІНІСІНІҢ МӘНІ МЕН ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Халықаралық экономикалық қатынастардың мәнін және мазмұнын анықтайтын категориялардың бірі – халықаралық еңбек бөлінісі. Қазіргі уақытта халықаралық еңбек бөлінісіне тартылмаған елдер жоқтың қасы. Өндіргіш күштердің ғылыми – техникалық прогресс әсерімен жедел дамуы халықаралық еңбек бөлінісі тереңдеуінің негізгі кепілі.

Халықаралық еңбек бөлінісі қатысушы елдер мен аймақтарға қосымша экономикалық тиімділік келтіріп, олардың өз қажеттіліктерін неғұрлым аз шығындармен қамтамасыз етуге жол ашады.

Халықаралық еңбек бөлінісі – ел ішіндегі және еларалық бөлінісінің қорытындысы. Халықаралық еңбек бөлінісінің мәні өндіріс процесін бөлшектеу мен біріктірудің диалектикалық бірлігінен көрінеді.

Өндірістік процестің ойдағыдай жүруі ондағы атқарылатын әртүрлі еңбек процестерінің бөлшектеніп мамандануына, содан соң кооперацияланып, өзара жарасымды іс-қимылдарға көшуіне байланысты.

Еңбек бөлінісі – бұл қоғамдық еңбектің тарихи анықталған жүйесі. Ол қоғамның даму процесінде іс-әрекеттің сапалық дифференциация нәтижесінде қалыптасады.

Еңбек бөлінісі тек қана бөлектену процесі емес, сонымен қатар еңбекті біріктіру әдісі. Мұндай диалектикалық бірлік халықаралық деңгейде ерекше көрінеді.

Қоғамдық еңбек бөлінісі өндірістік әрекет түрлеріне байланысты мынадай нысандарға бөлінеді:

1) қоғамдық еңбек бөлінісінің жалпы түрі (өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы, көлік, байланыс, құрылыс, денсаулық сақтау, білім беру, қызмет көрсету т.б.);

2) қоғамдық еңбек бөлінісінің дербес түрі (сала ішіндегі еңбек бөлінісі);

3) қоғамдық еңбек бөлінісінің жеке-дара түрі (кәсіпорын ішіндегі еңбек бөлінісі).

Еңбектің аймақтық бөлінісі ел ішіндегі бөлініс және еларалық бөлініс болып келеді.

Халықаралық еңбек бөлінісі дегеніміз – қоғамдық еңбектің аларалық бөлінісінің жоғарғы сатысы. Ол жекелеген елдердің экономикалық пайдалы өндіріске тұрақты түрде маманданып,

белгілі сандық және сапалық арақатынастар арқылы басқа елдермен өндіріс өнімдерімен алмасуы.

Халықаралық еңбек бөлінісінің қазіргі кездегі мәні бөліністің диалектикалық бірлігінен және өндіріс процесінің бірігуінен көрінеді. Өндірістік процесс әртүрлі еңбек қызмет түрлерінің мамандануы мен жекеленуін, сонымен қатар олармен айырбасын, олардың өзара әрекеттесуін болжайды. Еңбек бөлінісі тек қана бөліну процесі емес, еңбектің бірігу тәсілі ретінде де шығады, әсіресе әлемдік масштабта.

Халықаралық еңбек бөлінісіне қатысатын көптеген елдердің кәсіпорындары ішкі тұтынушылық немесе өндірістік сұранысты қанағаттандыруға қажетті өнімді мөлшерінен тыс анағұрлым көп өндіреді. Әр елдің шаруашылық субъектілері саналы түрде артық өнім өндіре және өзіне қажетті басқа елдердегі артық өнімді иелене отырып, оны әлемдік нарыққа өткізеді. Әрбір ел өндірісте белгілі бір тауар топтарына мамандануды жетілдіре, нығайта отырып, халықаралық нарықта басқа маманданған елдермен өздеріне қажетті тауарларды басқа тауар топтарына айырбас жасау арқылы алады. Нәтижесінде халықаралық еңбек бөлінісі әлемдік экономиканы ұйымдастырудың тәсілі ретінде көрінеді, яғни әрбір елдің кәсіпорындары белгілі бір тауарлар мен қызметтер өндіруге маманданады, одан кейін олармен айырбас жасайды.

Дүниежүзілік шаруашылықтағы үдемелі өндіріс процестерін жүзеге асыруда халықаралық еңбек бөлінісінің рөлі зор. Ол, біріншіден, осы процестерінің өзара байланысын қамтамасыз етеді, екіншіден, салалық, аймақтық және еларалық қажетті пропорцияларды қалыптастырады.

Халықаралық еңбек бөлінісі ғылыми теориясы классиктерінің басты еңбегі – «Өндірістік шығындардың салыстырмалы теориясы». Бұл теориясының негізінде әр түрлі елдердің өндіріс жағдайларындағы айырмашылықтар, олардың өнім өндіру шығындарын да әркелкі етеді деген идея жатыр. Осы идеяға сәйкес, қандай бір ел болмасын оның табиғат жағдайына қарамастан кез келген тауар өндірісін қалыптастыруға болады.

Өндірістік шығындардың салыстырмалы теориясы бойынша өндірілетін өнімнің бір түріне маманданудың, басқа бір елдегі сол өнімді өндірудің басым артықшылықтарына қарамастан, пайдалы екендігі дәлелденеді.

Өндірістік шығындардың салыстырмалы теориясы. Халықаралық еңбек бөлінісі ғылыми теориясындағы классиктердің бас-

ты жетістігі халықаралық сауда туралы экономикалық ілімнің негізгі өндірістік шығындардың «салыстырмалы теориясы» болып есептелінеді.

Салыстырмалы артықшылықтар теориясының негізіне әртүрлі жағрафиялық және табиғи ортада өмір сүретін елдер экономикаларының арасындағы табиғи өзгешеліктер идеясы қойылған. Бір елдер өнеркәсіпті дамыту, басқа бір елдер ауылшаруашылық өнімдерін, шикізатты өндіру керек. Өнімдермен өзара айырбас жалпы тұрмыстың жақсаруына әкеледі. Осы шарттардың бұзылуы ұлттық өндіріс шығындардың елеулі өсуін білдіретін болады. Мысалыға: Шотландияда жүзім өсіруге болады, бірақ оның құны айтарлықтай жоғары, ал одан алынған шарап сирек қолданылатын болар еді. Осы және басқа тауарларды өндіруге кететін шығындарды салыстыру мынадай қорытындыға әкеледі: сұранс бар барлық тауарларды өндірудің орнына, шығындарды аз қажет ететін белгілі бір тауарларды өндірудің пайдалы екендігі. Өндірістің осы тауарға мамандануы айырбас арқылы сыртқы нарықта басқа барлық тауарларды иемденуге мүмкіндік береді.

Салыстырмалы шығындар теориясымен белгілі бір тауарды өндіруде маманданудың бір елдің екінші бір ел алдында тек қана абсолютті артықшылық шарттарында ғана емес, бұл шарттар болмаған жағдайда да пайдалы екендігі дәлелденеді.

Егер де халықаралық деңгейден төмен шығындармен бір де бір тауар өндіріле алмайтын болса, онда тауарларды өндіру кезінде біреуінің осы орта деңгейден асуы ең аз болады. Дәл осы тауарды өндіру шығындарын басқа тауарларды өндіру шығындарымен салыстыра отырып, мамандану керек. Осы жағдайдың өзінде де мамандану экономикалық әсер бере алады. Басқа да жағдай ескеріледі: оған жоғарғы артықшылық әкелетін тауарларды шығаруға мамандану керек.

Еркін бәсекенің капитализмі үшін салыстырмалы артықшылық теориясының мәнді, ғылыми және тәжірибелік маңыздылығы бар. Мемлекеттерге басқа бұйымдарға қарағанда ұлттық өндіріс шығындары салыстырмалы төмен тауарларды сату, ал өз бетімен, бірақ басқа елдерге қарағанда жоғарғы шығындармен өндірілетін тауарларды сатып алу пайдалы болды.

Сонымен бірге салыстырмалы артықшылықтар теориясы өзінің тууы кезінде шектеулі сипатта болды: оның принциптері тек қана тәуелсіз мемлекеттермен жүзеге асырыла алатын болды. Колониялы және тәуелді мемлекеттер экономикалық қысымға

ұшырады, сондықтан олар үшін салыстырмалы артықшылықтар принципі негізінен тиімсіз болды. Өзінің кейінгі зерттеулерінде салыстырмалы артықшылықтар теориясы халықаралық еңбек бөлінісінің нақты процестерінің алаңдатылған едәуір абстрактылы модель түрінде көрінеді.

Осы модельдің жетілмеуі мынадан тұрады:

- ол еркін бәсеке принципін абсолюттейді;
- ол тек қана белгілі бір тауарлар мен елдерді қарастырумен шектеледі;
 - онда тауардың тауарға тікелей айырбасталуы болжамдалады;
 - өндіріс және көлік шығындар масштабтарына әсер етуі ескерілмейді.

Бұдан басқа халықаралық экономикалық қатынастардың мәнді белгілеріне көңіл бөлінбейді: еңбек және капиталдың трансшекаралық ауысуы, өндірістің мамандануына мемлекеттің және халықаралық корпорациялардың араласуы және басқа да факторлар.

Халықаралық еңбек бөлінісінің дамуына әсер етуші факторлар. Бұл факторларға:

1. Елдің ішкі нарығының көлемі.

Нарығы дамыған ірі елдерде қажетті өндіріс факторлары мен тұтынушы тауарларын табуға мүмкіндік жоғары. Сондықтан елдің халықаралық мамандану мен тауар айырбасына қатысу қажеттілігі төмен болады. Сол кезде елдегі жетілген нарықтық сұранс экспорттық мамандануды кеңейтумен орнын толтыра отырып, импорттық сатып алуды кеңейтуге ынталандырады.

2. Ел экономикасының даму деңгейі.

Елдің экономикалық потенциалы неғұрлым төмен болса, соғұрлым елдің халықаралық еңбек бөлінісіне қатысу қажеттілігі жоғары болады.

3. Елдің табиғи ресурстармен қамтамасыз етілуі.

Елдің моноресурстармен (мысалы, мұнаймен) жоғарғы дәрежеде қамтамасыз етілуі елдің халықаралық еңбек бөлінісіне белсенді түрде қатысуына қажеттілік тудырады.

4. Ел экономикасы құрылымындағы негізгі өнеркәсіп салаларының (энергетика, металлургия, қағаз шығаратын сала) үлес салмағы.

Негізгі салалардың үлес салмағы неғұрлым жоғары болса, соғұрлым елдің халықаралық еңбек бөлінісіне қатысу қажеттілігі төмен болады.

Осы аталған факторлар өзінің көрінуінде абсолютті емес екенін ескеру керек. Олардың әсері мынадай жағдайда төмендеуі мүмкін, мысалы, жергілікті өнімнің халықаралық бәсекелестік қабілеттілігінің өзгеруімен, экспорттық шектелуімен.

Халықаралық еңбек бөлінісінің даму процесінде бастығы – бұл әрбір қатысушының өзінің халықаралық еңбек бөлінісіне қатысуынан экономикалық қызығушылық пен пайда іздеуі және табуы.

Халықаралық еңбек бөлінісінің артықшылықтарына экспортталатын тауарлардың халықаралық және ішкі бағалары айырмашылығынан және тиімді импортты ынталандырудан түсетін пайдаларды да қосуға болады.

Дүниежүзілік еңбек бөлінісіне белсенді түрде қатысу барлық мемлекеттер үшін пайдалы. Себебі, олар өндіріс құнының ұлттық және интерұлттық айырмашылықтарынан табысты болады. Сонымен, құн заңы дүниежүзілік еңбек бөлінісінің қозғаушы күші.

Дүниежүзілік еңбек бөлінісіне қатысу адамзаттың бүкіл әлемдік проблемалары – қоршаған ортаны қорғау, азық-түлікпен қамтамасыз ету, ғарышты, мұхиттарды игеру т.с.с. жобаларды шешуге көмектеседі.

Мамандардың болжауы бойынша болашақта өнеркәсібі дамыған елдердің өндірісі сыртқы тұтынушыға қарай бейімделеді де ішкі сұраныс импорт арқылы қанағаттандырылатын болады.

Үстіміздегі ғасырдың соңғы онжылдығы дүние жүзіне орасан зор саяси экономикалық, әлеуметтік өзгерістер әкелді. Олар халықаралық еңбек бөлінісіне елеулі әсер етті. Бұл әсерлер халықаралық еңбек бөлінісінің интеграциялық қуатын бұрынғыдан да арттырып отыр.

Халықаралық еңбек бөлінісі дамуының көрсеткіштері. Халықаралық еңбек бөлінісінің даму процесі оның өзгеруінің қажеттілік мәселелерін алға қояды.

Халықаралық еңбек бөлінісін өлшеу үшін экономистер бірқатар коэффициенттерді ұсынады. Олардың ішінде:

- өндірілген өнімнің жалпы көлеміндегі экспорттық үлес салмағы;
- экспорттың жалпы құнындағы саланың үлес салмағы;
- мемлекеттің барлық өнеркәсібінің өсу қарқынымен салыстырғанда экспорттық мамандану саласының өсу қарқыны.

Аймақтық деңгейде халықаралық еңбек бөлінісінің даму көрсеткіштері мыналар:

- әрекеттесуші елдердің қоғамдық өндірісінің өсуімен салыстырғанда өзара тауар айналым өсуінің өзу коэффициенті;

- осы елдердің қоғамдық өндірісте өзара тауар айналымының үлесі;

- жалпы сыртқы сауда айналымының өсуімен салыстырғанда өзара тауар айналым өсуінің өзу коэффициенті.

Кейбір экономистердің ойынша халықаралық еңбек бөлінісінің негізгі көрсеткіштерін мыналар деп санайды: экспорттық, импорттық, және осыған сәйкес сыртқы сауда квоталары, әр тауар бойынша елдің халықаралық саудадағы үлес салмағы және т.б.

Халықаралық мамандану және өндірісті кооперациялау. Халықаралық еңбек бөлінісінің ішкі құрылымы және оған сәйкес даму бағыттары бар. Өндірістің халықаралық мамандануы және халықаралық кооперациялануы халықаралық еңбек бөлінісінің ажыратылмайтын белгілері болып табылады.

Өндірістің халықаралық мамандануы екі бағытта, өндірістік және территориялық болып өрбиді. Өз кезегінде өндірістік бағыт:

- салааралық;

- салалық;

- маманданған жеке кәсіпорындар болып үшке бөлінеді.

Өндірістік территориялық мамандануына:

- жеке елдердің;

- бірнеше елдер тобының;

- аймақтардың, дүниежүзілік нарық үшін белгілі тауарлар өндірісін ұйымдастыруы жатады.

Өндірістің халықаралық мамандануы түрлеріне заттық (дайын өнім өндіру), бөлшектік (өнімнің бір бөлігін жасау), технологиялық, яғни технологиялық тізбектің жекелеген процестерін жүзеге асыру түрлері жатады.

Дүниежүзілік шаруашылық байланыста заттық мамандану түрлері ішінен ең кең тарағаны – дайын өнім өндіруге мамандану. Дайын өнім өндіру бойынша халықаралық мамандану – халықаралық еңбек бөлінісінің динамикалық нысаны. 50-60ж.ж. жетекші орында бастапқы сала деңгейінде (машина жасау, ұшақ жасау, пластмасса өндіру, радиоаппараттар, подшипниктер және т.б. өндіру) өндірістің халықаралық мамандануы алды. 70-80 ж.ж. ішкі салалық өндірістің халықаралық мамандануы және әртүрлі тұтынушылық сипатқа ұқсас тауарлармен айырбасы көзге түседі. (мысалы, тері және резина аяқ киімі және т.б.)

Соңғы жылдары жекелеген өнімдерді өндіру бойынша мамандану дамуда. Кәсіпорындардың жекелеген өнімдерді өндіруге мамандануы қазіргі ғылыми-техникалық прогреске тікелей байланысты. Өндірістің технологиялық құрылымының күрделенуі өнім өндіру үшін пайдаланатын бөлшектер мен тетіктердің сандық мөлшерін көбейтіп жібереді. Мысалы: жеңіл автомобиль шығаруға қажет бөлшектер мен тетіктердің саны 20 мыңға, прокат станьында – 100 мыңға, электровозда – 250 мыңға жуықтады. «Вольво» шведтік автомобилін шығаруға мамандану осыған мысал бола алады. Ресей тұтынушысы осы автомобильді ала отырып, шын мәнінде шведтік таза өнімнің 1/3-н ғана иемдене алады. Өнімнің 60% -ы Швециямен импортталған.

Технологиялық мамандану елдердің дайын өнімді бөлек операциялар орындау арқылы шығаруы (яғни жеке технологиялық процестерде жүзеге асыру, мысалы, құрастыру, пісіру, сырлау, бояу, құйма өндіру және т.с.с.), мысалы, шетелден глинозем (топырақта болатын алюминий тотығы) және оның қорытпасын жеткізу.

Өндірістің халықаралық мамандануы қоғамдық байланыстарды есепке ала отырып даму керек. Бірақ та өндіріс тиімділігін жоғарылату және өндірістің халықаралық мамандануының экономикалық пайдалылығын жүзеге асыру үшін, экономикалық мақсаттардың жүзеге асырылуына жету үшін, оны өндірістің халықаралық кооперациялануымен толықтыру керек. Оның объективті негізіне өндіргіш күштердің қарқынды дамуы арқылы мүмкін болатын ел ішіндегі, немесе халықаралық деңгейдегі дербес кәсіпорындардың өзара тұрақты өндірістік байланыстары жатады. Өндірістің халықаралық кооперациялануы фирмаларға, өндіріске және айналымға кететін шығындарды азайтуға көмектеседі, яғни өнімнің бәсекелестік қабілеттігінің жоғарлауы.

Өндірістің халықаралық кооперациялануы, өзінің жетілген формаларында кооперациялаудың әртүрлі сфераларын қамтиды:

1. Халықаралық өндірістік-технологиялық кооперациялау.

Бұл сфераның құрамына:

- меншік құқығын пайдалану және лицензиялар беру сұрақтары;
- жобалау-конструкторлық сызбаларды жасау, технологиялық процестер жөнінде алдын-ала келісу, өнімнің сапасы мен техникалық деңгейін анықтау, құрылыс-монтаждау жұмыстарының көлемін белгілеу, кооперацияланатын кәсіпорындарды қайта жарақтандыру іс-қимылдары;

▪ өндірісті басқаруды жетілдіру, стандартизация, сертификация, унификация жұмыстары кіреді.

Кооперант-елдер бірлескен бағдарламаларын жүзеге асырудың ұйымдастырушы формасы қымбат және күрделі жобаларды жүзеге асыруды жоспарлайтын халықаралық консорциумдар болып табылады. Бірақ-та бұл жоспарларды бір елдің компаниялары үкіметтің қолдауымен де жүзеге асыруға шамалары келмейді. Халықаралық консорциумдар авиациялық, ғарыштық өнеркәсіпте, энергетикада, халықаралық еркін экономикалық аймақтар құруда және кейбір басқа да қызмет сферасы мен салаларында құрылады.

2. Кооперацияланған өнімді өткізумен байланысты сауда-экономикалық процестер.

3. Техниканы сатудан кейінгі қызмет көрсету. Мысалы, А300 аэробусының бас фирмасы «Эрбас индастри» болып табылады. Онда бірқатар еуропалық елдер ұлттық компанияларының (Франция, Алмания, Ұлыбритания, Испания, нидерланды, Бельгия) акция үлестері бар. Бас мердігер бола тұрып, «Эрбас индастри» әуекомпаниялармен, басқа қызығушылық білдіретін ел үкіметтерімен өз байланыстарын жүзеге асырады, сату сферасында саясатты анықтайды, сатудан кейін қызмет көрсетеді және ұшу техникалық персонал клиенттерін оқытады.

Кооперациялық байланыстарды қалыптастыру барысында негізінен үш түрлі әдіс қолданылады, олар:

- 1) бірлескен бағдарламаларды жүзеге асыру;
- 2) келісім шартқа сәйкес мамандану;
- 3) бірлескен кәсіпорындар құру.

Бірлескен бағдарламаларды жүзеге асыру өз кезегінде өндірісті кооперациялардың мердігерлік нысаны мен бірлескен кәсіпорын құру нысанынан тұрады.

Өндірісті кооперациялаудың мердігерлік нысаны бойынша жұмыс атқарушы тапсырыс берушінің талабын орындайды. Мердігерлік келісім талаптарды жұмыстың аяқталу мерзімі, көлемі, сапасы, т.т. туралы мәмілеге келтіреді.

Бірлескен өндірістік кәсіпорын құрудағы басты мәселелерге фирманың мүдделеріне сай әріптестерді таңдау, олармен бірлескен кәсіпорын туралы келісім-шарт жасау және кәсіпорын-корпорацияның ұйымдық нысаны жөніндегі шешімдер қабылдау жатады. ТМД елдерінде бірлескен кәсіпорындардың акционерлік қоғам, толық жауапкершілікті қоғам, жауапкершілігі шектеулі серіктестік сияқты түрлері кеңінен тараған.

Сонымен, бірлескен кәсіпорын деп қатысушылардың жинақталған капиталдарын пайдалану арқылы, өзара келісілген мақсаттарды жүзеге асыруды айтамыз.

Халықаралық өндіріс. ХІХғ. Соңында өндірістің және капиталдың интернационализациялануы, дүниежүзілік шаруашылық байланыстардың ғаламдануы процестерінің барысында халықаралық өндірістің үдемелі дамуы байқалады. ХХІғ. Басынан халықаралық өндіріс қазіргі дүниежүзілік шаруашылықтың маңызды, ерекше белгісі болды. Халықаралық өндіріс ондық және жүз мыңдық жұмысшыларды қамтитын, бірқатар ел мен аймақтарда жүзеге асырылатын бір орталықтан кооперациялық өндірістік процесті ұйымдастырушы болып табылады.

Халықаралық өнімнің жоғарғы дәрежелі стандартизация, унификация, сапалы және бәсекеге қабілетті болуы, бұл процестің нәтижесі болып табылады.

Халықаралық өндіріс «ескі» дәстүрлі халықаралық еңбек бөлінісіне, сонымен қатар өндірістік қатынастарда жаңа функциялары бар дамушы елдерді қатыстыра отырып, жаңа халықаралық еңбек бөлінісіне негізделеді. Мұндағы мәселе, бұл елдерде ең ірі халықаралық корпорациялармен тығыз өндірістік-кооперациялық қатынас жүйесімен байланысқан жаңа өнеркәсіп салаларының (электрондық, электротехникалық, тігін) бірқатар өндірістері мен кәсіпорындарын құру. Халықаралық корпорациялар өз филиалдарын шетелге шығарады, онда жартылай фабрикаттар, бөлшектер, компоненттер жасалады. Құрастыру халықаралық корпорациялар шоғырланған елде жүзеге асырылады, сол құрастырылатын өндіріс дамушы елдерге тасымалданады. Бұл бірқатар артықшылықтар береді. Машиналар мен құралдарды бөлшектенген күйінде тасымалдау арзан болғандықтан, көлік шығындарын үнемдеуге мүмкіндік туады. Халықаралық корпорациялар өз экспортының бәсекелестік қабілеттілігін құрастырылған машиналарға және осындай машинаның құрамдас бөліктерінің жиынтығына импорттық баж айырмасы есебінен жоғарылатады. Дамушы елдердегі халықаралық корпорация бақылауында істейтін жұмысшылардың еңбек ақысы халықаралық корпорация шоғырланған елдегі жұмысшылардың еңбек ақысына қарағанда әлеқайда төмен.

Халықаралық корпорациялар шоғырланған елінен тыс өзінің өндірістік қызметін жетілдіре отырып, өндірістің заттық, бөлшектік, технологиялық мамандануын тереңдетуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар бұл мамандану халықаралық өндірістің ең ірі дү-

ниежүзілік корпорациялары шеңберінде топталады. Нәтижесінде халықаралық еңбек бөлінісі формасы жағынан интернационалды бола тұрып, фирма ішілік сипат алуда. Бірақ-та бұл халықаралық еңбек бөлінісінің фирма ішілік сипат алуы шектеулілікті білдірмейді. Халықаралық еңбек бөлінісі мазмұны жағынан – ғаламдық

Дамушы елдерде өнеркәсібі дамыған елдердегі сияқты халықаралық корпорациялар өз қызметіне көптеген кіші және орта компанияларды тартады, шағын бизнесті тәуелді жағдайға әкеледі. Тәуелділік тікелей функционалды байланыс негізінде қалыптасады, яғни өндіріс технологиясының, мамандандудың, кооперациялаудың дамуы, өнімді өткізуді ұйымдастыруы, «ноу-хау» тапсыруы негізінде және т.с.с.

Халықаралық корпорациялармен қалыптасатын халықаралық өндіріс олардың дүниежүзілік шаруашылық байланыстарының, сыртқы сауданың, капиталдар, инвестициялар жылжыуының, технологияларды тапсырудың негізі және ажырамас бөлігі болып табылады.

Халықаралық өндіріске халықаралық қызметінен басқа, шаруашылық субъектілер арасында фирмааралық өндірістік кооперациялануы формасында пайда болатын біріккен халықаралық өндіріс жатады.

Ағылшын экономистердің айтуы бойынша халықаралық өндірістің көлемі 1970 ж. 4,5 %-н 1990 жылға дейін 7 %-ке дейін өсті. Өнеркәсіп өндірісінде халықаралық өндірістің көлемі 15 %-ке жетті. ХХІ ғ. Басында халықаралық өндірістің мәні айтарлықтай өсті. Мүмкін, келесі ғасырда оның көлемі әлі де болса өседі. Бірақ оның ұлттық өндірістен артықшылығын айту әлі ерте. Өйткені өнімнің негізгі көлемі ұлттық өндірушілермен өндіріледі.

ХХ ғ. Ортасында өрістеген халықаралық экономикалық қатынастарды мемлекетаралық реттеу процесі халықаралық еңбек бөлінісін қозғай бастады. Халықаралық еңбек бөлінісі жоспарланатын, басқарылатын процеске ауыса бастады.

Халықаралық еңбек бөлінісі жоспарланатын, басқарылатын процеске ауыса бастады. Халықаралық еңбек бөлінісінің теориясы және тәжірибесі 80 жылдан бастап жетіле бастады, әсіресе дамыған және дамушы елдер арасында.

8.1. Қазақстан Республикасының халықаралық еңбек бөлінісінің алатын орны мен ролі

Қазіргі кезде дүние жүзіндегі бірде-бір ел, ғылыми-техникалық және экономикалық потенциалына тәуелсіз, өзінің оптималды қызметін сыртқы экономикалық байланыстарынсыз, яғни басқа елдермен қарым-қатынас жасау мүмкіндіктерінсіз қамтамасыз ете алмайды. Бұдан «тәуелсіздік» анық көрінеді, елдің экономикалық даму дәрежесі неғұрлым жоғары және ішкі нарық неғұрлым тар болса, соғұрлым бұл ел жоғарғы дәрежеде халықаралық еңбек бөлінісі жүйесіне тартылу керек.

Қазақстан нарықтық экономикаға өту жолында халықаралық еңбек бөлінісіне қатысу сипатын түбегейлі түрде өзгерте отырып, дүниежүзілік нарықта жаңа өзгерістерге ие болып жатыр.

Бұрынғы КСРО-да өндірістің интернационализациялануы «жоғарыдан» әкімшілік басқару арқылы, саяси деңгейде жүргізілді.

Экономикалық өзара көмек кеңесі (ЭКК) елдері сыртқы экономикалық қызметінде бір-біріне бейімделеді. Интеграция механизмі келесі элементтер көмегімен жүзеге асырылады:

- біріккен жоспарлы іс-әрекет;
- ғылыми-зерттеу жұмыстарын үйлестіру;
- өндірістің мамандануы және кооперациялануы;
- халықаралық еңбек бөлінісі жүйесіндегі сыртқы сауда мына принциптер арқылы жүзеге асырылды:

▪ «шикізат – дайын өнім»;

▪ «дайын өнім – дайын өнім».

▪ «шикізат – дайын өнім» принципі «КСРО – экономикалық өзара көмек кеңесі елдерінің» қарым-қатынасына тән болған.

Дүниежүзілік нарықтық кеңістікте Қазақстанның өз бетімен экономикалық дамуы болашақта дүниежүзілік нарықта дұрыс бейімделуі және халықаралық еңбек бөлінісінде өз орнын табуы үшін сауатты капитанның бар болуын қажет етеді. Бұл үшін біз қандай өнеркәсіп өндіріс салаларында бірінші орындамыз, қандай салаларда монополист болып табыламыз, қандай салаларда дайын өнім сатып алуымыз керек, ішкі нарықта өніммен қамтамасыз ету үшін қандай салаларында өндірісті дамыту, қандай салаларда ОПЕК сияқты картель типіндегі біріккен мемлекет аралық кәсіпорындарды құру керек екендігін анықтау қажет.

Дүниежүзілік өндірісте түсті металлургия, уран рудасы, фосфор тыңайтқыштары, алтын өндіру т.с.с. салаларында алдыңғы орында тұрғанымызбен. Қазақстанды дүниежүзілік нарықта шикізатпен жабдықтаушы ретінде емес, дайын өніммен және жартылай фабрикатпен жабдықтаушы ретінде танытқан біріккен мемлекетаралық кәсіпорындарды құру жолдарын іздестіруіміз керек. Мұндай жағдайдан біздің республикамыз серіктесінің имиджін пайдалану арқылы шыға алады. Дүниежүзілік нарық – бұл «ерке қыз» және оның көңілін таба білу керек екендігін ұмытпау керек.

Қазақстан Республикасының экономикалық потенциалы. ТМД елдерінің ішінде Қазақстан территориясы бойынша Ресей Федерациясынан кейін екінші орында, оның территориясы 2717,3 мың шаршы километр. Қазақстан территориясына барлығын қосқанда 240 млн. адам тұратын, сегіз еуропа мемлекеттері сияды: Франция, Испания, Италия, Португалия, Швеция, Норвегия, Греция және Финляндия. Республика 14 облыстан, 198 ауданнан, 82 қаладан тұрады, ол көптеген жер ресурстары мен пайдалы қазбаларға бай. Қазақстан сирек кездесетін табиғи байлықтарға ие.

Бұл, ең біріншіден, мұнай. Мұнайдың негізгі кен орындары Батыс Қазақстан, Атырау, Маңғыстау, Ақтөбе, Қызылорда облыстарында шоғырланған. Зерттелген мұнай қоры – 4.5 млрд.тоннаны; 5,9 трлн.куб.м. газды құрайды.

Тас көмір. Тас көмірдің 200 млрд.тонна қоры бар. Тас көмірдің негізгі кен орындары Қарағанды (кокстелген көмір), Қостанай, Ақмола, Павлодар, Шығыс-Қазақстан облыстарында шоғырланған. Тас көмірдің бірден-бір кен орны бар. Шұбаркөлдік кен орны, мұндағы тас көмірдің қоры 2 млрд.тоннаны құрайды.

Темір рудасы. ТМД елдерінің ішінде қор көлемдері бойынша (8 млрд.т.) Қазақстан Ресей мен Украинадан кейін үшінші орында. Негізгі қоры Қостанай облысында шоғырланған (Сарыбай, Кашир, Лисаковск). Хром қоры Ақтөбе облысында шоғырланған (ТМД қорының 90 %).

Фосфор. Фосфордың дүниежүзілік қорының 60 % Жамбыл облысында шоғырланған. Шынында да дүние жүзіндегі екі ел фосфор тыңайтқыштары жөнінен монополистер болып табылады: Қазақстан және АҚШ.

Техникалық алмаздардың – 60 %, түсті металдардың – 97 %, ТМД күміс қорының – 60 %, сонымен қатар уран рудасының дүниежүзілік қорының 40-45 % (МАГАТЭ берілгендері бойынша) Қазақстан территориясында шоғырланған. Республикада алтын-

ның едәуір қоры, ванадий, вольфрам және т.б. түсті металдар көп кездеседі. Қазақстан территориясынан Менделеев таблицасындағы 99 элемент табылған. Республика өнеркәсіп өндірісінің даму деңгейі әлсіз дамыған елдер деңгейімен тең, бірақ та республиканың дамыған елдер әлемдік жүйесінде өз «тетігін» (ниша) талап ете алатындай өнеркәсіп салалары бар. Бұл – әскери-өнеркәсіп кәсіпорындары, Байқоңыр космодромы және басқа да салалар.

Қазақстанның орны толассыз байлығына оның жері жатады. Жалпы жер ауданы – 272,5 млн.га., оның ішінде ауыл шаруашылық жерлеріне – 93,4 млн.га., ауыл шаруашылық дәнді дақылдарына – 35 млн.га., оның ішінде бидай дәнді дақылына 23 млн.га. жер берілген.

Қазақстанда ғылыми және техникалық потенциалы, мәдениеті, ғылымы, білім беру жүйесі жақсы дамыған.

Экономикалық потенциалы негізінде сыртқы сауда және халықаралық еңбек бөлінісіне қатысу саясаты құрылған болатын. Республиканың қазіргі кезде не нәрсе маманданғанын, халықаралық еңбек бөлінісіндегі оның рөлі мен орнын анықтау үшін, Қазақстанның экспорттың потенциалын қарастырайық.

Қазақстанның экспорттық потенциалы. Көптеген елдер нарықтық экономиканың негізін құруда негізгі көңілді өнеркәсіп өндірісінің бәсекелестік қабілеттілігін жоғалатушы факторы екен мерзімі жеткен мәселелерді шешудің қысқа жолы ретінде экспорттың дамуына бөлді. Бұл жағдайда Қазақстан Республикасының қандай мүмкіндіктері бар?

Қазақстанның экономикалық жағдайы оның байлығымен, яғни Қазақстанның басқа да тауар өндірушілермен бәсекелестікке түсе алатын және әлемдік нарыққа шыға алатын ресурстармен анықталады.

Ең алдымен, әлемдік шикізат нарығын тауар өндірушілер өзара бөліп алған және де онда бос «тетік» жоқ, тек қана бәсекелестік күрес өмір сүруде. Екіншіден, шикізат әлемдік нарыққа төмен бағалармен шығарылады, сонымен қатар қазақстандық шикізат жабдықтаушыларының имиджі жоқ, және де өнімдерінің сапасы әлемдік сертификатқа сәйкес келмейді. Әлемдік тұтынушы шикізатты тура белгіленген уақытында және сапасы жоғары шикізатты сатып алуға әдеттенген. Сондықтан да, әлемдік нарықта өз «тетігін» табуы үшін, көптеп күш жұмсау керек.

Социализм тұсында республика мынандай жағдайда болды: соншама тонна тас көмір, мұнай, бидай, түсті металдар және т.б.

өндіре отырып, өз тұтынушыларымен қарым-қатынасқа да, дүниежүзілік нарықта бәсекелестікке де түспеген, сонымен қатар дүниежүзілік нарық конъюктурасын зерттемеген. Бірақ, тәуелсіздік алғаннан кейін, республика өз өнімдерін экспорттауда, тұтынушылармен қарым-қатынастар жасауда, дүниежүзілік нарық конъюктурасын зерттеуде алғашқы қадамдар жасай бастады.

Экспорттық - импорттық операциялар – Өнеркәсіп және сауда министірлігімен және Қазақстанның экономикалық даму сыртқы сауда ұйымдарымен және басқа да маманданған ұйымдармен үкіметаралық келісім негізінде, мемлекеттің қажеттілігі үшін еркін сауда шарттары негізінде өнімдер экспортты мен шикізат, азық-түлік, медикаменттер импортына лицензиялар мен квоталар негізінде, сонымен қатар тікелей тауар өндірушілер – біріккен, шағын, жеке кәсіпорындар, кооперативтер негізінде жүзеге асырылады.

1992 жылдан бастап Қазақстан өзінің сыртқы сауда байланыстарын өз бетінше жүзеге асыра бастады.

1999 жылдың бірінші жарты жылдығында енгізген кеден декларациясының берілгені бойынша, республика 89 қиыр шет елдерімен тауар айырбасын жүргізді, оның ішінде: еуропаның – 40,8% Азияның – 28, Африканың – 12, Американың – 9, сонымен қатар Австралия және океаниямен.

Сыртқы сауда тауар айналымында орында Қытай, Швейцария, Алмания, АҚШ, Ұлыбритания, Швеция, Турция, Чехия, Оңтүстік Корея, нидерланды, Жапония алады, ал Азия елдерінің үлесіне сыртқы сауданың – 28 % тиеді.

Қазақстанның сыртқы сауда айналымы 2004 жылы жалпы 29539.5 млн. АҚШ доллар құрады, бұл 2003 жылмен салыстырғанда 4406,2 млн. АҚШ доллар. Бұны біз келесі кесте арқылы көре аламыз (1-кесте).

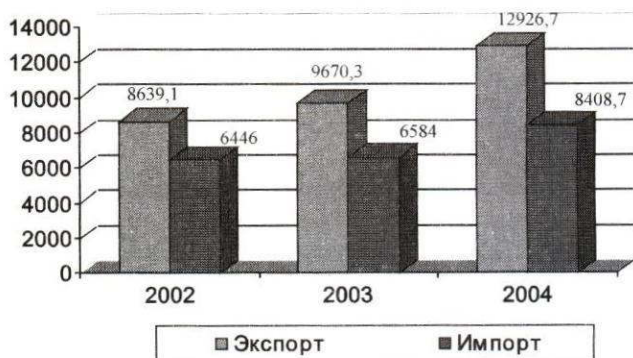
Қазақстан Республикасының сыртқа саудасы

(млн. АҚШ доллар)

	2002	2003	2004
Тауар айналымы , барлығы оның ішінде:	15085.1	16254.3	21335.4
-ТМД елдері	5954.1	5237.6	6912.8
-ТМД елдерінен тыс	9131	11016.7	14422.6
Экспорт , барлығы оның ішінде:	8639.1	9670.3	129926.7
-ТМД елдері	2644.6	2194.4	2980.5
-ТМД елдерінен тыс	5994.5	7475.9	9946.2
Импорт , барлығы оның ішінде:	6446	6584.0	8408.7
-ТМД елдері	3309.5	3043.2	3932.3
-ТМД елдерінен тыс	3136.5	3540.8	4476.4
Сальдо , барлығы оның ішінде:	1086,2	1911,5	4087,4
-ТМД елдері	109,9	-105,6	-336,9
-ТМД елдерінен тыс	976,3	2017,1	4454,3

Мұнда біз Қазақстанның сыртқы сауда айналымының жалпы көлемінде экспорттың үлесі – 64,4 % екендігін және импорттың үлесі – 35,6 % құрайтындығын көріп отырмыз. Сонымен қатар біз бұны мына диаграмма арқылы көре аламыз (1 – диаграмма).

1-диаграмма. Қазақстанның сыртқы сауда айналымының жалпы көлеміндегі экспорттың және импорттың үлесі



2004 жылы жалпы көлемі қыйыр шетелге 48 %, таяу шетелге – 52 % жеткізілген. Қазақстан ТМД экспорт көлемі бойынша Ресей (84,7 %) мен Украинадан (5,9 %) кейін үшінші (2,9 %) орында.

Қазақстан экспортының құрылымында металл бұйымдарының үлес салмағы жоғары: минералды өнімдер және химиялық өнімдер, ал машина мен құралдардың үлес салмағы төмен.

Табиғи күйінде жеткізілетін өнімдер қатарына мыс, қара металдар прокаты, феррокопалар, мырыш, мұнай, мазут, отын және тыңайтқыштар жатады. Осы тоғыз шикізат өнімдерінің үлесіне экспорттың 54 % келеді.

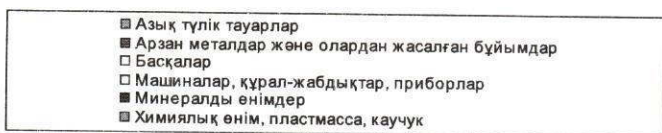
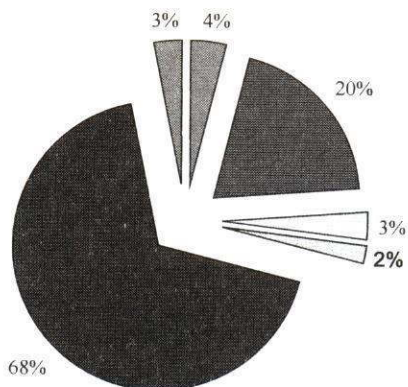
Бұдан біз Қазақстан Республикасының қазіргі кезде шикізат және материалдар экспортына бейімделгендігін және табыстарға жетуде басқа елдер алдында артықшылықтарымыздың бар екендігін көре аламыз.

Қазақстан Республикасының серіктес елдермен және тауарлар топтары бойынша экспорттың құрылымын келесі диаграммалар арқылы анық көре аламыз (2 – диаграмма және 3 – диаграмма).

2-диаграмма. Қазақстан Республикасының 2004 жылдың қаңтар-қараша айындағы серіктес елдермен экспорттың құрылымы.

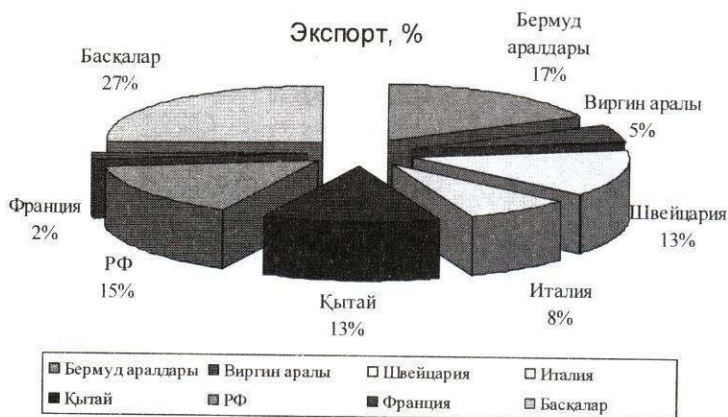


3-диаграмма. Қазақстан Республикасының 2004 жылдың қаңтар-қараша айындағы тауар топтары бойынша экспорттың құрылымы.



Қазақстан табиғи материалдық ресурстар шығаруға маманданған, яғни арзан ресурстарды жабдықтаушы ретінде, халықаралық еңбек бөлінісіндегі Қазақстанның рөлі мен орнын қамтамасыз етеді. Егер де еліміздің импортын қарастырсақ, онда келесі тенденцияларды көруге болады.

4-диаграмма. Қазақстан Республикасының 2004 жылдағы тауардың негізгі топтар бойынша импорттың құрылымы.



Яғни мұндағы тауар бойынша негізгі үлесін машиналар мен құрал-жабдықтар құрайтындығын анық көріп отырмыз.

Импорттық саясат ең алдымен импортты қатаң түрде бақылауға бағытталуы керек.

Қазіргі кезде республика территориясына негізінен ішімдік бағыттағы және төменгі сапалы тауарлар енгізіледі, сондықтан бұларға тосқауыл қою керек. Ұлттық өндіріске зиян келтіретін өнімдердің енуін жанама әдістер арқылы шектей отырып, халықаралық тәжірибеге сәйкес импортты тергеу керек және Қазақстан өз бетімен жүзеге асыра алатын импорт алмастырушы өндірісті дамытуы керек. Импорттық тауарларды сатып алуға валюталық кірістердің және импорттық несиенің едәуір бөлігі, сонымен қатар мемлекеттің емес құрылымдардың қаражаттары жұмсалады.

Бұдан біз Қазақстанның импортындағы негізгі үлес салмақты Ресей Федерациясы алып отырғандығын көреміз – 49%, Алмания – 7%, АҚШ- 5%, Ұлыбритания – 4%, басқалар – 26%.

Бұдан біз минералды ресурстар шығаруға маманданған, яғни арзан ресурстарды жабдықтаушы ретінде халықаралық еңбек бөлінісіндегі Қазақстанның рөлі мен орнын қамтамасыз етеді. Егер де еліміздің импортын қарастырсақ, онда оң және теріс жақтарын көруге болады.

Қазақстан Республикасының халықаралық еңбек бөлінісіне қатысу формалары. 1987 жылдан бастап одақ республикалары экспорттық-импорттық операциялар жоспарын өз бетімен жасады және оларға сыртқы нарыққа шығаруға ресми түрде рұқсат берілген.

Осыған дейін сыртқы экономикалық және республикалық байланыстар халықшаруашылық кешеннің және бірыңғай мемлекеттік жоспардың құрамында қалыптасқан. Одақ мемлекеттерінің кеңесі экспорт бойынша тапсырмаларды тікелей мемлекеттік бақылаудағы кәсіпорындармен өндірілетін өнімдерге белгіледі. Негізгі экспортер-кәсіпорындар одақ министрлігінің қарауында болды және олардың жоспарында экспортқа өндірілетін өнімдер бойынша тапсырмалар белгіленеді. Осындай қарым-қатынас жүйесі импорттық операциялар кезінде де жүргізілді.

Тыңшы органдарының шешімімен кәсіпорындардың, салалық, аймақтық, республикалық органдардың құқықтары мен міндеттері анықталды және олардың құрылымында сыртқы экономикалық байланыстар жөнінен арнайы бөлімшелер құрылды.

1987 жылы «Казакхимпорт» республикалық сыртқы сауда бірлестігін құрылды, 1989 жылы Сыртқы сауда мемлекеттік комитет құрылып, 1991 жылы Сыртқы сауда байланыс министрлігі болып қайта құрылды. 1993 жылдың маусымынан бастап оны республика Премьер-министрінің орынбасары басқарды.

Республиканың өндірістік потенциалы тиімді пайдалану, нарық қажеттілігін қанағаттандыру, республиканың әлемдік шаруашылық байланыстарға тартылуын тездету мақсатында 1994 жылдың маусымында Сыртқы экономикалық байланыс министрлігін, Қазақстан Республикасының Өнеркәсіп министрлігі мен Сауда министрлігін тарату негізінде Қазақстан Республикасының Сауда және өнеркәсіп министрлігі құрылды.

Министрлер кабинеті аппаратында, Экономика, Қаржы министрліктерінде, Ұлттық банкте арнайы бөлімшелер құрылып бекітілді, Кеден комитеті мен Сыртқы экономикалық банк (Алембанк) ұйымдастырылды.

Шетел мемлекеттерінің несиелерін тарту жөніндегі жұмыстарын үйлестіру және қауырт мәселелерді шешу үшін Премьер-министр басшылығымен шетелдік несиелер жөніндегі республикалық комиссия құрылды.

Қазақстан Республикасы шетелдік несиелерді тарту, пайдалану, қызмет ету және өтеу процестеріне мемлекеттік реттеуді күшейту және отандық өнімдер экспортын ынталандыру үшін 1994 жылдың шілде айында Қазақстан-Алембанкісінің барлық халықаралық міндеттер жөніндегі құқығын иеленуші болып табылатын Қазақстан Республикасының мемлекеттік экспорттық-импорттық (Эксимбанк) банкісі құрылды. Алембанк-Қазақстан дүние жүзінің 170 ірі банктерімен корреспонденттік байланыстары бар: 13 бас кредиттік желілерге қызмет көрсетеді; бірқатар ірі объектілерді қаржыландырады; валюталық несиенің 85 өндіріс сферасына жұмсайды.

Қазақстан Республикасының экономика министрлігінде ашық 24 кредиттік желілер шеңберінде шетел несиелерін қолдануға бақылау жасалады, оның ішінде 19 мемлекет және 5 халықаралық ұйым.

6260 млн. АҚШ доллар соммасына шетел капиталының қатысуымен 15 ірі инвестициялық жоба жүзеге асырылу керек.

Республика ішілік және республикадан тыс отандық бизнес қарым-қатынасында делдал болып Қазақстанның сауда-өндірістік палатасы табылады. Ол 1959 жылы ұйымдасқан және 1989

жылдан бастап өз алдына дербес болды. Қазіргі кезде оның мүшелік құрамына 400-ден аса ұйым кіреді, және оның қарауында «КазЭкспо», «Казнешсервис», «Казахстанэкспертиза» сияқты маманданған фирмалар құрылды.

Облыс орталығында республикалық палаталық уәкілдігімен дербес сауда өндірістік палаталар құрылуда. Шетел мемлекеттерімен біріккен сауда палаталарын құру жөнінен мақсатты жұмыстар жүргізілуде Франциямен біріккен сауда палатасы құрылды 9 елде сауда үйлері құрылды.

Республикада кәсіпкерлік қызметті ынталандыру, отандық экономиканың дүниежүзілік шаруашылық байланыс интеграциялануына жағдай жасау мақсатында Алматы қаласында «Ататент» еркін сауда аймағы құрылды.

Қазақстан Республикасында шетел фирмаларының 160 өкілдіктері тіркелді, шетел капиталының қатысуымен 10 банк жұмыс істейді, 6812 тіркелді (2004ж. Шілде).

ТМД елдерінің ішінде Қазақстан бірінші болып егеменді мемлекеттің сыртқы экономикалық қызметін нормативтік құжаттарды қабылдады.

Осының барлығы Қазақстан Республикасының қазіргі кездегі дамуының халықаралық экономикалық қарым-қатынастар сферасында тәуелділік жағдайын ескертеді. Бұлай болмау керек.

Егер біз мемлекетіміздің дамуын, халықаралық еңбек бөлінісіндегі рөлінің жоғарылауын қаласақ, онда елдің өнеркәсіп өндірісін біртіндеп отырып экспорт пен импорттың құрылымын өзгертуіміз керек.

8.2. Қазақстандағы біріккен кәсіпорындардың қазіргі жағдайына талдау

Қазіргі кезде дүниежүзілік өндіргіш күштердің даму кезеңі дамыған материалдық-техникалық негізін, халықаралық еңбек бөлінісі жүйесін және халықаралық кооперацияның әртүрлі формаларын қоса алғанда экономиканың интернационализациялану процесін күшейтудің объективті қажеттілігін қамтамасыз етеді.

Батыс экономистері «экономиканың интернационализациялануы» түсінігін бірқатар факторлардың көрінуімен байланыстырады, олар: өндірістің жағрафиялық орналасуының рөлі, басқаруда халықаралық деңгейдің әсер етуі, капиталға қатысу дәрежесі

т.б. Экономиканы интернационализациялаудың алғашқы көрінісі өндірістің жағрафиялық орналасу теориясы негізге ала отырып, өндірістік күштер факторларының орналасуын, ұлттық нарықты таңдауды, яғни тікелей инвестицияны таратудың қажеттілігін интернационализацияның объективті негізінің халықаралық еңбек бөлінісінің тереңдеуі екендігін көрсетеді, яғни тарихи және логикалық дамудың алғышарт факторы болып мемлекеттер арасындағы табиғи-жағрафиялық ерекшеліктер, климаттық жағдайлар, пайдалы қазба қорлары, құнарлық жерлер, территория көлемі, тұрғындар саны және т.б. жатады.

Интернационализациялану феноменін, біріншіден, ТҰҚ сияқты ірі шаруашылық бірлестіктердің қызмет ету қажеттіліктерімен байланыстырады. Бірақ, экономиканың интернационализациялануы ТҰҚ қызметімен ғана емес, сонымен қатар оның басқа да формалары бар.

Біріншіден, бұл мемлекеттер арасындағы өндірістік қатынастардың дамуына жағдай жасайтын халықаралық экономикалық бірлестіктер мен одақтар;

Екіншіден, БҰҰ Бас Ассамблеясы резолюцияларымен расталып, құрылуына құқық берілген ТҰҚ қарама-қарсы мақсатта ұйымдасқан өндіруші-ел ассоциациялары;

Үшіншіден, еркін экономикалық аймақтар;

Төртіншіден, мемлекетаралық немесе трансұлттық қаржылық өндірістік топтар;

Бесіншіден, біріккен банктер түріндегі біріккен қаржылық институттар;

Алтыншыдан, бір уақытта капиталдар қозғалысының формасы болып табылатын шетел инвестициялары;

Жетіншіден, қазіргі кезде экономика интернационализациялауының формасы ретінде негізгі мәнге ие болатын біріккен кәсіпкерлік.

Тауарлармен, технологиямен, капиталмен халықаралық айырбастың жаңа жолдардың бірі ретінде біріккен кәсіпкерліктің тез дамуы, әлемдік экономикадағы болып жатқан өзгерістерді көрсетеді: мемлекет саясатындағы, өндіріс технологиясы мен құрылымындағы өзгерістерге байланысты өндіріс факторлары мен нарықтық сұранс сипатының өзгерісі. Қазіргі кезде көптүрлі кооперациялық байланыстардың дамуын есепке ала отырып, біріккен кәсіпкерлік феномен едәуір күрделі сипатқа ие болып жатыр: фирмааралық қарым-қатынастардың әртүрлі формалары мен бі-

ріккен кәсіпорындар құрудан бастап, аймақтық және аймақаралық бірлестіктер шеңберінде ірі, ауқымды интеграциялық жобаларды жүзеге асыруға дейін.

Сөйтіп, біріккен кәсіпкерлікті зерттеу экономика интернационализацияланудың басқа формалары алдында келесі көрсеткіштермен сипатталатындай, бірқатар артықшылықтарды анықтайды: бірінші, шетел нарығына төменгі шығындармен және тәуекелмен шығу үшін, біріккен кәсіпкерлік жолымен кедергілерді жою;

Екінші, біріккен кәсіпкерлік негізінде мердігерлік және серіктестік қарым-қатынастардың ірі трансұлттық корпорациялардың үстемдік етуі алдындағы артықшылығы;

Үшінші, өндірістік қуаттардың, ұлттық компаниялардың керек-жарағының өзгеруіне қосылу мүмкіндігі;

Төртінші, ынтымақтастықтың әрбір «таза» формаларына жататын компоненттердің біртұтас құрамдас бөліктерінің болуы;

Бесінші, бірігуге жататын қаржылық міндеттемелерге байланысты әрбір серіктестіктің қаржылық қатысуын толық бағалауға кететін шығындарды азайту;

Алтыншы, протекционистік тосқауылдарды жою және ірі халықаралық инвестициялық жобалар мен бағдарламаларға қатысуды кеңейту мүмкіндігі, яғни экспорттан бастап сыртқы нарыққа шығудың тікелей формаларына көшу;

Жетінші, шоғырланған елде үкіметтік жеңілдіктерді, субсидияларды, тапсырыстарды пайдалану;

Сегізінші, біріккен кәсіпкерлік процесінде мақсаттарға тез жетуге мүмкіндік беретін серіктестік қарым-қатынасты белсенді түрде дамыту.

Соңғы жылдары экономика ғылымында «біріккен кәсіпкерлік» ұғымы «біріккен кәсіпорын» формасындағы біріккен кәсіпкерлік Батыс пен Шығыс арасындағы экономикалық ынтымақтастықты кеңейтуде, бұрынғы Кеңес Одағы елдерімен экономикалық қарым-қатынасты жөндеуде маңызды орын алады.

Біріккен кәсіпорындардың формасы мен құрылу мақсатына байланыссыз, біріккен кәсіпорындарды ұйымдастыру негізінде ортақ принциптер жатыр.

Біріншіден, әрбір серіктестіктің капитал салымы ретінде қарастыруға болатын, активтерді бөлшектеп біріктіру жолымен құрылған біріккен кәсіпорын (ақша қаражаттары, ғимараттар, құрыл-жабдықтар, «ноу-хау»), интеллектуалды меншік және т.б.).

Екіншіден, серіктестер арасындағы пайдамен тәуекелді болу әрбіреуінің капитал алымын есепке ала отырып жүргізіледі.

Үшіншіден, біріккен кәсіпорындардың қызметі қабылдаушы ел заңдылығына сәйкес жүзеге асырылады.

Төртіншіден, серіктестер басқару жауапкершілігін әрбіреуінің капитал салымына сәйкес бөліседі.

Бесіншіден, басқару қайта құрылған басқару органдарының көмегімен жүзеге асырылады.

Әлемдік тәжірибе біріккен кәсіпорындардың акционерлік қоғам формасында немесе серіктестік формасында немесе келісім-шарттың кәсіпорындар формасында құрыла алатындығын көрсетеді. Акционерлік қоғам және серіктестік формасында құрылған кәсіпорындардың әртүрлі формалары болды (1 сурет).



1 сурет. Біріккен кәсіпорындардың түрлілігі

Қазақстанда біріккен кәсіпорындар барлық біріккен кәсіпкерлік формаларының элементтерін иеленетін симбиоз болып табылады. Отандық біріккен кәсіпорындардың ішінде көбінесе акционерлік емес формалардың басым екендігін және осыған байланысты республикаға акционерлік компаниялар туралы заңдылықты нақты түрде талдау керек екендігін ескеру қажет. Бірақ бұл жағдай біріккен кәсіпорындардың басқа да формаларын құру және іске асыру мүмкіндігін жоймау керек.

Салалық құрылымында есепке ала отырып, біріккен кәсіпорындар статусын дифференциялау, республика біріккен кәсіпорындар дамуының ынталандырушы факторы болып табылады. Біріншіден, кіші және орта шетел фирмаларымен қарым-қатынас кезінде біріккен кәсіпорындарды серіктестік формасында құру арнайы басқару құрылымдарының құрылуына кедергі жасап, жақтардың өзара жауапкершілігін жоғарылатады. Батыс елдеріндегі сияқты әрбір серіктестіктің басқаруға және тексеруге бақылау жасау мүмкіндігі біздің республикамызда да нәтижелі қолданылуы мүмкін.

Екіншіден, капитал сыйымды салалардағы ірі батыс фирмаларының қатысуымен құрылатын біріккен кәсіпорындарды жабық түрдегі акционерлік қоғам формасында құру керек. Нәтижесінде, серіктестердің қатысу үлесін жоғарыда тұратын инстанциялар шешімімен емес, әр жақтың экономикалық қызмет есепке ала отырып, салымдардың арақатынасы негізінде өзгертуге мүмкіндік береді.

Үшіншіден, Қазақстанның инвестициялық мүмкіндігі үлкен рөл атқаратын салаларында келісім-шарттық біріккен кәсіпорындарды құру пайдалы. Жаңа технологиялық процестер ендіру немесе қолдану негізінде шетел серіктесінің құқығы бар. Келісім-шарттың кәсіпорындардың қызмет етуінен бастап жарғылық қор толығымен республика меншігінде болады, бірақ жарғылық қордың бір бөлігін алдын-ала келісілген уақытында шетел серіктесіне береді.

Бүгінгі күнде Қазақстанда біріккен кәсіпорындарды құру процесінің жағымды және жағымсыз жақтары көрінеді. Біз білетіндей, кәсіпорындар ұлттық экономиканы өзгертудің катализаторы ретінде қолданылуы жоспарланды. Біріккен кәсіпорындар қызметін реттеудің тиімсіз экономикалық саясаты бұл процестің стихиялық көрініс табуына әкелді.

Қазақстан экономикасына шетел инвестициясын тартудың тиімді формаларының бірі – әлемдік нарықта қазақстандық кәсіпорындар мен салалардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру факторы ретінде біріккен кәсіпорындарды құру. Бұл мәселені толығымен қарастыру үшін, қазақстандық инвестициялық ақуалын ғана талдап қоймай, сонымен қатар серіктестердің іс-қимылдарын да қарау керек.

Біріккен кәсіпорын құру кезінде қазақстандық серіктестер белгілі бір мақсаттарды қарастырады:

- тауардың нарықтағы, саладағы бәсекеге қабілеттіліктің жоғарылауы;
- қосымша қаржы және материалдық ресурстардың тартылуы;
- алғы шетел техникасы мен технологиясын қолдану;
- бәсекеге қабілеттілікті жоғарылату және өткізу процесін жақсарту үшін серіктестерінің тауарлық белгісін қолдану;
- өндірістік процесс пен кадрларды басқару өрісінде тәжірибелерін қолдану;
- қаржылық тоқырау кезінде шетел серіктесімен коммерциялық тәуекелді бөлісу.

Біріккен кәсіпорын формасында тікелей шетел инвестициясын тарту формасын таңдау, яғни біріккен кәсіпорындар құру туралы нақты шешімді қабылдау кезінде бірнеше факторлардың әсер етуін есепке алу керек. Оларға: өндірістік-технологиялық потенциал көлемін, ресурстарды пайдалануға берілетін рұқсат, нарықтық тартымдылығына кәсіпорынның салыстырмалы позициясының бағасы, нарық сыйымдылығы, істің салыстырмалы пайдалылығы, нарыққа ену кезіндегі шектеулер, нарықтың көлемі, оның даму тенденциясының бағасы (бәсекелестердің саны ма, өзінің артықшылықтары, өткізуді ұйымдастыру) жатады.

Шетел инвестициялары жүйесіндегі біріккен кәсіпорындардың нақты алатын орнын келесі суреттен көруге болады.

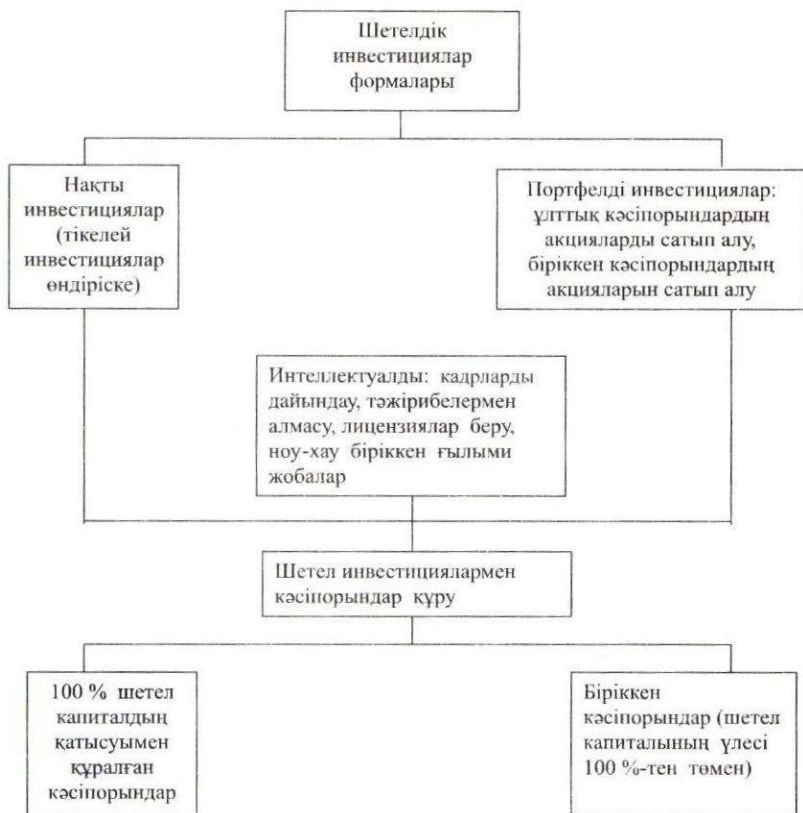
Қазақстанда біріккен кәсіпорындарды құру кезінде шетел серіктестерінің өз мотивтері мен мақсаттары бар. Оларға бірінші кезекте келесілерді жатқызуға болады:

- жаңа нарықты игеру;
- өндіріс шығындарды азайту;
- ресурстар ағымы (шикізаттың жаңа көздерін қалыптастыру және өндірістік базаларын жаңарту).

Шетелдік серіктестердің біріккен кәсіпорын құру кезіндегі ең негізгі мотивтерінің бірі жаңа нарыққа шығу болып табылады.

Ұлттық немесе аймақтық нарықтардың потенциалын нарықтың кейбір ерекшеліктерін және өткізу құрылымын ұзақ мерзімді пайдалану мүмкіндіктерін ерекше атап көрсетуге болады.

Тағы бір мақсаты – қызметкерлерге неғұрлым аз шығын жұмсаумен байланысты өндірістік артықшылықты пайдаланумен серіктес елінде өндірісті қайта негіздеу нәтижесінде шығынды азайту. Қазақстанда өндірістің белгілі бір түрлері үшін неғұрлым жағымды заңды жағдайлар жасалған. Ол Қазақстанмен біріккен кәсіпорындар құру туралы шешім қабылдауда үлкен рөл атқарады.



2-сурет. Шетел инвестициялары жүйесіндегі біріккен кәсіпорындардың нақты алатын орны

Сонымен қатар, біріккен кәсіпорындар құру туралы шешім қабылдауға ерекше мотивтер де әсер етеді:

- ұлттық инвестор болып осы елдің бұрынғы азаматтары болса немесе біріккен кәсіпорындар бір ұлттық құрылтайшылармен құрылады;
- жекелеген, егер де біріккен кәсіпорындар құру шешімін туысқандар арасында қабылдаса,
- экологиялық, егер де экологиялық зиянды қалдықтар шығару тапсырмасы шешілсе;

▪ елдің даңқын көтеруге және басқа да әлеуметтік-психологиялық тартылыстармен байланысты мотивтер.

Ұлттық кәсіпкерлер үшін біріккен кәсіпорындар құрудың негізгі мақсаттары:

- маркетингтік орта мен менеджмент сапасын жоғарылату;
- капитал мен тәжірибелі мамандарды тарту;
- материалды-техникалық негізін жақсарту;
- шетел серіктестерімен тәуекелді бөлісу;
- арнайы білім, техника мен технологияны қолдану және тарту;
- жаңа өткізу нарықтарына шығу мүмкіндіктері;
- қалыптасқан өндірісті кеңейту және жаңа жұмыс орындарын

құру:

- жеңілдетілген салық салу;
- шетел қаржы институттарынан несие алу.

Біріккен кәсіпорындар құру процесінде және оның әрі қарай қызмет ету кезінде серіктестер бірінші кезекте құқылық сұрақтармен қақтығысады. Сондықтан да Қазақстанда біріккен кәсіпорындарды құру және дамытуды құқылық қамтамасыз етуді қарастыру қажет.

Біріккен кәсіпорындар дегеніміз – Қазақстан Республикасының территориясында қазақстандық және шетел кәсіпорындарының, фирмаларының, ассоциацияларының және басқа да алыс және жақын қалыптасқан халықаралық бірлестіктер мен ұйымдар.

Қазақстан территориясында қалыптасқан біріккен кәсіпорындарға (өз атынан шаруашылық қызмет жүргізетін) өндірістік кәсіпорындарды, тауар фирмаларын, енгізу және басқа да сервистік қызмет көрсету ұйымдарын жатқызуға болады.

Біріккен кәсіпорындар құру шегінде серіктестер пайлық жарғы формасында қалыптасып, қаржы ресурстарын орталықтандыру, өндірістік немесе қызмет өрісінде белгілі бір ортақ қызмет жүргізудің іске асыру біріккен пайда мен тәуекелді бөлу жайында келісулері керек.

Біріккен кәсіпорындарға қатысушылар заңды тұлға болып табылады және өзінің қызметін біріккен кәсіпорын жарғысы мен Қазақстан Республикасының заңдарына сәйкес және келісім негізінде іске асырады.

Қазақстан территориясында қызмет ететін біріккен кәсіпорындардың, шетел инвестициясымен құрылған кәсіпорындар қызметінің режимі, ұйымды-құқылы формалары, жабылу және

құрылу тәртіптері 1997 жылдың 19 маусымында шыққан «Қазақстан Республикасындағы шетел инвестициялары туралы» Заңымен, сонымен қатар осы кәсіпорындардың дамуына және қалыптасуына әсерін тигізетін басқа да заңды актілермен анықталады.

Қазақстан Республикасының территориясында қызмет ететін біріккен кәсіпорындардың дамуы мен қазіргі жағдайына талдау жүргізейік.

Экономикадағы қиындылық жағдайларына қарамастан еліміздің территориясында қызмет ететін біріккен және шетел кәсіпорындарының саны жылдан-жылға өсуде. 2004 жылдың 1 қаңтарда тіркелген біріккен кәсіпорындардың саны 5444 болды, ол 2002 жылмен салыстырғанда 1,5 есе өскенін көрсетеді. 2004 жылы Қазақстан Республикасы бойынша тіркелген біріккен кәсіпорындардың ішінде:

- ірі кәсіпорындар саны – 191;
- орта кәсіпорындар – 206;
- кіші кәсіпорындар – 5147.

Бұл көрсеткіштер Қазақстан Республикасында кіші және орта кәсіпкерлікті дамыту үшін жағымды жағдайлардың жасалғанын байқатады.

Қазақстан Республикасы территориясында қызмет ету түрлері бойынша біріккен кәсіпорындардың тіркелген санын 2-кестеден көруге болады.

2-кесте

**Қызмет ету түрлері бойынша біріккен
кәсіпорындардың тіркелген саны
(Қазақстан – цифрларда, 150-152 б.)**

	2002 ж	2003 ж	2004 ж
Қазақстан Республикасы	2738	3731	5444
Кіші	2505	3472	5147
Орта	163	190	206
Ірі	70	69	91
Ауыл шаруашылығы, аңшылық және орман өсірушілер	48	79	112
Кіші	45	75	100
Орта	3	2	10
Ірі	-	2	2

Балық өсіру және балық аулау кәсібі	1	3	7
Кіші	1	3	7
Орта	-	-	-
Ірі	-	-	-
Тау-кен өнеркәсібі	88	97	131
Кіші	55	64	93
Орта	20	16	20
Ірі	13	17	18
Өндіру өнеркәсібі	511	674	910
Кіші	427	581	814
Орта	49	61	59
Ірі	35	32	37
Газды, суды, электроэнергияны өндіру және бөлу (үйлестіру)	26	31	27
Кіші	17	25	22
Орта	2	5	3
Ірі	7	1	2
Құрылыс	211	301	562
Кіші	197	284	541
Орта	14	15	18
Ірі	-	2	3
Үй бұйымдарын және автокөліктерді жөндеу, сауда	1050	1511	2214
Кіші	1023	1474	2175
Орта	24	33	30
Ірі	3	4	9
Қонақжайлар және мейрамханалар	71	84	93
Кіші	62	75	84
Орта	6	5	5
Ірі	3	4	4
Көлік және байланыс	201	266	353
Кіші	185	239	326
Орта	12	23	23
Ірі	4	4	4
Қаржылық қызмет	70	76	89
Кіші	62	68	77
Орта	8	7	9
Ірі	-	1	3
Қозғалмайтын мүлікпен жасалатын операциялар	336	449	657
Кіші	319	438	639
Орта	14	11	15
Ірі	3	-	3

Білім беру	21	35	-
Кіші	19	31	-
Орта	2	3	-
Ірі	-	1	-
Денсаулық сақтау және әлеуметтік қызмет көрсету	25	37	40
Кіші	24	34	37
Орта	1	2	1
Ірі	-	1	2
Басқа да коммуналдық және жекелеген қызмет көрсету	77	88	46
Кіші	67	81	41
Орта	8	7	4
Ірі	2	-	1
Үй шаруашылығы жүргізу жөнінен қызмет көрсету	-	-	203
Кіші	-	-	191
Орта	-	-	9
Ірі	-	-	3
Экстерриториялық ұйымдардың қызметі	-	-	-
Кіші	-	-	-
Орта	-	-	-
Ірі	-	-	-

Кестеде көрсетілген деректер бойынша, Қазақстан Республикасында тіркелген біріккен кәсіпорындардың 2214-і үй бұйымдарын және автокөлікті жөндеу, сауда саласында, 910-і өндіру өнеркәсібінде, 657-ы қозғалмайтын мүлікпен операциялар жасау кәсіпорындарында қызмет етеді. Кестедегі деректерге сүйенсе, Қазақстан территориясында тіркелген біріккен кәсіпорындардың саны жылдан-жылға өсуде.

Шетел мамандарының бағасы бойынша Қазақстан Республикасында инвестициялау үшін неғұрлым жағымды аудандар болып Алматы Астана қаласы, сонымен қатар Оңтүстік Қазақстан, Алматы, Атырау, Қарағанды, Шығыс Қазақстан облыстары саналады. Облыстар бойынша біріккен кәсіпорындардың тіркелген санын 3-кестеден байқаймыз.

3-кесте

**Облыстар бойынша біріккен кәсіпорындардың
тіркелген саны**
(Қазақстан – цифрларда, 152-154 б.)

	2002 ж	2003 ж	2004 ж
Қазақстан Республикасы	2738	3731	5444
Кіші	2505	3472	5147
Орта	163	190	206
Ірі	70	69	91
Ақмола	20	57	92
Кіші	17	47	82
Орта	2	9	9
Ірі	1	1	1
Ақтөбе	59	97	166
Кіші	44	77	147
Орта	10	15	12
Ірі	5	5	7
Алматы	110	148	203
Кіші	93	127	187
Орта	12	15	12
Ірі	5	6	4
Атырау	75	123	236
Кіші	65	112	216
Орта	8	7	16
Ірі	2	4	4
Шығыс Қазақстан	79	117	189
Кіші	66	105	178
Орта	7	7	6
Ірі	6	5	5
Жамбыл	27	29	36
Кіші	21	23	30
Орта	3	3	4
Ірі	3	3	2
Батыс Қазақстан	44	70	130
Кіші	36	65	119
Орта	7	5	9
Ірі	-	-	2
Қарағанды	87	123	185
Кіші	67	107	169
Орта	11	7	8
Ірі	9	9	8

Қостанай	36	106	155
Кіші	33	96	150
Орта	2	8	4
Ірі	1	2	1
Қызылорда	14	18	24
Кіші	9	12	19
Орта	4	4	3
Ірі	1	2	2
Маңғыстау	48	99	148
Кіші	44	89	139
Орта	4	8	8
Ірі	-	2	1
Павлодар	38	45	67
Кіші	30	38	60
Орта	2	5	4
Ірі	6	2	3
Солтүстік Қазақстан	50	87	144
Кіші	39	78	132
Орта	6	8	11
Ірі	5	1	1
Оңтүстік Қазақстан	121	264	414
Кіші	109	247	393
Орта	8	9	10
Ірі	4	8	11
Астана қаласы	200	232	388
Кіші	190	222	377
Орта	7	7	6
Ірі	3	3	5
Алматы қаласы	1730	2116	2867
Кіші	1642	2077	2749
Орта	70	73	84
Ірі	18	16	34

Қазақстан Республикасында 2004 жылы 5444 біріккен кәсіпорын тіркелген болса, оның 53%-і Алматы қаласында қалыптасқан, яғни 2867 бойынша қызмет ететін біріккен және шетел кәсіпорындарының саны 2002 жылы – 2867 кәсіпорынды құраған, ол 2002 жылмен салыстырғанда 1,5 есе өскенін көрсетеді. Соның ішінде қызмет ететін біріккен және шетел кәсіпорындарының шоғырланған орталығы Алматы, Астана қалалары, Қарағанды және Атырау облыстары. Бұл аймақтарда қызмет ететін біріккен және шетел кәсіпорындарының өсуі оңды тенденцияны көрсетеді. Ол оңтүстік, Солтүстік Қазақстан, Пав-

лодар облыстарында 2003 жылы қызмет еткен біріккен кәсіпорындар төмендесе, 2004 жылы қайта көтерілу байқалады. Ол сол облыстардың инвестициялық ақуалының жақсарғанын көрсетеді.

Қазақстан территориясында қызмет ететін біріккен кәсіпорындардың көбісі өндіру, сауда салаларына бағытталған. Біріккен және шетел кәсіпорындарында жұмыс істейтін адамдардың саны 2004 жылы 346072 жеткен (4-кесте). Кәсіпорындардың жұмысшыларының тізімдік құрамына, бір және одан көп күнге уақытша жұмысқа, маусымдық немесе тұрақты жұмысқа қабылданған барлық жұмысшылар жатады. Сонымен қатар бірге, нақты жұмыс істейтіндермен қатар, ресми жұмысқа тіркелгендер де есепке алынады.

4-кесте

Облыстар бойынша 2002-2004 жылдары біріккен және шетел кәсіпорындарындағы жұмысшылар саны мен еңбек ақы қоры

(Информационно-статистический сборник «Казахстан: 2003-2004 годы», Алматы, Агенство РК по статистике, 221 стр.)

	2002		2003		2004	
	Жұмысшылардың тізімділік саны, адам	Тізімділік жұмысшылардың еңбек ақы қоры, млн. теңге	Жұмысшылардың тізімділік саны, адам	Тізімділік жұмысшылардың еңбек ақы қоры, млн. теңге	Жұмысшылардың тізімділік саны, адам	Тізімділік жұмысшылардың еңбек ақы қоры, млн. теңге
Барлығы	291672	115705.4	314690	144255.2	346072	180972.2
Соның ішінде: Ақмола	4422	673.5	4645	893.8	8119	2256.0
Ақтөбе	13479	5900.0	14041	6937.3	32979	16801.3
Алматы	6328	3055.6	6798	3673.5	7811	3224.9
Атырау	15871	15548.3	17497	19944.0	19740	30433.0
Шығыс Қазақстан	7274	2090.5	7832	2667.0	5768	1667.7
Жамбыл	210	14.1	272	20.8	2288	256.3
Батыс Қазақстан	12357	8788.8	16705	16314.5	13578	15119.0
Қарағанды	129874	34271.2	133901	37460.6	130273	40320.9
Қызылорда	1148	112.8	1086	140.8	1846	338.0
Қостанай	2542	2472.1	2848	2714.9	2515	2856.3
Маңғыстау	4655	3639.1	5988	4614.3	6380	5303.6
Павлодар	24058	8589.1	24985	9196.5	23785	9840.1
Солтүстік Қазақстан	4654	784.2	5011	909	5607	1064.8
Оңтүстік Қазақстан	9465	2975.3	9745	3305.4	9946	3134.5
Астана қаласы	5732	2169.9	6248	2422.1	12173	8183.2
Алматы қаласы	49603	24620.6	57068	33040.1	63254	40172.5

Қазақстанда біріккен кәсіпорындардың санының өсуі 33қазақстандық азаматтардың жұмыспен қамтылу деңгейінің өсуіне де алып келеді. Қазақстан бойынша 346072 адам біріккен және шетел кәсіпорындарында жұмыс істейді, олардың алатын еңбек ақыларының қоры 2004 жылы 180972.2 млн.теңгені құраған. Тізімдік және қосымша жұмысшылардың еңбек ақы қорына табиғи формада жасалған төлемдер де кіреді.

Біріккен кәсіпорындардың қызметі мен құрылуын экономикалық қамтамасыз ету үшін бірінші кезекте біріккен кәсіпорындарды қаржыландыру сұрақтарына тоқталамыз. Оған жататындар: қаржыландыру көздерін құру, жарғылық капиталдағы қатысушылар салымының арақатнасы, салық алу мәселелері және біріккен кәсіпорындардың тиімді қызмет ету көрсеткіштерінің есептері. Біріккен кәсіпорындарды қаржыландыру көздері болып жарғылық қорға салынған ақша салымдары, амортизациялық аударымдар, біріккен кәсіпорынның резервтік және басқа да қорлары, несиелер саналады.

Біріккен кәсіпорындардың капиталдық салымын қаржыландыру көздері мен құрылымына талдауды келесі сызбадан көруге болады (3-сурет).

Негізгі және айнымалы капитал құны бойынша жарғылық қорды құрайды. Жарғылық қорға ақшалай салымдар келесі түрде салынуы мүмкін: үйлердің, ғимараттардың, жабдықтардың басқа да материалдық бағалардың құны, жерді, суды және басқа да табиғи ресурстарды, үйлерді, ғимараттарды, жабдықтарды, сонымен қатар басқа да мүліктік құқықтарды пайдалану құқы.

Біріккен кәсіпорынға қатысушылардың ақшалай қаражаттары. Біріккен кәсіпорын құрушылардың арасындағы келісім бойынша жарғылық қорға олардың салымының бағасы ұлттық және шетелдік валютада жүргізіледі.

Біріккен және шетел кәсіпорындарының жарғылық қорын келесі кестеден көруге болады (5-кесте).

Шетел қатысушылар жарғылық қорға салымдар машиналар мен жабдықтар, лицензиялар және т.б. түрде салады және ұлттық валютамен, сонымен қатар, біріккен кәсіпорынды құру туралы келісімге қол қойылған валютаның түнгі ресми курсы бойынша теңгемен шетел валютасын қайта есептеу арқылы бағаланады, Қазақстандық қатысушылар біріккен кәсіпорынның жарғылық қорына салымды жер, табиғи ресурстар, үйлер мен ғимараттар түрінде береді.



3-сурет. Біріккен кәсіпорындардың капиталдық салымын қаржыландыру көздері мен құрылымы.

Облыстар бойынша 2002-2004 жылдардағы қызмет етуші біріккен және шетел кәсіпорындарының жарғылық қоры

	2000		2001		2002	
	Тіркелген кездегі	Нақты 31-ші желтоқсандағы	Тіркелген кездегі	Нақты 31-ші желтоқсандағы	Тіркелген кездегі	Нақты 31-ші желтоқсандағы
Барлығы	4.93057	77685.5	137896.8	103735.6	167193.4	139817.8
Соның ішінде						
Ақмола	28.9	31.7	71.1	70.8	72.3	72.0
Ақтөбе	1436.8	1238.2	16473.4	16449.9	17773.4	17625.2
Алматы	1293.4	1529.5	3020.6	2580.5	4935.1	3993.8
Атырау	4707.8	4414.0	4320.7	4247.6	4752.3	4270.0
Шығыс Қазақстан	1820.3	1986.3	976.3	947.1	1876.1	1912.2
Жамбыл	7.3	7.2	177.1	175.3	187.0	186.3
Батыс Қазақстан	376.6	997.0	119.7	856.6	252.3	985.4
Қарағанды	1844.4	1993.0	5452.3	5340.2	11665.4	14216.8
Қызылорда	644.0	646.0	731.7	748.3	731.7	796.0
Қостанай	104.6	83.1	104.4	77.2	721.8	696.9
Маңғыстау	3882.4	4097.7	3122.0	3345.4	3936.1	5964.5
Павлодар	7939.8	7961.6	7917.9	7748.8	8323.2	8161.8
Солтүстік Қазақстан	140.4	160.7	3876.6	4522.5	4098.8	4744.8
Оңтүстік Қазақстан	210.6	175.2	170.7	219.9	1064.6	1167.3
Астана қаласы	2482.7	2561.5	19044.7	3770.3	19648.7	7757.5
Алматы қаласы	66143.7	49802.8	72317.6	52626.2	87154.6	67267.3

Біріккен кәсіпкерліктің даму тәжірибесі, бұл процестің күрделі және тұрақсыз болғандығын көрсетеді. Біріккен кәсіпкерліктің дамуы әрқелкі болса да, әртүрлі белсенді дәрежесімен дүние жүзі елдерінің көбісін жанап өтті. Бұл процесс әсіресе соңғы 10-15 жыл ішінде күшті қарқынмен жүрді. Еуропалық экономикалық институттың (ИНСЕАД) берілгендері бойынша, 1986ж. Орта-сында өнеркәсібі дамыған елдерде біріккен кәсіпкерлік жөнінен 839 келісім-шарт тіркелді.

Қазіргі кезде біріккен кәсіпкерлік дамуында 2 топты бөліп көрсетуге болады:

- өнеркәсібі дамыған елдерде біріккен кәсіпкерліктің дамуы;
- дамушы елдерде біріккен кәсіпкерліктің дамуы.

Жаңа индустриалды елдерде бірінші және екінші топ белгілері көрініс тапты.

Өнеркәсібі дамыған елдерде біріккен кәсіпкерлік дамуының келесі ерекшеліктері бар: қызмет көрсету саласымен, ғылыми жә-

не капитал сыйымды салалармен өзара байланыстылықтың жоғарғы дәрежесі, өз территорияларында біріккен кәсіпорындарды құруға ұмтылуы.

Дамушы елдердегі біріккен кәсіпкерлік процесі дамуын қарастырсақ, келесі өзгешеліктерді көрсетуге болады: қолданылатын технологиясы, шетелдегі нарықтық тәжірибе және бәсекелестік жағдай, сонымен қатар халықаралық кәсіпкерлік қызметтің ұйымдастырылуы.

Экономикасы өтпелі елдер өз экономикаларының құрылымдық өзгеруін қалайды. Экономикасы өтпелі елдер шетел серіктесі үшін қолайлы жағдайлар жасауы керек: салықтық жеңілдіктер енгізу, ұлттық кәсіпорын құру процедурасын жеңілдету. Бірақ, шетел серіктестерінің ойынша біріккен кәсіпкерлік процесінің дамуына мынадай факторлар кедергі жасайды: салық заңдылығының тұрақсыздығы, әртүрлі өнеркәсіп стандарттары, инфрақұрылымның дамымауы және басқалар.

Біріккен кәсіпкерлік дамуының шетел тәжірибесі жасалған салыстырмалы талдау, келесі қорытындыларды жасауға мүмкіндік берді:

- біріншіден, біріккен кәсіпкерлік туралы келісім-шарттардың басым бөлігі өнеркәсібі дамыған елдерге – 80%, дамушы елдерге – 17%, экономикасы өтпелі елдерге – 3 % келеді;

- екіншіден, біріккен кәсіпкерліктің дамуына мынандай факторлар әсер етеді: саяси, экономикалық, әлеуметтік, мәдени, аймақтың толығымен ресурстармен қамтамасыз етілуі, еңбекке жалданушылар мен кәсіпкерлердің білімділігі;

- үшіншіден, дамушы елдердің экономикасы өтпелі елдермен біріккен кәсіпкерлік қызметі екі жаққа да пайда келтіреді. Дамушы елдер үшін жаңа өткізу жолдарын ашуға, ал экономикасы өтпелі елдер үшін инвесторларды таратуға мүмкіндік туады. Осыған байланысты транзиттік экономикадағы елдер біріккен кәсіпкерлік қызметін өнеркәсібі дамыған елдермен ғана емес, сонымен қатар экономикасы өтпелі елдермен дамытуы керек.

- төртіншіден, әртүрлі елдердегі біріккен кәсіпкерлік даму тәжірибесіне талдау жүргізу, бұл процестің жалпы заңдылықтарын, болашақтағы мүмкіндіктерін, оң және теріс жақтарын анықтауға мүмкіндік берді. Мысалы, заңдылық мәселелерін реттеу.

Валюталық өзін-өзі өтеуіне байланысты біріккен кәсіпорындарды келесідей жіктеуге болады:

- Қазақстаннан экспорттайтын және Қазақстандағы резидент

еместерге сататын біріккен кәсіпорындар. Мысалы, «Ақбет Индастриз» БК (руда, хром концентраты); «ТСК СТИЛ» БК (калайы); «ИНТЕРМИН» БК (жануарлар азығы).

- Қазақстанда валюталық резиденттерге сататын біріккен кәсіпорындар. Мысалы, «Казфер-Импекс» БК (Франция), «Базарлық-Финист» БК (Лихтенштейн), «Халықаралық бизнес институты» БК (Қазақстан-АҚШ).

- Импортты алмастыру мақсатындағы біріккен кәсіпорындар. Мысалы, металл құрал-жабдықтарын өндіруші «Казполь» БК, телевизор мен видеоманитофон шығаратын «Тельбонк-Алматы» БК, компьютер шығаратын «Прогноинфо», «Веста», «Сирена» және т.б. БК.

- Валюталық өзін-өзі өтеуін қамтамасыз ету үшін экспортпен айналысатын біріккен кәсіпорындар. Мысалы: «Казахиталкаракуль» БК (тері бұйымдар).

- Біріккен кәсіпорындардың консорциумдар қызметіне қатысуы. Қазіргі кезде біріккен кәсіпорындардың консорциумдар қызметіне қатысу тәжірибесі жоқ.

- Еркін экономикалық аймақтардағы біріккен кәсіпорындардың қызметі. Мұнда валюталық операциялардың ерекше режимі орнатылуы мүмкін. Қазақстанда осындай аймақтардың ең алдымен алтауы тіркелген. Қарағанды, Жәйрем-Атау, шығыс Қазақстан, Маңғыстау, Алакөл және Жаркент.

- Біріккен кәсіпорындардың валюталық аукциондар және валюталық биржалар қызметіне қатысуы.

Жоғарыда әрбір көрсетілген біріккен кәсіпорын стратегияларының даму мүмкіндігін болжасақ, 2-3 жыл ішінде ішкі экономикалық мәселелердің шешілмегендігіне байланысты жергілікті кәсіпорындар өндіретін өнім экспортының өсуін байқау екіталай. Қазақстан территориясында және ТМД тауарлар мен қызметтерді валютаға резиденттерге де резидент еместерге де сату құқығының кеңеюі айтарлықтай нәтижелі көрінеді.

Бұл сатыда валюталық өзін-өзі өтеу көздерінің келесідей жіктеуге болады: валютаға біріккен кәсіпорын өнімдерін Қазақстан және ТМД кәсіпорындарына сату, шетел туристеріне сервистік және қонақ үймен қамтамасыз етуді ұйымдастыру. Шетел серіктегі өз еліндегі қалыптасқан тізбегін қолдана отырып, валютаға біріккен кәсіпорын өнімін жеткізіп беруді жүзеге асырады. Сонымен бірге, бұл елдерде бәсекелестік күрес жүргізбеу үшін Трансұлттық корпорация жеткізіліп беру ішкі-корпорациялық тәжі-

рибені қолдануды ұсынады, яғни жартылай фабрикатты сатуды, немесе, батыста жинақтау мен өндеуді қажет ететін жекелеген бөліктерді сатуды қарастырады. Біріккен кәсіпорындардың дайын өнімдерін сатуға болады, бірақ ол елдерде ол тауар үлкен сұранс болуы тиіс. Мұндай жағдайда біріккен кәсіпорындар тауарды қабылдап алушы елдің шикізат және химиялық кешеніне салымды өсіреді, ал жүргізіліп отырған сыртқы экономикалық байланыс реформалары экспорттағы шикізат үлесін қысқартуды қарастырады.

Шетел қатысушының табыс бөлігі оның ішкі нарықтағы қажетті өнімді алуға жұмсалуды тиіс. Батыс кәсіпорындары көп жағдайда шикізат немесе топшы өнімдерді сатып алуға көңіл бөлгендіктен, қазақстандықтар Батыс серіктестерінің ішкі нарықта алатын тауарлардың тізіміне 18 түрге шектеу қойды. Бұл уақытша компромисс. Шетел қатысушыларын қанағаттандырмады. Біріккен кәсіпорындардың айырбасталын валюталы елдерде құрылуы маңызды. Біріккен кәсіпорындардың валюталық түсімінің бір бөлігін дамыған батыс елдерінің ақша нарығына орналастыру үшін пайдалану қажет. Валюталық қаражаттарды орналастыруға батыс қатысушыларының ынтымақтастығы бар шетел банктері жағдай жасайды. Бұған, сонымен қатар шет елдерде ашылған Қазақстанның ұлттық банкісінің бөлімшелері де қатыса алады.

Қазақстан Республикасында біріккен кәсіпорындардың санының және түрлерінің көбеюі мен дамуын экономикада болып жатқан келесі өзгерістермен түсіндіруге болады:

- сыртқы экономикалық саясаттың либерализациялануы;
- ашық экономика саясаты;
- экономикадағы институционалдық және құрылымдық қайта құрулар;
- Қазақстанда жүргізіліп отырған басқа да оңды әлеуметтік-экономикалық реформалар.

IX ТАРАУ. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ БІРІККЕН КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ ДАМУ ДЕҢГЕЙІН БАҒАЛАУ

Республиканың экономикалық дамуының негізгі параметрлеріне жасалған талдау ұлттық экономикадағы қиын жағдайлардың бірі – қайта өндіру процесіндегі баланстық тепе-теңдігі екендігін анықтауға мүмкіндік береді. Бұл құбылыс мемлекеттің экономикалық саясаттың тактикасын мен стратегиясын өңдеу кезінде анықтаушы факторға айналды. Қайта өндіру процесін жетілдіруде және ынталандыруда негізгі рөлді атқаруға біріккен кәсіпорындар шақырылды.

Қайта өндіру процесінің экономикалық негізі болып негізгі өндіріс қорларын құру және жаңарту, өндіріс құралдарын жетілдіру және қайта өндіру табылады. Бұл жағдайда, әсіресе, негізгі өндірістік қорлар дамуының негізгі көздерінің бірі ретінде біріккен кәсіпорындар қызмет етуі керек. Тәжірибе көрсеткендей, біріккен кәсіпкерлік экономиканың жалпы ішкі өнім, тұтыну, инвестиция, таза экспорт сияқты макро көрсеткіштеріне тікелей әсер етеді.

Қайта өндіру процесі мәселелерін шешуде технологиялар, басқару әдістері, капитал салымдары ағымын ынталандыруына байланысты біріккен кәсіпорындардың негізгі рөл атқаратындығын көрсетуге болады. Сонымен бірге, тәжірибе көрсеткендей, сыртқы сауда тепе-теңдігінің бұзылуына байланысты ұлттық экономикада біріккен кәсіпкерліктің оң және теріс жақтары болады екен.

Қазақстан негізгі көңілді ұлттық экономикаға салынатын капитал салымдарының өсуіне тікелей әсер ететін, қоғамдық қайта өндіруді күшейтетін тәсіл ретінде біріккен кәсіпорындарды ұйымдастыратын факторға бөледі.

Облыстар бойынша біріккен кәсіпорындардың капитал салымдарын талдау республиканың минералды-шикізат кешенінің негізгі базалар шоғырланған облыстарында біріккен кәсіпорындардың басым екендігін көрсетеді. Тікелей шетел инвестицияларының көлемі бойынша біріккен және шетел кәсіпорындарының қызметін талдау мұнай саласына салынған шетел инвестициясының үлесі 2000-2002 жылдарға 55% құрайтындығын көрсетеді.

Облыстар бойынша әрекет ететін біріккен және шетел кәсіпорындарының капитал салымдары

Облыстар аттары	2000	2001	2002
Барлығы	94025.5	149515.5	299137.0
Соның ішінде			
Ақмола	0.6	34.0	39.4
Ақтобе	1990.0	7330.4	19052.1
Алматы	786.4	37807.6	3168.5
Атырау	50246.0	64740.8	85583.6
Шығыс Қазақстан	415.2	2449.3	1637.6
Жамбыл	0.8	6.9	25.6
Батыс Қазақстан	670.9	1172.9	126283.8
Қарағанды	969.0	5557.4	27139.7
Қызылорда	3751.4	10087.5	3175.0
Қостанай	-	23.7	55.8
Маңғыстау	7418.9	4997.4	19223.1
Павлодар	4568.2	3870.2	7174.0
Солтүстік Қазақстан	3.0	1667.6	54.8
Оңтүстік Қазақстан	21.9	88.6	503.8
Астана қаласы	712.8	2058.6	3242.3
Алматы қаласы	22470.4	7622.6	2777.9

Біріккен және шетел кәсіпорындарының капитал салымдары 2000 жылмен салыстырғанда 2002 жылы 252852.7 млн.тенгеге өсті. Әсіресе бұл – Батыс Қазақстан, Атырау, Маңғыстау, Қарағанды, Павлодар облыстарында және Астана қаласындағы біріккен кәсіпорындардың үлесі келеді.

Қазақстанда біріккен кәсіпорындарды құру кезінде өндірістік салада келесі факторларды ескеру керек:

- нарықтық экономика қалыптасуының тұрақтылығы және бір жүйелілігі;
- шетел заңды тұлғаларына да таралатын қозғалмайтын мүлікке құқық орнату (құқықты заңды түрде орнату);
- мемлекеттік және муниципалды меншікті жекешелендіруге шетел инвесторларының қатыс мүмкіндіктерін кеңейту;
- мемлекет тарапынан салықтық қысымды азайту, болашағы зор салаларға салық салу жөнінен жеңілдіктер беру;
- еркін экономикалық аймақтарда шетел капиталының қаты-

суымен кәсіпорындардың дамуын ынталандыратын заңды актілерді қабылдау.

Қазіргі кезде республика бойынша әрекеттегі біріккен кәсіпорындардың жалпы жарғылық қоры 139.9 млрд.теңге, оның ішінде шетел ұйымдастырушысының үлесі 40,1% құрайды.

Жасалған талдау шетел серіктестерінің қатысуымен сауда және қоғамдық тамақтануда 1511 кәсіпорынның, өнеркәсіпте 771 кәсіпорынның әрекет ететіндігін көрсетеді. Құрылыста шетел серіктестерінің қатысуымен 486 кәсіпорын, ауыл шаруашылығында 79 кәсіпорын әрекет етеді. Республикада біріккен кәсіпкерліктің салалық құрылымы сандық қана емес, сапалық өзгерістерге ұшырады. Бұл, әсіресе, ауыл шаруашылығына қатысты. Осыған байланысты аграрлық секторда халықаралық кәсіпкерліктің өсуін ынталандыратын шараларды қолдану қажет:

- ауыл шаруашылық біріккен кәсіпорындары үшін белгіленген баға бойынша өнімдерді мемлекеттік сатып алуды жүргізу;

- агроөнеркәсіп кешені салаларынан біріккен кәсіпорындарды біріктіретін ұйымдарды құру. Бұл кәсіпкерлердің қызығушылығын қорғаушы ретінде шығады.

Әрекеттегі біріккен және шетел кәсіпорындарының өндіріс көлемі бойынша 2002-2004 ж. Олардың өндіріс көлемінің өсуі байқалуда (7-кесте).

7-кесте

Облыстар бойынша әрекет ететін біріккен және шетел кәсіпорындарының өндіріс көлемі

(Информационно-статистический сборник «Казахстан: 2003-2004 годы», Алматы, Агентство РК по статистике, 222 стр.)

Облыстар аттары	2002	2003	2004
Барлығы	1057507.9	1257064.3	1576750.8
Соның ішінде			
Ақмола	1256.3	1972.4	7809.3
Ақтөбе	59623.7	80548.3	188450.1
Алматы	33613.5	39038.5	46921.5
Атырау	367031.4	445212.7	508481.3
Шығыс Қазақстан	13582.9	15036.5	9656.9
Жамбыл	74.2	207.9	1047.9
Батыс Қазақстан	59428.6	69507.0	86117.7
Қарағанды	231192.4	262460.3	311981.1

Қызылорда	2503.5	927.7	1215.7
Қостанай	70009.1	105648.4	126156.4
Маңғыстау	39043.9	54247.3	75362.0
Павлодар	51180.9	51748.3	57013.7
Солтүстік Қазақстан	7549.9	8186.8	10340.4
Оңтүстік Қазақстан	54142.6	44151.6	50453.5
Астана қаласы	10054.3	10881.2	13552.0
Алматы қаласы	57220.6	67289.4	82192.0

Біз көріп отырғанымыздай, біріккен және шетел кәсіпорындарының өндіріс көлемі 2002 жылмен салыстырғанда 2004 жылы 520.0 млрд.тенге өсті. Мұнда өнімдерді өндіруде негізгі үлес салмағы Қарағанды – 20 %, Атырау – 32.3%, Батыс Қазақстан – 5.5%, Қызылорда – 8%, Павлодар – 3.6% облыстарында және Алматы – 5.2% қаласында шоғырланған біріккен кәсіпорындардың алатындығын көріп отырмыз.

Сонымен қатар, біріккен кәсіпорындар өздерінің өндірген өнімдерін ішкі нарықта ұлттық валютада өткізді. Оны біз келесі кестеден көре аламыз.

8-кесте

Біріккен және шетел кәсіпорындарының өз өнімдерін ішкі нарықта ұлттық валютада өткізу көлемі

(Информационно-статистический сборник «Казахстан: 2003-2004 годы», Алматы, Агентство РК по статистике, 222 стр.)

	2002		2003		2004	
	Барлығы	Соның ішінде халыққа	Барлығы	Соның ішінде халыққа	Барлығы	Соның ішінде халыққа
Барлығы	662226.2	109898.2	898463.2	135125.5	1203457.8	173781.5
Соның ішінде Ақмола	1630.7	599.6	2804.6	1655.0	6659.8	
Ақтөбе	27791.6	2566.3	38672.9	2815.9	48832.4	2622.2
Алматы	40320.1	26651.5	51410.3	28154.4	68845.9	31172.0
Атырау	89039.9	1555.9	110506.6	3407.4	166824.7	5063.8
Шығыс Қазақстан	6922.7	2354.0	22423.5	11152.3	22705.8	5203.2
Жамбыл	641.7	148.7	1356.3	962.4	7132.8	5605.8
Батыс Қазақстан	54249.0	2354.0	128711.3	3057.8	90083.2	1145.7
Қарағанды	48305.5	10740.2	55754.5	12260.5	66736.8	11053.8
Қызылорда	1488.2	655.3	2657.0	903.6	5840.2	2284.4
Қостанай	42029.9	108.4	36053.8	173.0	47204.0	142.6
Маңғыстау	7160.7	337.9	5371.8	454.4	10772.0	513.5

Павлодар	20980.8	1384.7	21066.6	2357.7	25627.5	1576.8
Солтүстік Қазақстан	9633.8	2910.4	10600.4	2916.0	19708.8	4904.5
Оңтүстік Қазақстан	29692.1	1210.2	59112.9	2401.3	74515.7	13043.7
Астана қаласы	26776.9	4441.4	31766.0	6524.9	68116.7	18710.5
Алматы қаласы	255562.6	52810.3	320194.7	55929.0	473851.6	68879.1

Біріккен кәсіпорындардың санының және оған байланысты өндіріс көлемінің өсуімен бірге олардың ішкі нарықта ұлттық валютада өткізілетін өнімдерінің өткізу көлемінің өскендігі байқалуда. 2002 жылмен салыстырғанда 2004 жылы өткізу көлемі 541 млрд. теңгеге өсті.

Республика бойынша біріккен кәсіпорындардың өндірілген өнімдері көбінесе Атырау, Қарағанды, Павлодар, Алматы облыстарында және Астана, Алматы қалаларында өткізіледі.

Біріккен кәсіпорындар республиканың сыртқы экономикалық байланыстарына белсенді түрде қатысады. Бұны біз біріккен кәсіпорындардың сыртқы саудасынан көре аламыз.

9-кесте

Облыстар бойынша біріккен және шетел кәсіпорындарының сыртқы саудасы

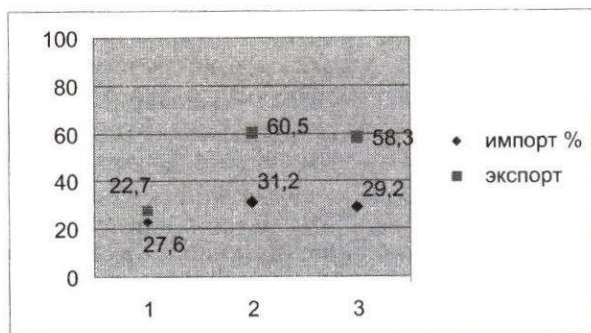
(Информационно-статистический сборник «Казахстан: 2003-2004 годы», Алматы, Агентство РК по статистике, 223 стр.)

	2002		2003		2004	
	экспорт	Импорт	Экспорт	импорт	Экспорт	импорт
Барлығы	5235662.4	2979016.3	5934338.3	3383934.8	9387010.7	4350399.7
Ақмола	737.1	838.2	6944.8	2157.6	31784.5	27083.7
Ақтөбе	349728.7	189355.7	561194.8	204178.5	1380773.4	465096.3
Алматы	24003.2	104304.7	22109.7	137468.8	24080.0	198667.5
Атырау	1535418.4	1111131.1	1528728.8	1397023.0	3218331.73	1656525.1
Шығыс Қазақстан	68719.4	30238.8	76311.7	110225.6	18331.7	22811.9
Жамбыл	371.5	7015.8	1004.8	1364.3	3241.7	4170.7
Батыс Қазақстан	330079.7	32595.1	363365.5	133148.0	627643.6	149255.9
Қарағанды	1463221.3	216666.8	1561509.1	276666.1	1877488.7	242592.9
Қызылорда	7770.2	2094.6	9070.2	7163.3	16814.6	13630.4
Қостанай	30826.1	40534.6	536181.8	72374.4	838063.6	83924.2
Маңғыстау	222585.7	258673.4	375082.6	75582.3	457983.8	73818.6
Павлодар	282744.7	100466.0	245266.9	56892.1	269264.3	75040.0
Солтүстік Қазақстан	57.4	9830.7	6073.9	9371.3	26353.8	11464.1
Оңтүстік Қазақстан	2894.5	31858.2	22497.9	27483.0	52585.2	29930.1
Астана қаласы	37001.0	24881.2	37825.2	50113.7	59772.3	237066.5
Алматы қаласы	571003.5	818531.4	581170.6	822722.8	471342.4	1059321.8

Бұдан біз экспорт пен импорттың жылдан жылға өскенін байқап отырмыз. Егер, экспорт 2002. 5324млн.АҚШ долларын, 1509мл импорт млн.АҚШ долларын құраса, онда 2004 жылы экспорт 9387 млн.АҚШ долларына, ал импорт 4350млн.АҚШ долларына өсті.

Экспорттың жалпы көлемінде біріккен кәсіпорындардың үлесі – 58.3%, ал импорттың жалпы көлемінде – 29.9% құрайды (5-диаграмма).

5-диаграмма. Экспорттың жалпы көлемінде шетел және біріккен кәсіпорындардың үлес салмағының динамикасы.



Экспорт көлемінің негізгі үлес салмағы Атырау облысындағы (34%), Қарағанды облысындағы (21%), Батыс Қазақстан облысындағы (6.7%), Алматы қаласындағы (6.4%) біріккен кәсіпорындарға келеді, ал импорттық түсімдердің 30% Алматы қаласындағы (5.1%) біріккен кәсіпорындарға келеді, ал импорттық түсімдердің 25% Алматы қаласына және 38% Атырау облысына түсті.

Біріккен кәсіпорындардың экспорттық құрылымында негізгі үлес салмақ мынандай өнімдерге келеді: минералды өнімдердің – 68%, металл өнімдерінің – 20%, тамақ өнімдерінің – 4%, химиялық өнімдердің – 3%, машиналар, құрал-жабдықтар, көлік құралдары, приборлар, аппараттардың – 2%, ал импорттық құрылымында негізгі үлес салмақ мынандай өнімдерге келеді: машина, құрал-жабдықтар, көлік, приборлар – 43%, химиялық өнімдердің – 13%, тамақ өнімдерінің – 7%.

Шетел инвестицияларының салалық құрылымын талдау капитал салымдарының шикізат салаларына келетіндігін көрсетеді (мұнай және газ). Мұнайгаз өнеркәсібі Қазақстанның экономи-

калық дамуының қозғаушы күші болып табылады. Одан басқа, берілген салада шетел капиталының қатысуы біріккен кәсіпорындарының әлемдік мұнай, газ нарығына кіруіне, машина және құрал-жабдықтар ұлттық өндірісінің батыс және Азия елдерімен байланыстың дамуына және бекуіне жағдай жасайды. Мысалы, «Тенгизшевройл» біріккен кәсіпорны. Бұл біріккен кәсіпорынның әрекетінен екі жаққа да өзара пайдалы ынтымақтастықтың нәтижелерін көруге болады. «Тенгизшевройл» біріккен кәсіпорны – әлі күнге дейін ТМД территориясындағы ең ірі біріккен кәсіпорындардың бірі. Келісім-шарт шарттарына сәйкес Теңіздегі мұнай Батыс Еуропа және Жерорта теңізі елдеріне экспортталуы керек.

Республика аймақтары дамуының ерекшеліктерін талдау бәсекеге қабілетті, қызықтыратындай минералды-шикізат ресурстары бар аймақтар көрсетілген артықшылықтарға иеленбейтін аймақтарға қарағанда едәуір ұтымды, қолайлы жағдайда екендігін көрсетеді. Сонымен қатар, біріккен кәсіпкерліктің дамуына инфрақұрылымның болуы және оның даму деңгейі айтарлықтай әсер етеді.

Аймақтар бойынша біріккен кәсіпорындардың өндіретін өнімдері қатарына отын, қара металдар, жүн шикізаты және одан өндірілген бұйымдар, былғары шикізаты және аң терісі жатады. Қазіргі кезде біріккен кәсіпорындар жоғарғы технологиялы өнімдерді өндіреді: электронды-есептеуіш машиналар, телевизиондық аппаратура, медициналық өлшеуіш құралдары және аппараттар.

Қазіргі кезде Қазақстанда біріккен кәсіпкерліктің дамуына саяси-экономикалық тұрақсыздың жағдай ғана емес, сонымен қатар инфрақұрылымның нашар дамуы, ақпараттармен қамтамасыз етудің әлсіздігі, қазақстандық басқарушылардың нарықтық экономика жағдайындағы жұмыс тәжірибесінің жоқтығы кедергі жасап тұр. Қазақстанның территориялық бірлестіктерінің негізгі өзгешелігі (көліктік-жағрафия жағдайы, шикізат ресурстарының болуы, өндірістік құрылымы, әлеуметтік даму дәрежесі, кадрлардың квалификациясы және т.б.) оның әр аймағындағы біріккен кәсіпкерліктің даму ерекшеліктерін алдын-ала анықтайды.

Бірақ Қазақстандағы мүлдем немесе дерлік өнім өндірумен айналыспайтын біріккен кәсіпорындардан шетел біріккен кәсіпорындарының айырмашылығы жаңа техникалық процестерді және бұйымдарды, өндірістік объектілердің біріккен ғимараттарын

өндеу мақсатында ғылыми-техникалық және өндірістік кооперациялануы үшін құрылатындығында. Қазақстандағы біріккен кәсіпорындар көбінесе экспорттық-импорттық операцияларды жүзеге асырады, делдалдық қызмет көрсетумен айналысады және жалпы экспорт көлемінің 98% құрайтын шикізатты шығаруымен шұғылданады.

Бұл жағдайда аймақтық саясаттың қолайлы инвестициялық ахуал жасауында мәні өседі. Бірақ қазіргі кезде облыстық үкімет органдарының біріккен кәсіпкерлік қызметіне әсер ететін қозғаушы күші жоқ. Салық жүйесі жергілікті басқару органдарына жоғарғы класты инфрақұрылым жасауына шетел капитал ағымын ынталандыру үшін салық жеңілдіктерін беру мәселелерін шешуіне және т.б. кедергі жасайды.

9.1. Қазақстанның халықаралық еңбек бөлінісіне қатысу болашағы мен кейбір мәселелері

Қазақстан Республикасының халықаралық еңбек бөлінісі сферасындағы рөлін жоғарылату үшін мемлекеттік ресурстық потенциалын толығымен жүзеге асыру қажет, сонымен қатар өнеркәсібі дамыған елдерден тәуелділік жағдай болмас үшін дайын өнім өндіретін салалардың рөлін жоғарлату керек. Бұған, елге жаңа серіктестіктерді тарту жолы, сонымен қатар экспорттық-импорттық саясатты жақсарту және Қазақстанды ғылыми сыйымды өнімдер нарығына тарту арқылы жетуге болады.

Жаңа серіктестіктерді іздеу. Қазақстан үшін капиталын тарту технологиялық артта қалушылықты жеңудің және т.б. кедергілерді жоюдың негізгі факторы болып табылады. Ол үшін тұрақты инвесторларды іздеу керек.

Қазіргі кезде Қазақстан мұнайлы аймақтарды игеру жөнінен шамамен 30 мұнай жобасы бар. Теңізден Қара теңіз портына дейін мұнай құбырлары салынуда. Иран Ислам Республикасының территориясы арқылы өтетін және мемлекет территориясында мұнай құбырларын салу туралы мәселелер қаралып жатыр. Мұнайдан түрлі өнімдер жасап шығаратын және қазіргі бар зауыттарды қайта құру туралы келіссөздер жүргізіліп жатыр. Мысалы, ел экономикасының құрылымын айтарлықтай өзгерте алатын және белгілі бір дәрежеде бар сәйкессіздіктерді жоя алатын Қарағанды металлургия комбинатын және басқа да ірі объектілерді қайта құру.

Республиканың көптеген елдермен экономикалық байланыстары бар: АҚШ-мен, Алманиямен, Франциямен, Австриямен, Турциямен, Оңтүстік Кореямен және басқалармен. Мұнай газ кен орындарын игеру үшін шетел капиталын қатыстыру көпшілік мақұлдаған дүниежүзілік тәжірибеге сәйкес жүргізілу керек. Біздің қимылымыздың бастамасы дүниежүзілік ортақ ережелер, дүниежүзілік тәжірибе болу керек, әйтпесе біз өзіміздің байлығымызды жоғалтып аламыз. Осы ережелерден басқа, үкімет 1993 жылдан бастап сыртқы экономикалық байланыстардың дамуы аймағында қатаң шараларды қолдана бастады.

Инвестициялық саясатты жақсарту үшін, Қазақстан елдің экспорт және импорт баланстарын жасауы керек.

Экспорттық-импорттық стратегия. Экспорттық-импорттық стратегияны «Қазақстан-2030» стратегиялық бағдарламасына сәйкес дайындау керек. Оған сәйкес экспорт, импорт сферасында Қазақстан Республикасының халықаралық еңбек бөлінісіндегі орнын және рөлін өсіретін бағыттары бар.

Республиканың экспорттық стратегиясын нақты бір нарықтардың ерекшеліктерін есепке ала отырып дайындау керек. Сондықтан, жаңа дүниежүзілік нарықтарға ену мүмкіндіктерін зерттеу кезінде ең алдымен конъюктуралық зерттеу жұмыстарын ұйымдастыру маңызды болып табылады.

Жаңа технологияны сатып алу және біріккен кәсіпорындар құру арқылы, өндірісті ұйымдастыру мүмкіндігі болса да, жеңіл өнеркәсіп өнімдерінің кейбір түрлерін, медициналық құрал-жабдықтарды және медикаменттерді сатып алуға мүмкіндік беру керек.

Екінші бағыт – республиканың халық шаруашылығының әрбір саласы импорттық саясатын дайындауы керек, әсіресе аграрлық секторда, жеңіл және тамақ өнеркәсібінде, машина жасау өнеркәсібінде.

Үшінші бағыт – бұл едәуір аз шығындармен өнім шығаруға және қажеттіліктерді қанағаттандыруға мүмкіндік беретін жаңа технологиялар импорты. Біздің елімізде лизингті ұйымдастырып, дамыту қажет. Бұл мәселелерді шешу дүниежүзілік экономикалық жағдайға күрделі талдауды қажет етеді. Барлығын қымбатырақ сату және арзанырақ сатып алу саясаты – бұл люмпен саясаты.

Ғылыми сыйымы тауарлар импортымен ғана шектелуге болмайды, сонымен қатар халықаралық экономикалық қатынастарда

мемлекетіміздің рөлін жоғарылатуға мүмкіндік беретін жаңа техника мен технологияларды шығару керек.

Қазақстан ғылыми-сыйымды өнімдер нарығында. Ғылыми сыйымды өнімдермен айырбас қызмет көрсетуді, тауарлармен жасалынатын сауданы, лицензиялар мен патенттерді сату, сатып алуды төмендетеді. Ғылыми сыйымды өнімдер әлемдік нарығының субъектілері болып мемлекеттер, фирмалар, университеттер, қорлар, жеке тұлғалар, ғалымдар мен мамандар табылады. Ғылыми сыйымды өнімдер әлемдік нарығының объектілері болып заттай формадағы (агрегаттар, инструменттер, технологиялық желілер, өнеркәсіптік үлгілер және т.с.с.) және заттай емес формадағы (патенттер, лицензиялар, «ноу-хау», тауарлық белгілер және т.б.) интеллектуалды қызметтің нәтижелері табылады. Халықаралық маманданған ұйымдардың терминологиясын қолдана отырып, заттай емес формадағы технологиялық айырбастың немесе ғылыми сыйымды өнімдер айырбасының объектісі болып өнеркәсіптік меншік, яғни изобретение, тауарлық белгілер және өнеркәсіптік үлгілер табылады.

Республика нарықтық экономикаға өту кезінде ғылыми сыйымды өнімдер айырбасы мәселелерін шеше отырып, белгілі бір қиындықтарды басынан кешіру мүмкін. Бірақ-та әлемдік нарыққа ғылыми сыйымды өнімдермен шығу келесі мәселелердің шешілуін талап етеді:

- 1) ең алдымен әлемдік деңгейге сәйкес келетін жаңа технологиялардың тізімін жасау керек;
- 2) әлемдік нарыққа ұсыныла алатын және онда бәсекестікке төзе алатын жоғарғы технологияны өнім түрлерінің тізімін жасау;
- 3) жоғарғы технологиялар әлемдік нарығын зерттеу, яғни әлемдік нарық конъюктурасын білу керек;
- 4) жоғарғы технологиялы бәсекелестік қабілеттілігі жоғарғы өнімдерді, технологияларды сату.

Алғашқы кездерде республиканың немесе фирманың жоғарғы сапалы өнімдер өндіретіндігін куәландыратын имиджі болмайынша, бұл өнімдерге өте төмен бағалар төлейді. Бір кездерде әлемдік нарықта жапон тауарларының арзан болғандығын, ал қазіргі кезде Оңтүстік Корея тауарларының арзан екендігін есте сақтау керек. Бізде осы жағдайдан өту керек, әйтпесе бізді әлемдік нарықта қабылдамайды.

Екінші бағыт – ғылыми жұмыстар едәуір нәтижелі орындалатындай орта құру. Мұнда, Республиканың ғылым және жаңа технологиялар Министрлігінің рөлі зор.

Республиканың әлемдік тәжірибеде жоқ ғылыми идеяларға, жаңа технологияларға иеленбейді деп есептеуге болмайды. Барлығын ретке келтіру керек. Ғылыми идеялар жаңа технологиялар тізімін жасау қажет. Өз кезегінде ғылыммен тек қана орталықта айналысады, ал қалғандары оның нәтижелерін өндіріске таратумен айналысады деп түсінеді.

Республикада пайда болған кейбір жаңа идеялар қабылданбады. Мысалы: алғашқы кезде Лисаковск ГОК-н салу туралы екі жоба болады: Алматылық және Ленинградтық. Алматылық жоба – тыңайтқыштарды, алюминий тотығын, темір рудасын шикізатын табуды және өңдеуді, ал ленинградтық – темір рудасын ғана шығаруды қарастырған. Мәскеу жобаны таңдап алды. Бірінші күні Қарағанды металлургия комбинаты Лисаковск рудасына тапсырыс қысқартты. Сондықтан Лисаковск ГОК-і басқа өткізу нарықтарын (Батыс Сібір, Орал) табуы және басқа да өңдеу салаларын дамытуы керек.

Қазіргі кезде қазақстандық технологиялар артықшылықтарын танылып жатыр. Мысалы, қорғасын өндіруден жетекші орын алатын «Коминко» канадалық фирмасы – неміс мамандары ұсынған технологияны қабыл алмай, қазақстандық мамандармен және ғалымдармен шығарылған технология негізінде өз зауыттарын қайта жаңғырту туралы шешім қабылдады. Фирма акционерлерінің ішінде неміс кәсіпкерлерінің болғандығына да қарамастан қабыл алмады. Біз жетекші болып табылатын немесе өндірілген өнімдеріміз әлемдік стандартқа сәйкес келетін, ғылым және техника салалары бар. Бірақ, осының барлығын әлемдік нарыққа республикамыздың экономикалық қауіпсіздігін сақтай отырып, жеткізе ала білуіміз керек.

Бірақ Қазақстанды жоғарғы дамыған мемлекетке айналдыру сыртқы нарыққа нәтижелі қатысуына және халықаралық мамандандуды ұтымды таңдауына байланысты. Республика экспортын ұлғайтудың негізгі көздері болып ғылыми сыйымды бұйымдар және жоғарғы технологиялар табылады.

Батыс эксперттері жаңа технологияларға және жаңа бұйымдарға жоғарғы қызығушылық білдіреді. АҚШ Ресейден ғарыш кемелерін қондырғанда қолданылатын «Топаз-2» плутоний-238 ядролық реакторын алдын-ала сатып алды. АҚШ үш мыңнан асатын технологиялар тізімін жасады. Осы технологиялар тізіміндегі Қазақстанның үлесі қандай немесе мүлдем жоқ па? Осыны анықтау керек. Ғылыми сыйымды өнімдердің сыртқы нарыққа

шығуы біздің кәсіпорындардың, біріншіден, олардың сыртқы экономикалық сапалығының жоғарылауын; екіншіден, жоғарғы технологиялар әлемдік нарығының ерекшеліктерін ұғынуын талап етеді. Қазіргі кезде технологиялық потенциал әрбір мемлекеттің экономикалық және қорғаныс күшінің негізі болып табылады. Сондықтан Солтүстік Америка, Батыс Еуропа және Жапония арасындағы экономикалық бақталастықта негізгі орынды технологиялық жетекшілік үшін күрес алады. ТМД (Ресей, Украина, Өзбекстан, Қазақстан, Белоруссия) елдерін қамтыған экономикалық дағдарыс жағдайында Қазақстанның болашақтағы мүмкіндіктері айтарлықтай жоғары. Экономика құрылымында аграрлық сектор үлес салмағының басым болуы, басқарудың қатаң түрде жүргізілуі, бай табиғи ресурстардың болуы, Қазақстан экономикасының қайта қалпына келуіне мүмкіндік береді. Батыс мұнайгаз корпорацияларының ірі инвестициялары жеке меншік капиталдың ағып келуін күшейтеді. Қазақстанның шаруашылық жағдайы жоғарғы экономикалық интеграция дәрежесіне қарай Ресей қарым-қатынасымен анықталатын болады. Сондықтан экономикалық және технологиялық саясат дүниежүзінің жетекші технологиялық елдерімен тең құқылы қарым-қатынасты дамыта отырып, ғылыми сыйымды секторды шаруашылық өсудің «қозғаушы күші» етіп жасауы мүмкін.

Басқа жағынан қарағанда, қазіргі кезде біздің кәсіпорындар батыс технологияларына үлкен қызығушылығын білдіреді.

Біздің кәсіпорындардың өздері-ақ болашақта өріс алатын жобаларды ұсына алады. Ол үшін әлемдік нарықта қалыптасқан жағдайларды, ережелерді, шарттарды ескере отырып, үйлесімді бағдарламаларды жасап, оларды жүзеге асыру қажет. Қазіргі кезде технологиялармен айырбас жөнінен келісім-шарттарының қатаң сақталуын, өнеркәсіптік меншік иелері құқықтарының сақталуын қамтамасыз ететін жүйе керек. Бұл мәселені шешу үшін интеллектуалды меншік әлемдік ұйымының көмегіне және халықаралық сауда палатасының тәжірибесіне сүйенуге болады.

Қазақстан тек қана шикізат пен материалдарын ғана емес, сонымен қатар жоғарғы технологиялы дайын өнімдер (электроника, өнеркәсіптік құрал-жабдықтар және т.с.с.) экспортына маманданғанда ғана халықаралық еңбек бөлінісі жүйесінде беделді орынға ие бола алады.

9.2. Қазақстан Республикасындағы біріккен кәсіпорындарды дамыту мүмкіндіктері мен болашағы

«Қазақстан Республикасында біріккен кәсіпкерліктің даму жағдайлары мен басым факторлары» елімізде біріккен кәсіпорындар қызметіне қолайлы экономикалық ахуал жасау тапсырмалары, біріккен кәсіпорын функцияларын ырықсыздандыруға талдау қарастырылады және біріккен кәсіпорындардың қызмет ету негізінде заңды-нормативтерді жетілдіруге ұсыныстар көрсетіледі.

Қазіргі кездегі халықаралық бизнес ерекшелігі – тәуелді барынша төмендетуге ұмтылу. Өз кезегінде тәуекел дәрежесі экономикалық кеңістіктегі бизнес климатынан болады. Қолайлы экономикалық, заңды-құқықтық институтционалдық жүйе негізінде шаруашылық субъектілердің қызмет етуін «қолайлы экономикалық ахуал» деп аталады. «Қолайлы экономикалық ахуалдың» принципты базасына болып келесі факторлар жатады:

- жетілген салық жүйесі;
- оңайлатылған валюталық режим;
- бюджет жүйесі;
- кедендік режим;
- тиімді есеп беру мен есепке алу;
- жетілген банк жүйесі;
- шаруашылық басқару органдарын жаңарту;
- жетілген сақтандыру жүйесі;
- әкімшілік басқару органдарын жаңарту;
- жетілген сақтандыру жүйесі.

Әлемдік тәжірибеде инвестиция тартуға қолайлы жағдай жасау, сонымен бірге біріккен кәсіпорын құру, көп жағдайда заң шығару негізін жетілдірумен байланысты. Өзара байланысты экономикалы, құқықтық, ұйымдастыру және ақпараттық бағыттар кешешнінің ішінде маңыздысы келесілер:

- инвесторлар басының және меншігінің қорғауды қамтамасыз ету;
- қаржылық валюталық, салықтық, тарифтік және тарифтік емес реттеуде құқықтық негізін жетілдіру;
- шетел инвестициясын сақтандыру және кепілдендіру жүйесін құру және жеке ұлттық инвестициялармен кепілзат операцияларын жүргізу механизмін қалыптастыру;
- инвестицияны реттеу мәселелерін шешуде мемлекеттік және аймақтық органдар ықпалын шектеу; әртүрлі ведомстволар тарапынан үстемдікті жою.

Қазақстада «қолайлы экономикалық ахуал» қалыптастырудың негізгі элементі «Шетел инвестициялары туралы» Заң болып табылады. Осы заңға сәйкес, шетел инвестицияларының кез-келген түрі және олармен байланысты барлық қызмет түрлері қолайлы жағдайларда жүзеге асырылуы тиіс. Бұл заңның негізгі қабылданған мақсаты – біздің еліміздегі шетел инвестицияларына, олардың қызметіне максималды жағдай құру.

Бұл заң Қазақстан территориясында шетел инвестицияларының ұлттық инвесторларға рұқсат берілген барлық ұйымдасқан – құқықтық формасында біріккен кәсіпорын, еншілес және шетел заңды тұлғалар өкілеттігі ретінде қызмет етуге мүмкіндік бар екендігін бекітеді. Осы заң шетел инвесторларына басқа да маңызды кепілдіктер береді.

Тікелей шетел инвестициялары Қазақстан үшін, оның қазіргі кезеңдегі экономикалық жағдайын ескергенде, басқа мемлекетаралық экономикалық ынтымақтастық формаларымен салыстырғанда бірқатар айтарлықтай артықшылықтарына ие болады:

- біріншіден, отандық тауарлар мен қызметтерді өндіруге олар шетел капиталын салу көзі болып табылады;
- екіншіден, технология трансфертін, «ноу-хау», алдыңғы қатарлы басқару әдістерін және маркетингі, және мемлекеттің сыртқы қарызын өтеуді қамтамасыз етеді.

1995 жылы еліміздің салық жүйесін реформалау жылы болып табылады, яғни жаңа салық кодексінің және салықтық тәжірибелерді жүргізу болып есептеледі. Республикадағы жүргізілген салықтық реформалардың негізгі идеясы: бюджет пайдасын қалыптастыру, экономикалық бейтараптықты, және салық жүйесінің қарапайымдылығы мен әділдігін іске асыру. Салық кодексінде салық негізінің кеңеюін анықтайтын, салық пайызын тұрақтандыру және өз табысын адамдардан салықты төмен дәрежеде алу принциптері қарастырылады.

Шетел қатысуы мен 100 % -ті шетел капиталы барлық заңды тұлғаларды тіркеу туралы процедурасын жеңілдету және жетілдіру мақсатында, Қазақстан Республикасының Президенті мен 1995 жылы заң күші бар «Заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу туралы» заң күші бар Жарлығына қол қойды. Осы заңға сәйкес барлық заңды тұлғаларды тіркеу ҚР-ның Юстиция министірлігі және оның аймақтық органдары арқылы жүзеге асырылады. Заңды тұлғалардың тізімге алынуы 15 күн аралығымен қажетті құжаттар және құрылтайлық құжаттар арқылы шектеледі.

Заңды түрде қорғаумен қоса, шетел инвесторларына қосымша кепілдік беруді мемлекетаралық инвестицияны қорғау және ынталандыру келісім-шарты қамтамасыз етеді. Тәуелсіздік алғалы бері еліміз мұндай келісім шартын 23 елмен жасады. Қазіргі кезде 21 елмен келісімшарт жобасы талқылануда.

«Қолайлы экономикалық ахуал» қалыптастыру көптеген факторлардан тәуелді болып келеді. Халықаралық салық және инвестиция жөніндегі орталық сарапшыларының жүргізген «ҚР-дағы инвестициялық ахуал» бағдарламасы нәтижесі бойынша, еліміздегі инвестициялық ахуалдың болашағы зор. Бірақ, қазіргі таңда тұрақсыз деген тұжырымға келеді. Инвестициялардан түсетін пайданың мүмкіндігіне қарамастан, анықталмағандық Қазақстанға шетел инвестиция ағымын тежеуші фактор болып отыр. Сонымен бірге салық жүйесінің даму дәрежесінің төмендігі, кеден режимінің тиімділігі, әкімшілік органдарының көпсандылығы және валюталық режим салынған капитал ресурстарының өзін-өзі өтеуі үшін нақтылы жағдайды туғызбай отыр.

Қазіргі кезеңде, жаңа салық кодексінің, «Валюталық реттеу туралы», 1997 жылғы 10 сәуіріндегі «Сыртқы қарыз және сыртқы қарызды басқару туралы», 1997 жылғы 28 ақпандағы «Тікелей инвестицияларын мемлекеттік қолдау туралы», 1997 жылғы 5 наурыздағы № 77-1 «Құнды қағаз нарығы туралы», 1997 жылғы 6 наурыздағы № 82-1 «Инвестициялық қорлар туралы» Заңдардың қабылдануы елімізде экономикалық ақуалының біршама алға қарай басқандығын көрсетеді.

ГЛОССАРИЙ

Арбитраж – аралық сот, мұнда даудыарада жүруші арбитр шешеді. Даулы істерді шешу тәсілі, мұнда екі жақ аралық төрешіге сүйенеді.

Аукцион-тауар және басқа құндылықтарды сатуды ұйымдастырудың көпшілік алдында сауда-саттық өткізуге негізделген нысаны. Аукциондық сауда сатып алушылардың бәсекелестігі принципіне негізделген

Активтер-экономикалық объектілердегі ақшалар, бағалы қағаздар, банктік депозиттер ж.т.б.

Бартер-ақша көмегінсіз нақты тауар алмасу

Капиталдың безінуі - капиталдың экспропорционалдуынан, салынуынан, құнсыздануынан құтылу мақсатымен немесе оның инвестициалануы үшін неғұлым тиімді жағдайды қамтамасыз ету мақсатымен оның дамушы елдерден индустриясы дамыған елдерге көшу.

Жалпы ішкі өнім – белгілі бір уақыт кезеңінде елдің территориясында өндірілген тауарлардың немесе көрсетілген қызметтердің жалпы нарықтық құны.

Жалпы ұлттық өнім – елде бір жыл ішінде өндірілген барлық тауарлар мен көрсетілен қызметтердің жиынтық нарықтық құны. Ол ұлттық экономиканың белгілі бір уақыт кезеңінде жұмыс істеуінің нәтижесі.

Валюталық бақылау – жүйе, мемлекет шетел валютасын иелену және онымен байланысты операцияны жүргізу тәртібін осы жүйе арқылы реттейді. Мұндай бақылаудың негізгі міндеті- импорт бойынша қажетті сатып алуды қамтамасыз етуге басқа мақсаттарға валюта қаражатын жұмсау.

Валютаны шектеу – заңды және әкімшілік жолмен белгіленген және валютамен, алтынмен, басқа да валюталық құндылықтармен шектеуге бағытталған шаралар мен ережелер жиынтығы

Сыртқы саудалық квота – елдегі импортпен оның жалпы ішкі өнімінің экспорт сомасына қатынасы.

Сыртқы экономикалық саясат – белгілі бір елдің немесе елдер тобының сыртқы сауда қатнастарын дамыту жөніндегі экономикалық ұйымдастыру, саяси шараларының жүйесі; экспорт пен импорттың географиялық және тауарлық құрылымының көлемін анықтауды қамтиды

Сыртқы сауда айналымы – сыртқы сауданы дамытудың қорытындылаушы көрсеткіші, экспорт пен импорттың жиынтық көлемі.

Сыртқы экономикалық қызмет – кәсіпорынның шаруашылық қызметінің аясы, өнім немесе қызметтер экспорты және импорты арқылы халықаралық кооперацияға енуіне байланысты. Сыртқы экономикалық қызметті реттеу мақсатымен мемлекет экспорттық баж аламын енгізеді.

Трифтер мен сауда бойынша бас келісім-қатысушы елдердің өзара саудасының режимін және сауда саясатын реттейтін үкіметаралық көп жақты келісім. Қатысушы елдердің сыртқы саудада бір-біріне барынша қолайлы жағдай режимін беру міндеттемесі келісімге негіз етіп алынған

Декларация – кеден алымы төленгеннен кейін берілетін тауарлар тізбесінің жарияламасы. Шетелге жөнелтілген ақшалай немесе бағалы пакеттерге тіркелетін почта құжаты

Девальвация – ұлттық валютаның құнсыздануы, оның курсының шетелдік валюталарға немесе халықаралық ақша өлшемдеріне төлем баланысының тапшылығы.

Дегрессия – неғұрлым ұсақ табыстар үшін процентті кеміте отырып, үйлесімді салық салу

Дедвейт – жүзу үшін қажетті барлық қорлардың, сондай-ақ басқа да жүктер мен адамдардың салмағын қосқанда кемнің толық жүк көтергіші

Демпинг – бәсекелестерді құрту және сыртқы нарықты басып алу мақсатымен тауарларды елден сыртқы нарыққа осы елдің ішіндегі немесе дүниежүзілік нарықтағы бағадан гөрі едәуір арзан бағамен шығару.

Денационализация – мемлекет меншігінен алу нәтижесінде туған мемлекет меншігін жеке меншікке беру; қайта жекешелендіру.

Деноминация – елдегі ақша айналысын тәртіпке келтіру, есептеу мен есеп айырысуды оңайлату мақсатымен ескі ақша белгілерін белгіленген ара салмақ бойынша жаңа ақша белгілеріне айырбастау арқылы ұлттық ақша өлшемін ірілендіру.

Депонент – депозит салымшысы

Депорт – биржадағы мерзімдік мәміле, курс айырмасын алу мақсатымен бағалы қағаздардың курсын төмендету жөнінде шарт жасайтын қор биржасы.

Диверсификация – маркетинг стратегиясының түрі, ол фир-

маның өндіру негізгі өндіріспен байланысты емес жаңа өнім нарықтарында санын ұлғайтуға бағытталған.

Дискриминация – сыртқы саудадағы тәртіп, бұл тәртіпке елдің заңды ұйымдары мен жеке адамдарына оларды кемсітіп отырған елдің территориясындағы сауда қызметіне сол территорияда басқа елдің заңды ұйымдары мен адамдарына жасалып отырған жағдайдан гөрі нашар жағдай жасалады

Еншілес қоғам – негізгі қоғамның бақылауындағы басты акционерлік қоғамның филиалы.

Еврооблигациялар – евронарықта ұзақ мерзімді қарыз алу кезінде қарыз алушы шығаратын борышқорлық міндеттемелер; бағалы қағаздардың түрлері.

Европалық қоғамдастық – батыс еуропа елдерінің біріккен тобы. Бұл елдер сыртқы сауда, ауыл шаруашылығы, ғылыми-техникалық прогресс, қоршаған ортаны қорғау, валюта саласында аймақтық біріктіру шараларын жүзеге асыруда.

Евронарықнесие – капиталдарының халықаралық нарығы, онда операциялар Евровалюталармен жүргізіледі.

Европалық валюта жүйесі – «Ортақ нарыққа» қатысушы елдердің арасындағы валюталық қатанастарды ұйымдастыру нысаны, ол валюта курстарының ауытқуын азайту және біріктіру процестерін ынталандыру мақсатымен жұмыс істеуде.

Жабық экономика – Қаржы экономикалық қатнаста сыртқы дүниеден оқшауланған экономика.

Күрделі жұмсалымдарды қорғау – әдетте мемлекетаралық деңгейде хатталып шетелдік инвесторлардың мүдделрін қорғау жөніндегі экономикалық құқықтық және ұйымдық шаралар жүйесі

Еркін сауда аймағы – елдердің аймақтық топтасуы, бұл елдердің шеңберінде жүргізілетін саудаға баж салығы салынбайды.

Импорт – импорттаушы елдің ішкі нарығында өткізу үшін тауарларды, технологияларды, бағалы қағаздарды, қызметтерді шетелден әкелу.

Инвестициялар – капиталдың ел ішіндегі экономикаға ұзақ мерзімді жұмсалымы. Қаржы инвестициясы және нақты инвестиция түрлеріне бөлінеді.

Инжиниринг – өнеркәсіп объектілерін құру мәселелерін инфрақұрылымды пысықтау жөніндегі ең алдымен коммерциялық негізде түрлі инженерлік қызметтер көрсету нысанындағы қызмет саласы.

Инновация, жаңартпа – еңбек пен басқаруды ұйымдастырудың жаңа нысандарын енгізу, ол жекеленген кәсіпорындарды ғана емес, олардың жиынтығын, саланы қамтиды.

Шаруашылық өмірді интернационалдандыру – әртүрлі елдердің ұлттық шаруашылықтары арасындағы байланыстардың пайда болуы мен тереңдеуінің тарихи процесі, бұл процесс халықаралық мамандандыру мен еңбек бөлінісінің дамуына байланысты туындайды

Инфрақұрылым – өнеркәсіптік және ауыл шаруашылық өндірісіне, сондай-ақ халыққа қызмет көрсететін шаруашылық салаларының кешені. Бұл кешенде транспорт, байланыс, сауда, материалдық-техникалық жабдықтау, ғылым, білім, денсаулық сақтау қамтылады

Капитал – тауар өндіру мен қызметтер көрсетуге пайдалану үшін жасалынған ресурстар; адам қажеттерін тікелей қанағаттандырмайтын тауарлар; өндіріс құрал-жабдығы.

Клерг-биржа операциялық залда жұмыс істеу үшін тіркелген, сенім жүктелген қызметші.

Квота – өнім өндіруге, сатуға немесе сыртқа шығаруға картель қатысушыларының үлесі, олардың арасында пайда осы үлеске сәйкес келеді.

Конвенция – экономика, заң, техника тағы басқа мәселелер
Консенсус – даулы мәселелер бойынша ортақ келісім, мүдделі жақтардың қатысушылары барлық пікірлерді қарау және үйлеспейтін көзқарастарды жақындастыру барысында келісімге келеді.

Концорциум – заемдарды бірлесіп тарату үшін, үлкен ауқымдағы қаржы және коммерциялық операцияларды жүргізу үшін бірнеше банктердің немесе өнеркәсіп орындарының арасындағы уақытша келісім

Айырбасталымды валюта – басқа шетелдік валютаға еркін де шектеусіз айырбасталатын валюта.

Концессия – Өнеркәсіп орындарын немесе пайдалы қазбалар өндіру және әртүрлі ғимараттар салу құқығымен жер учаскелерін пайдалану үшін мемлекеттің шетел фирмасымен жасасқан шарты.

Дүниежүзілік тауар нарықтарының конъюктурасы – белгілі бір сәтте нақты дүниежүзілік тауар нарығындағы жағдайды сипаттайтын және коммерциялық қызмет бағытының барысынан және нәтижелерінен туындайтын факторлардың жиынтығы.

Ауытқымалы ұсыным – сатушылар белгілі бір уақыт кезеңі ішінде түрлі бағамен сатуға ұсынатын тауарды немесе қызметтің мөлшерін көрсететін ауытқыма.

Ауытқымалы сұраным – сатып алушылардың белгілі бір уақыт кезеңі шеңберінде белгілі бір тауарды немесе қызметті түрлі бағамен қандай мөлшерде сатып алуға әзір екенін көрсететін ауытқыма.

Бағаны ырықтандыру – еркін баға белгілеу және мемлекет тарапынан бақылауы саясаты;сұраным мен ұсынымның әсерімен құралуы.

Лизинг – жабдықты, машиналарды, өндірістік мақсаттағы ғимараттарды ұзақ мерзімді жалға алу. Лизинг өнеркәсіптік компаниялардың жәй сатып алуы кезінде сөзсіз жұмсалатын ақшалай қаражаттың едәуір мөлшердегі бір жолғы шығын жұмсамай-ақ қажетті жабдық алуына мүмкіндік береді.

Лицензия – белгілі бір шаруашылық қызметін жүргізу құқығына мемлекеттік органдар беретін рұқсат.

Лицензиялық келісім-лицензияларды, пайдалану құқығын беру туралы келісім; бұл келісімде патенттік лицензия беру көзделуі мүмкін.

Макроэкономика – біртұтас нәрсе ретінде экономикалық құбылыс болмысы туралы ғылым; экономикалық циклдік себептерін және өндіріс серпіні мен жұмыспен қамтылудың өзара тәуекелділігін зерттейді

Халықаралық қаржы корпорациясы – ресми түрде дербес ұйым, бірақ Халықаралық жаңғырту және дамыту банкісінің филиалы болып табылады.

Халықаралық сауда – калыптасқан мемлекеттік ұлттық шаруашылықтар арасындағы тауарлар мен қызметтер айырбасы. Қазіргі кезде халықаралық саудаға тауарлар айырбасымен қатар: ғылыми-техникалық ой пікірлер жетістіктері, халықаралық лизинг кіреді.

Халықаралық құқық – мемлекет пен халықаралық қарым-қатнасқа басқа да қатысушылар арасындағы қатнасты реттеуші заңды принциптер мен нормалардың жиынтығы.

Халықаралық маркетинг – ұйым орналасқан елден тыс жерлердегі тауарлар мен қызметтер маркетингі.

Халықаралық валюта қоры – халықаралық үкіметаралық валюта-қаржы ұйымы, ол валюта курстарын реттеу нормаларын белгілеу, олардың сақталуын бақылау, валюталық

шектеуді жою жолымен халықаралық сауда мен валюта ынтымақтастығын дамытуға жәрдемдесу үшін, сондай-ақ төлем баланстарының ауытқымалылығына байланысты валюта қиындықтары кезінде өз мүшелеріне несие ресурстарын беру үшін құрылған.

Халықаралық еңбек бөлінісі – қоғамдық еңбек бөлінісі дамуының жоғары сатысы. Жекеленген елдердің өнімінің осы елдер айырбастайтын белгілі бір түрлерін өндіруге мамандандырылу болып табылады.

Халықаралық төлем қаражаты – сыртқы экономикалық байланыстарда және әртүрлі елдер арасындағы халықаралық есеп айырысуда пайдаланылатын ақша өлшемдері.

Жұмыс күшінің миграциясы – еңбекке жарамды халықтың жақсы тұрмыс жағдайын іздеп бір елден екінші елге көшіп баруы.

Әлемдік нарық – елдер, оның ішінде әртүрлі әлеуметтік-экономикалық жүйелерге жататын, бір-бірімен халықаралық еңбек бөлінісіне қатысуы арқылы байланысқан елдер арасындағы тұрақты тауар-ақша қатнастарының аясы.

Микроэкономика – экономика ғылымының бір бөлігі, ол жекелеген салалар, кәсіпорындар, үй шаруашылығы сияқты оқшауланған экономикалық бірліктерді зерттейді.

Микроорта – фирманың өзінің оның жеткізушілері арасындағы қызмет көрсету мүмкіндіктеріне қатысы бар элементтер жиынтығы.

Аваль – вексельдік кепілдік, бұл жағдайда оны жасаған тұлға вексель бойынша міндетті басқа тұлға үшін вексель бойынша төлем жасауға (толық немесе бір бөлігінде) өзіне міндеттеме алады.

Айлық есептік көрсеткіш – зейнетақы, жәрдемақы және өзгедей төлемақыларды есептеу үшін, сондай-ақ айыппұл санкцияларын, салық төлемдері мен басқа да төлемдерді қолдану үшін республикалық бюджет туралы заңда жыл сайын белгіленетін көрсеткіш.

Аймақтық бағдарлама – мәслихаттар бекітетін, аймақтың (аумақтың) әлеуметтік-экономикалық дамыту міндеттерін шешуге бағытталған бағдарлама.

Акциздер – акцизделетін тауарларға және қызметтің акцизделетін түрлеріне салынатын, олардың бағасына қосылатын және сатып алушы төлейтін жанама салықтардың түрі.

Акционерлік қоғам – жарғылық қоры акционерлердің арасында таратылған акциялардың белгілі бір санына бөлінген заңда

тұлға, акциялардың саны олардың пайдадан өзінің үлесін (дивидендтер) алу құқығын куәландырады.

Акция – акционерлік қоғам шығаратын және акционерлік қоғамды басқаруға қатысуға, ол бойынша дивиденд және акционерлік капиталына қатысатын және иеленушісіне қоғам таратылған жағдайда оның мүлкінің құқықтарды куәландыратын бағалы қағаз. Акциялар тек атаулы эмиссиялық қағаздар ретінде шығарылады.

Ақша – сатып алу-сатуда құн өлшемі болып табылатын және тауарларды айырбастау кезінде жалпыға ортақ балама рөлін атқаратын металл немесе қағаз белгілері, ерекше тауар.

Ақша рыногы—қысқа мерзімді (бір жылға дейінгі) өтімді қаржы құралдары рыногы.

Амортизация – негізгі құрал-жабдықтың тозығын толтыру үшін, яғни оны ұдайы жаңғырту үшін осы құрал-жабдық құнының бір бөлігін аудару.

Арнаулы салық режимі—салық төлеушілердің жекелеген санаттары үшін белгіленетін және жекелеген салық түрлерін және жер учаскесін пайдаланғаны үшін төлемді есептеу мен төлеудің, сондай-ақ олар бойынша салық есептемесін берудің оңайлатылған тәртібін қолдануды көздейтін бюджетпен есеп айырысудың ерекше тәртібі.

Атаулы бағалы қағаз—ол куәландырған құқықтардың онда аталған тұлғаға тиесілігін растайтын бағалы қағаз.

Аудан (облыстық маңызы бар қала) бюджеті—салықтық және басқа да түсімдер есебінен қалыптастырылатын және ауданның (облыстық маңызы бар қаланың) жергілікті мемлекеттік органдардың, оларға ведомстволық бағынышты мемлекеттік мекемелердің міндеттері мен функцияларын қаржымен қамтамасыз етуге және тиісті аудандағы (облыстық маңызы бар қаладағы) мемлекеттік саясатты іске асыруға арналған орталықтандырылған ақша қоры. Тиісті қаржы жылына арналған аудан (облыстық маңызы бар қала) бюджеті аудан (облыстық маңызы бар қала) маслихатының шешімімен бекітіледі.

Аудит – аудиторлардың (аудиторлық фирмалардың) келісім-шарт негізінде шаруашылық жүргізуші субъектілер бухгалтерлік (қаржы) есептемесін, төлем-есеп айырысу құжаттамаларын, салық мағлұмдамаларын және басқа қаржылық міндеттемелерін ведомстводан тыс тәуелсіз тексерулерді жүзеге асыру жөніндегі кәсіпкерлік қызмет түрі.

Аудитор – аудиторлық фирма қызметкері; компаниялардың қаржы-шаруашылық қызметінің жай-күйін компания басшылығымен жасасылған өзара шарт негізінде және компания қызметін қадағалаушы мемлекеттік органдардың арнаулы рұқсаты (өкілеттігі) бойынша тексеретін адам. Аудитордың атқарымында тек бақылау ғана емес, сонымен бірге консультация беру де кіреді.

Әлеуметтік жеке код – азаматқа, сондай-ақ зейнетақымен қамсыздандыру құқығы коданылатын адамдарға берілетін тұрақты жеке код.

Әлеуметтік-экономикалық дамудың орташа мерзімдік жоспары – Қазақстан Республикасының Үкіметі немесе мәслихат бекітетін, республиканы немесе аймақты әлеуметтік-экономикалық дамытудың үш жылдық кезеңге арналған негізгі көрсеткіштері мен бағыттарын және оларды іске асыру жөніндегі шараларды айқындайтын құжат.

Бағалы қағаздар – иеленушілеріне мүліктік құқық және белгілі бір ақшалай сома алуға құқық беретін ақша немесе тауар құжаттары; мүліктік құқықты куәландыратын белгілі бір жазбалар мен басқа да белгілердің жиынтығы. Бағалы қағаздарға акциялар, облигациялар және бағалы қағаздардың заңнамалық актілерімен айқындалған өзге де түрлері жатады.

Бағалы қағаздар рыногы – бағалы қағаздар сатып алына-тын және сатылатын рынок. Бағалы қағаздар рыногы (банктер, арнаулы кредит институттары мен қор биржалары) арқылы кәсіпорындардың, банктердің, мемлекеттің және жеке адамдардың қорланған ақшасы шоғырландырылып, капиталдардың өндірістік және өндірістік емес жұмсалымына салынады.

Бағалы қағаздар рыногының кәсіби қатысушылары – өз қызметін акционерлік қоғамның ұйымдық-құқықтық нысанында жүзеге асыратын және бағалы қағаздар рыногында лицензиясы бар заңды тұлғалар.

Бағалы қағаздар рыногының өзін-өзі реттейтін ұйымы – бағалы қағаздар рыногында өз қызметінің бірыңғай ережелері мен стандарттарын белгілеу мақсатымен қауымдастық (одақ) нысанында бағалы қағаздар рыногының кәсіби қатысушылары құрғын заңды тұлға. Оның негізгі міндеті өзін-өзі реттейтін ұйым мүшелерінің және олардың клиенттерінің құқықтары мен мүдделерін қорғау, сондай-ақ Қазақстан Республикасының бағалы қағаздар рыногында кәсіби қызметті жүзеге асырудың бірыңғай жағдайларын жасауды қамтамасыз ету болып табылады.

Диверсификация – зейнетақы активтерінің жоғалып кету қатерін азайту мақсатында оларды уәкілетті орган белгілеген талаптарға сәйкес қаржы құралдарына орналастыру.

Дивидендтер – акциялар бойынша төленуге тиісті табыс; заңды тұлға өз қатысушылары, құрылтайшылары арасында бөлетін таза табыстың бір бөлігі; заңды тұлғаны тарату кезінде, сондай-ақ құрылтайшының, қатысушының заңды тұлғаға қатысу үлесін алып қойған кезде, құрылтайшының, қатысушының жарғылық капиталға салым ретінде енгізген мүлкін қоспағанда, мүлікті бөлуден түсетін табыстар.

Дилер – бағалы қағаздар рыногының ұйымдастырылған бағалы қағаздар рыногында баға белгілеуді ұсыну және (немесе) оларды бұқаралық ақпарат құралдарында жариялау арқылы өз мүдделерін көздеп және өз есебінен эмиссиялық бағалы қағаздармен және өзге де қаржы құралдарымен мәмілелер жасайтын кәсіби қатысушы.

Еркін экономикалық аймақ – шетелдік және ұлттық кәсіпкерлер үшін ерекше жеңілдікті экономикалық жағдай қодданылатын ерікті экономикалық аймақ.

Ерікті зейнетақы жарналары – Қазақстан Республикасының заңдарында және ерікті зейнетақы жарналары есебінен зейнетақымен қамсыздандыру туралы шартта белгіленетін тәртіппен салымшылардың өз бастамасымен алушының пайдасына жинақтаушы зейнетақы қорларына салатын ақшасы.

Ерікті зейнетақы жарналарының салымшысы – ерікті зейнетақы жарналары есебінен зейнетақымен қамсыздандыру туралы шартқа сәйкес өзінің жеке қаражаты есебінен алушының пайдасына ерікті зейнетақы жарналарын жүзеге асыратын жеке немесе заңды тұлға.

Ерікті кәсіптік зейнетақы жарналары – Қазақстан Республикасының Үкіметі белгілейтін кәсіптер тізбесі бойынша және Қазақстан Республикасының заңдарында және ерікті кәсіптік зейнетақы жарналары есебінен зейнетақымен қамсыздандыру туралы шартта белгіленген тәртіппен салымшылардың өз бастамасымен қызметкерлердің пайдасына жинақтаушы зейнетақы қорларына салатын ақшасы.

Есептеу әдісі – салық есебінің әдісі, оған сәйкес табыстар мен шығыстарды төлеу уақытына қарамастан жұмыстарды орындау, қызметтер көрсету, тауарларды өткізу және мүлікті кіріске алу мақсатымен тиіп жіберу кезінен бастап есептеледі.

Жалгерлік ақы-жалгерлік тәртібімен берілген мүлік үшін заттай, ақша не аралас нысандарында төленетін ақы.

Жалпы сыртқы борыш – алынған (игерілген) және өтелмеген мемлекеттік және мемлекеттік емес сыртқы қарыздардың, сондай-ақ ел резиденттерінің өз резиденттері емеспен келісім-шарттары бойынша борышқорлық міндеттемелерінің белгілі бір күнгі сомасы.

Жалпы табыс – кәсіпорынның, фирманың өнім, тауарлар өндіру мен сату, қызметгер көрсету нәтижесінде алынған, ақшалай есептелген жиынтық табысы; тауарларды сатудан түскен түсім-ақша түсімі мен оларды өндіруге жұмсалған материалдық шығын арасындағы айырма ретінде айқындалады.

Жалпы ұлттық өнім – кеңінен таралған макроэкономикалық көрсеткіштердің бірі, ол елдің бір жыл бойына өндірілген түпкі (дайын) өнімінің (өнімнің, тауарлардың, қызметгер көрсетудің) рыноктық бағамен есептелген құны болып табылады. ЖҰӨ-ге осы елге тиесілі өндіріс факторларын пайдалана отырып ел ішінде де, шет елде де жасалған өнімнің құны кіреді. ЖҰӨ қосылған құндарды жиынтықтау әдісімен, шығындар ағыны және кірістер ағыны әдістерімен есептелуі мүмкін.

Жалпы ішкі өнім – аса маңызды микроэкономикалық, жалпылама көрсеткіштердің бірі, ол осы елдегі де, сондай-ақ басқа елдердегі де өндіріс факторларын пайдалана отырып, ел ішінде бір жыл бойына жасалған түпкі өнімнің (өнімнің тауарлардың, қызметтер көрсетудің) рыноктық бағамен есептелген жиынтық құнын білдіреді.

Жеке зейнетақы шоты – салымшының (алушының) жинақтаушы зейнетақы қорындағы жеке атаулы шоты, онда Қазақстан Республикасының заңдарына сәйкес оның міндетті не ерікті зейнетақы жарналары немесе ерікті кәсіптік зейнетақы жарналары, инвестициялық кірісі, өсімпұл және өзге де түсімдер есепке алынады және содан зейнетақы төлемдері төленеді.

Жеке кәсіпкер-заңды тұлға құрмай кәсілкерлік қызметін жүзеге асыратын резидент және резидент емес жеке тұлға.

Жергілікті атқарушы орган борышының лимиті – тиісті қаржы жылына арналған жергілікті бюджетте бекітілетін жергілікті атқарушы органның белгіленген күнге (қаржы жылының аяғына) жергілікті атқарушы органның нақты борышынан асып кетпеуге тиіс алынған және өтелмеген қарыздардың тіркелген сомасы.

Жергілікті бюджет – облыстық бюджет, республикалық маңызы бар қаланың, астананың бюджеті, ауданның (облыстық маңызы бар қала-ның) бюджеті.

Жинақтаушы зейнетақы қоры – зейнетақы жарналарын тартуды және зейнетақы төлемдері жөніндегі қызметті, сондай-ақ Қазақстан Республикасының заңдарында белгіленген тәртіппен зейнетақы активтерін инвестициялық басқару жөніндегі қызметті жүзеге асыратын заңды тұлға.

Жылдық қаржыландыру жоспары – бюджет шығыстарының экономикалық сыныптамасы бойынша бюджеттік бағдарламалардың (ішкі бағдарламалардың) жылдық түсімдер көлемімен теңестірілген жылдық қаржыландыру көлемдерін айқындайтын құжат. Жылдық қаржыландыру жоспарын бюджеттік жоспарлау жөніндегі уәкілетті орган әзірлеп, бекітеді және ол бюджетті атқару жөніндегі уәкілетті органға беріледі, содай-ақ бюджеттік бағдарламалардың әкімшілеріне жіберіледі.

Заңды тұлғаның құрылымдық бөлімшесі – филиал, өкілдік және өзге де оқшауланған құрылымдық бөлімше.

Заңды тұлғаның өзге де оқшауланған құрылымдық бөлімшесі–орналасқан жері бойынша стационарлық жұмыс орындарымен жабдықталған, тұлғаның заңды функцияларының бір бөлігін орындайтын кез келген аумақтық оқшауланған бөлімшесі. Жұмыс орны бір айдан артық мерзімге құрылса, стационарлық болып саналады.

Зейнетақы активтері – зейнетақы төлемдері мен аударымдарын, сондай-ақ жинақтаушы зейнетақы қорларынан аударымдарды Қазақстан Республикасының заңдарында белгіленген тәртіппен қамтамасыз етуге және жүзеге асыруға арналған ақша, бағалы қағаздар, өзге де қаржы құралдары.

Зейнетақы активтерін инвестициялық басқаруды жүзеге асыратын ұйым – жинақтаушы зейнетақы қорларының зейнетақы активтерін инвестициялық басқаруды жүзеге асыратын заңды тұлға.

Инвестициялар – лизинг шартын жасаған кезден бастап лизинг заттарын, сондай-ақ оларға құқықтарды қоса алғанда, заңды тұлғаның жар-ғылық капиталына инвестор салатын мүліктің барлық түрлері (жеке тұтынуға арналған тауарлардан басқа) немесе кәсіпкерлік қызмет үшін пайдаланылатын тіркелген активтерді ұлғайту.

Инвестициялық жоба – жаңа өндірістер құруға, жұмыс істеп тұрғандарын кеңейтуге және жаңғыртуға инвестициялар көздейтін іс-шаралар кешені.

Инвестициялық кіріс – жинақтаушы зейнетақы қорларының зейнетақы активтерін инвестициялау нәтижесінде алынатын ақша.

Инвестициялық қызмет – жеке және заңды тұлғалардың коммерциялық ұйымдардың жарғылық капиталына қатысуы жөніндегі не кәсіпкерлік қызмет үшін пайдаланылатын тіркелген активтерді құрау немесе ұлғайту жөніндегі қызметі.

Инвестициялық преференциялар – Қазақстан Республикасының инвестициялық жобаның іске асырылуын жүзеге асырушы заңды тұлғаларына сәйкес берілетін атаулы сипаттағы артықшылықтар.

Инвестициялық ұсыныс – инвестициялық жобаның (бағдарламаның) мақсатын, оған жету жолдарын көрсететін және инвестициялық жобаны (бағдарламаны) одан әрі әзірлеу үшін оны алдын ала іріктеуді жүзеге асыру мүмкіндігін қамтамасыз ететін инвестициялық жоба (бағдарлама) тұжырымдамасы.

Инвестор – Қазақстан Республикасында инвестицияларды жүзеге асырушы жеке және заңды тұлғалар.

Камералдық бақылау – салық төлеушілер берген салық есептемесін және басқа да құжаттарды зерделеу мен таддау негізінде тікелей салық органы жүзеге асыратын бақылау. Камералдық бақылау тікелей салық органының орналасқын жері бойынша жүзеге асырылады.

Кассалық алшақтық – қаржы жылы ішінде шығыстар көлемін бюджетке түсетін түсімдер мен бюджет қаражатының бос қалдықтары көлемінен асып түсуі.

Кассаның бірыңғайлық қағидаты-түсімдердің барлығын бірыңғай қазынашылық шотқа есепке алу және көзделген шығыстардың барлығын бірыңғай қазынашылық шоттан ұлттық валютамен жүзеге асыру. Бюджет жүйесінің барлық деңгейдегі бюджеттері қассаның бірыңғайлық қағидаты негізінде атқарылады.

Кастодиан – бағалы қағаздар рыногының қаржы құралдарының және клиенттер ақшасының есебін алуды және олар бойынша құқықтарды растауды, клиенттердің құжатты қаржы құралдарының сақталуы жөнінде өзіне міндеттемелер қабылдай отырып оларды сақтауды жүзеге асыратын кәсіби қатысушы болып табылады. Бағалы қағаздар рыногында кастодиандық қызметті зандарға және шартқа сәйкес кастодиандық қызмет пен сейфтік операцияларға лицензиялары бар банктер жүзеге асырады. Кастодианға кастодиандық қызмет көрсету жөніндегі шартқа сәйкес

клиент берген ақша мен қаржы құралдары бұл қызметтің объектілері болып табылады.

Кастодиан – банк-бағалы қағаздар жөніндегі құқықтарды тіркеу мен есепке алу, құжаттамалық бағалы қағаздарды сақтау және клиенттердің ақшасын есепке алу жөніндегі қызметті жүзеге асырушы банк.

Кешенді бағалау – мемлекеттік қаржылық бақылау объектісінің нақты кезеңдегі қызметін жаппай әдіспен тексеру және бағалау.

Консулдық алым – Қазақстан Республикасының дипломатиялық өкілдіктері мен консулдық мекемелерінің консулдық іс-әрекеттер жасағаны және заңдық маңызы бар құжаттарды бергені үшін Қазақстан Республикасының азаматтары мен заңды тұлғаларынан, сондай-ақ шетел азаматтарынан және азаматтығы жоқ адамдардан, шетелдік заңды тұлғалардан алатын мемлекеттік баж түрі.

Көтерме сауда – жеке, отбасылық, үй ішілік және осыған ұқсас өзге де пайдаланумен байланысты емес, кейіннен сатуға немесе өзге де мақсаттарға арналған тауарларды өткізу жөніндегі кәсіпкерлік қызмет.

Кредитор – Қазақстан Республикасының бюджеттік және азаматтық заңнамасына сәйкес бюджеттік кредит беретін кредит шартының тарабы. Республикалық бюджеттен бюджеттік кредиттеу кезінде Қазақстан Республикасының Үкіметі кредитор болып табылады. Бюджеттік кредиттеу кезінде бюджетті атқару жөніндегі орталық уәкілетті орган Қазақстан Республикасы Үкіметінің атынан әрекет етеді.

Кредиттік шарт – бюджеттік кредитті беру, пайдалану, оған қызмет көрсету және оны өтеу кезінде тараптардың құқықтық қатынастарын белгілейтін, кредитор, бюджеттік бағдарлама әкімшісі және қарыз алушы арасындағы келісім.

Кірістерді бөлу нормативі – кірістерді әр түрлі деңгейлер бюджеттерінің арасында бөлудің пайыздық арақатынасы.

Қазақстан Республикасының заңды тұлғасы – Қазақстан Республикасының заңдарында белгіленген тәртіппен құрылған заңды тұлға, соның ішінде шет ел қатысатын заңды тұлға.

Қазақстан Республикасының мемлекеттік (үкіметтік, егемендік) кепілдігі – Қазақстан Республикасының қарыз алушы-резиденті одан тиесілі соманы белгіленген мерзімде төлемеген жағдайда берешекті толық немесе ішінара өтеуге Қазақстан Рес-

публикасы Үкіметінің қарыз берушінің алдындағы міндеттемесі. Мемлекеттік кепілдіктер қарыз берушіге Қазақстан Республикасы резиденттерінің өздері алған мемлекеттік емес қарыздар бойынша міндеттемелерін орындауды қамтамасыз етуі ретінде беріледі.

Қазақстан Республикасының резиденттері – Қазақстан Республикасының заңдарына сәйкес құрылған, Қазақстан Республикасында орналасқан заңды тұлғалар, сондай-ақ Қазақстан Республикасында және (не-месе) оның шегінен тыс жерлерде орналасқан олардың филиалдары мен өкілдіктері.

Қазақстан Республикасының Ұлттық қорын басқару жөніндегі кеңес – Қазақстан Республикасының Президенті жанындағы Қазақстан Республикасының Ұлттық қорын тиімді пайдалану және оны қаржылық активтерге және материалдық емес активтерді қоспағанда, өзге де мүліктерді орналастыру жөнінде ұсыныстар талдап жасайтын консультациялық-кеңесші орган.

Қазақстан Республикасының Үкіметі мен жергілікті атқарушы органдардың резервтері – республикалық және жергілікті бюджеттерді әзірлеу кезінде оларды болжауға болмағандықтан жоспарланбаған және ағымдағы қаржы жылында кейінге қалдыруға болмайтын қаржыландыруды талап ететін шығындарды қаржыландыру үшін республикалық және жергілікті бюджеттердің құрамында құрылатын босалқы қорлар.

Қазынашылық міндеттеме – ерікті негізде халық арасында таратылатын мемлекеттік бағалы қағаздардың түрі, ол иелерінің ақшалай қаражатты бюджетке аударғанын куәландырады және осы бағалы қағаздарды бүкіл иелену кезеңінде тіркелген табыс алуына құқық береді.

Қайырымдылық көмек – жеке тұлғаларға әлеуметтік қолдау көрсету мақсатымен және коммерциялық емес ұйымдарға олардың жарғылық қызметін қолдау мақсатымен өтеусіз негізде берілетін мүлік.

Қаржы – ақша қаражатын, қаржы ресурстарын олардың жасалуы мен қозғалысы, бөлінісі мен қайта бөлінісі тұрғысынан алып қарайтын, сондай-ақ шарушылық жүргізуші субъектілер арасындағы өзара есеп айырысуларға, ақша айналысына байланысты туындайтын экономикалық қатынастарды білдіретін қорытындылаушы экономикалық термин.

Қаржы есептемесі – егер Қазақстан Республикасының заңнамалық актілерінде өзгеше көзделмесе, нысаны мен көлемін

бюджетті атқару жөніндегі орталық уәкілетті орган айқындайтын мемлекеттік мекемелердің қаржылық жағдайы, қызметінің нәтижелері және олардың қаржылық жағдайындағы өзгерістер туралы ақпарат.

Қаржы есептемесін бақылау – мемлекеттік қаржылық бақылау объектісінің қаржылық есептемесін жасауының және табыс етуінің анық-тығын, негізділігін және уақтылығын бағалау.

Қаржы жүйесі – белгілі бір қоғамдық-экономикалық формация шеңберінде өмір сүретін қаржы қатынастары мен қаржы мекемелерінің жиынтығы; тар мағынада- мемлекеттің қаржы мекемелерінің жүйесі.

Қаржы жылы – бюджеттің атқарылуы жүзеге асырылатын, күнтізбелік жылдың 1 қаңтарынан басталып, 31 желтоқсанында аяқталатын уақыт кезеңі.

Қаржы қатынастары – өндірістік қатынастардың табиғи құрамды бөлігі; мемлекет пен шаруашылық жүргізуші жеке субъектілері арасындағы ақша нысанындағы экономикалық қатынастарды көрсетеді.

Қаржы құқығы – мемлекеттің қаржылық қызметімен байланысты қатынастарын реттейтін құқық саласы.

Қаржы лизингі – Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес жасалған лизинг шарты бойынша амортизациялауға жататын негізгі құралдарды беру, егер ол мынадай талаптарға сай келсе: негізгі құралдарды лизинг алушының меншігіне беру және (немесе) лизинг алушыға негізгі құралдарды тіркелген бағамен сатып алу жөнінде құқық беру лизинг шартында белгіленсе; қаржы лизингінің мерзімі негізгі құралдардың пайдалы қызметі мерзімінің 80 пайызынан асса.

Қаржы менеджменті – кәсіпорында инвестицияларды қоса барлық қаржы процестерін қалыптастыру және реттеу, жоспарлау, шешімдер қабылдау, өкімдер әзірлеу және бақылау сатыларын қамтиды; демек, бұл ұғымның ауқымы тар мағынадағы қаржылық жоспарлау ұғымының ауқымынан кең. Стратегиялық қаржы менеджменті инвестицияларды және капитал құрылымын ұзақ мерзімді басқаруды қамтиды. Оралымды қаржы менеджменті өтімділікті қамтамасыз етуге жатады.

Қаржы механизмі – шаруашылық механизмінің құрамды бөлігі; бөлу және қайта бөлу қатынастарының кең жүйесі жүзеге асырылатын табыстар мен қорлану құралатын және орталықтандырылған ақша қорлары құрылып, пайдаланылатын нысандар

мен әдістердің жиынтығы. Қаржылық жоспарлауды, қаржыны басқаруды, қаржы тұтқалары мен ынталандырмаларын, қаржы көрсеткіштерін, нормативтерін, лимиттерін, қаржы резервтерін кіріктіреді.

Қаржы ресурстары – мемлекеттің, кәсіпорындардың, бірлестіктердің, ұйымдардың қарамағындағы ақша қаражаты мен қорларының жиынтығы; қоғамдық жиынтық өнім мен ұлттық табысты қайта бөлу барысында құрылады.

Қаржы рыногы – қаржылық қызмет көрсету мен тұтынуға, сондайақ қаржы құралдарының шығарылуына және айналысына байланысты қатынастардың жиынтығы.

Қаржы рыногындағы кәсіби қызмет – қаржылық қызмет көрсету жөніндегі кәсіпкерлік қызмет.

Қаржы саясаты – экономикалық саясаттың құрамды бөлігі; мемлекеттің өз функциялары мен міндеттерін жүзеге асыру үшін қаржыны ұйымдастырып, пайдалану шараларының жиынтығы; қаржы ресурстарын жұмылдыру, оларды бөлу нысандары мен әдістерінде қаржы заңнамасында мемлекеттік кірістер мен шығыстар құрылымында көрініс табады.

Қаржыландыру – ұлттық шарушылықты дамытуға, әлеуметтік-мәдени шараларға, қорғанысқа және басқа қажеттерге жұмсалатын қажетті қаржы ресурстарымен қамтамасыз ету; кәсіпорындардың, бірлестіктердің меншікті қаражаты, мемлекеттік бюджеттен және басқа көздерден бөлінетін қаржы есебінен жүзеге асырылады.

Қаржылық қызмет көрсету – Қазақстан Республикасының заңнамасына сөйкес алынған лицензиялар негізінде жүзеге асырылатын сақтық рыногы, бағалы қағаздар рыногы, инвестициялық қорлар, жинақтаушы зейнетақы қорлары қатысушыларының, қызметі, сондай ақ банк қызметі.

Қаржылық қызмет көрсетуді тұтынушы – қаржылық ұйымның қызмет көрсетуін пайдаланушы, сондай ақ өз қаражаттарын қаржы құралдарына инвестициялайтын жеке немесе заңды тұлға.

Қаржылық ұйым – қаржылық қызмет көрсету жөніндегі кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын заңды тұлға.

Қарыз – жеке, заңды тұлғалар мен мемлекеттің қайтарма негізде және белгілі бір мерзімге ақшалай қаражат алуы. Қарыз пайызынсыз, жеңілдікті қарыз және коммерциялық шартқа негізделген қарыз, сондайақ ішкі және сыртқы қарыз түрлеріне бөлінеді. Қарыз мемлекеттің экономикалық саясатында кең пайда-

ланылады; мемлекеттің жеке және заңды тұлғалардан алған ішкі қарызы мемлекеттің ішкі борышын құрайды, мемлекет шетелден кредит алған жағдайда мемлекеттің сыртқы борышы құралады.

Қарыз алу – қарыз қаражаттарын тарту қажеттігі туралы шешім қабылдау, қарызды тарту, пайдалану, өтеу және оған қызмет көрсету тәртібі мен талаптарын айқындау рәсімдерін, келіссөздер, міндеттемелердің орындалуын қамтамасыз ету және оларға кепілдік беру, қарыз бойынша тиісті құжаттарды ресімдеу және оларға қол қою, қарыз шартын бекіту (мемлекеттік сыртқы қарыз алу кезінде), тараптардың міндеттемелерді орындауын есепке алу, бақылау және таңдау рәсімдерін қоса алғанда қарыз қаражатын алу, пайдалану рәсімдерін қамтитын процесс.

Қарыз алушы – бюджеттік кредитті алушы, негізгі борышты өтеу және сыйақы, сондайақ кредиттік шартқа сәйкес басқа да төлемдерді төлеу жөнінде міндеттемелер алатын кредит шартының тарабы. Мыналар: жеке тұлғалар-Қазақстан Республикасының азаматтары; қарыз алушы банктер-Қазақстан Республикасының резиденттері болып табылатын банктер мен банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйымдар; жергілікті атқарушы органдар; шетелдік мемлекеттер қарыз алушылар бола алады.

Қарыз беруші – мемлекеттік кепілдікпен мемлекеттік немесе мемлекеттік емес қарыздарды берген тұлға.

Қарыз шарты – соған байланысты қарыз алушы қарыз қаражатын алатын және қарыз берушінің алдында оны қайтару және сыйақыны (мүддені), сондайақ қарызға байланысты басқа да төлемдерді төлеу жөнінде міндеттеме атқаратын келісім.

Қарызға қызмет көрсету – бюджетті атқару жөніндегі орталық уәкілетті органның немесе банктің қарыз алушының шоттарындағы қарыз қаражаттарының пайдаланылуын есепке алу жөніндегі қызметі және қарыз алушының сыйақы (мүдде) төлемдерін, комиссиялық алымдарды және қарыз шарттарына сөйкес басқа да төлемдерді жүзеге асыруы.

Қарызды қайта құрылымдау – тараптардың келісімі бойынша қарыз шарты жөніндегі өздерінің міндеттемелерін орындау мерзімдерін, қаржылық және өзге де талаптарды өзгертуі.

Қатысу үлесі – жеке және заңды тұлғалардың бірлесіп құратын ұйымдарға, консорциумдарға, акционерлік қоғамдарды қоспағанда, мүлкімен қатысу үлесі.

Қор биржасы – бағалы қағаздар рыногының кәсіпқой қатысушылары құратын акционерлік қоғам нысанындағы өзін-өзі рет-

тейтін бей-коммерциялық ұйым. Қор биржасының акцияларын сатып алу құқығы бағалы қағаздар рыногының кәсіпқой қатысушысы болып табылмайтын, бірақ заңдарға сәйкес бағалы қағаздардан басқа өзге қаржы құралдарымен мәмілені жүзеге асыруға құқығы бар заңды тұлғаларға берілуі мүмкін. Қор биржасы өзінің бағалы қағаздар рыногындағы қызметінде мемлекеттік органдарға тәуелді емес.

Құжатсыз бағалы қағаздар – құжатсыз нысанда (электрондық, жазбалар жиынтығы түрінде) шығарылған бағалы қағаздар.

Құжатты бағалы қағаздар – құжаттық нысанда (бағалы қағаздар мазмұнын арнаулы техникалық құралдарды пайдаланбай-ақ тікелей оқу мүмкіндігі болатын қағаз немесе өзге материалдық жеткізуші) шығарылған бағалы қағаздар.

Материалдық емес активтер – жылдық жиынтық табыс алу үшін ұзақ мерзімді (бір жылдан артық) кезең ішінде пайдаланылатын материалдық емес активтер.

Мемлекет кепілдік берген борыш – мемлекеттік кепілдіктермен қамтамасыз етілген, белгілі бір күнге алынған және өтелмеген мемлекеттік емес қарыздар сомасы.

Мемлекет кепілдік берген қарыз – мемлекеттік кепілдікпен қамтамасыз етілген мемлекеттік емес қарыз.

Мемлекеттік бағдарлама – салааралық сипаты бар, әлеуметтік-экономикалық дамудың неғұрлым маңызды міндеттерін шешуге және мемлекеттің қорғаныс қабілетін, құқық тәртібін, заңдылық пен қауіпсіздікті қамтамасыз етуге бағытталған мәселелер бойынша Қазақстан Республикасының Үкіметі әзірлейтін және Қазақстан Республикасының Президенті бекітетін бағдарлама.

Мемлекеттік бағалы қағаздар – Үкімет пен жергілікті атқарушы органдар шығарған бағалы қағаздар немесе елдің мемлекеттік (Ұлттық) банкісінің бағалы қағаздары.

Негізгі борыш сомасы – қарыз берушіден алынған және оған қайтарылмаған қарызды, сол бойынша сыйақының (мүдденің), тұрақсыздық төлемінің (айыппұлдың, өсімпұлдың) есептелген сомасын есепке алмастан, өтелуге жататын сома.

Негізгі құралдар – қызмет ету мерзімі бір жылдан асатын материалдық активтер.

Негізсіз пайдалану – бюджеттік қаражатты, гранттарды, мемлекет кепілдік берген қарыздарды, мемлекеттік мекемелердің тауарларды (жұмыстар мен көрсетілген қызметтерді) өткізуден түсетін, өз иелігінде қалатын ақшаны, мемлекет ак-

тивтерін Қазақстан Республикасының заңдарын бұза отырып пайдалану.

Облигация – шығару кезінде айналыс мерзімі алдын ала белгіленген, оны шығару шарттарына сәйкес облигацияны шығарған тұлғадан ол бойынша сыйақы алу және оның айналыс мерзімінің аяқталуы бойынша облигацияның ақшалай немесе өзге де мүлдік балама түріндегі нақты құнын алу құқығын куәландыратын бағалы қағаз. Облигациялар тек атаулы эмиссиялық бағалы қағаздар ретінде шығарылады.

Өткізу – сату, айырбастау, өтеусіз беру мақсатында тауарларды тиіп жіберу, жұмыстарды орындау және қызметгер ұсыну, сондайақ кепілге берілген тауарларды кепіл ұстаушыға беру.

Портфельдік инвестиция – қор рыногында конъюнктураның өзгеруіне қарай кейіннен сату үшін бағалы қағаздарды сатып алу; несиегерге тәуелсіз қарызгерге кредит беру. Портфельдік инвестицияның негізгі мақсаты-алып-сатарлықпен (қор рыногында ойнаудан) пайда алу немесе кредит бойынша пайыз алу.

Пруденциалдық норматив – жинақтаушы зейнетақы қорының және зейнетақы активтерін инвестициялық басқаруды жүзеге асыратын ұйымның қаржылық орнықтылығын қамтамасыз ету үшін Қазақстан Республикасының заңдарында белгіленетін экономикалық талаптар.

Роялти – мыналар үшін:

пайдалы қазбаларды өндіру және техногендік құралымдарды қайта өңдеу процесінде жер қойнауын пайдалану құқығы үшін;

авторлық құқықтарды, бағдарламалық қамтамасыз етуді, патенттерді, сызбаларды немесе моделдерді, тауар белгілерін немесе осыған ұқсас құқық түрлерін пайдаланғаны немесе пайдалану құқығы үшін; өнеркәсіп, сауда немесе ғылыми-зерттеу жабдықтарын пайдаланғаны немесе пайдалану құқығы үшін; «ноу-хауды» пайдаланғаны үшін; кинофильмдерді, бейнефильмдерді, дыбыс жазу немесе өзге де жазу құралдарын пайдаланғаны немесе пайдалану құқығы үшін; осыған байланысты техникалық көмек көрсету үшін төленетін төлем.

Салалық (секторлық) бағдарлама– Қазақстан Республикасының Үкіметі бекітетін, экономиканың жекелеген салаларының (секторларының) неғұрлым маңызды міндеттерін шешуге бағытталған бағдарлама.

Сақтандыру – сақтық ұйымы өз активтері есебінен жүзеге асыратын сақтық төлемі арқылы сақтандыру шартында белгілен-

ген сақтық жағдайы немесе өзге де оқиғалар туындаған кезде жеке немесе заңды тұлғаның заңды мүдделерін мүліктік жағынан қорғауға байланысты қатынастар кешені.

Сақтық рыногы—сақтандыру бойынша қызметтер көрсету саласы, бұл қызметтерді сақтық компаниялары көрсетеді.

Сақтық ұйымы (сақтандырушы) – уәкілетті органның тиісті лицензиясы негізінде «өмірді сақтандыру» саласында сақтандыру шарттарының жасалуы мен орындалуы жөніндегі қызметті жүзеге асыратын заңды тұлға.

Сауда – саттықты ұйымдастырушы-қор биржасы және биржадан тыс бағалы қағаздар рыногының баға белгілеу ұйымы. Бұл ұйымның акциялары бағалы қағаздар рыногының кәсіби қатысушыларының, бағалы қағаздар рыногының кәсіби қатысушылары болып табылмайтын, бірақ заңнамаға сәйкес бағалы қағаздардан басқа, өзге қаржы құралдарымен мәмілелерді жүзеге асыруға құқығы бар заңды тұлғалар арасында орналастырылады. Қор биржасының әрбір акционерінің өзіне тиесілі акциялардың санына қарамастан оның акционерлерінің жалпы жиналысында бір ғана дауысы болады.

Сыртқы бақылау – Республикалық бюджеттің атқарылуын бақылау жөніндегі есеп комитеті, мөслихаттардың тексеру комиссиялары жүзеге асыратын мемлекеттік қаржылық бақылау.

Сыртқы қарыз – қарыз беруші Қазақстан Республикасының резиденті емес, ал қарыз алушы Қазақстан Республикасының Үкіметі немесе Қазақстан Республикасының резиденті болатын қарыз қатынастары.

Сыртқы сауда – Қазақстан Республикасынан тауарлар әкетумен және (немесе) Қазақстан Республикасына тауарлар әкелумен байланысты сауда қызметі.

Сыртқы экономикалық қызметтің тауар номенклатурасы – тауарларды сипаттау мен олардың кодын белгілеудің үйлестірілген жүйесіне негізделген тауар сыныптамасының кодтар жүйесі.

Таза бюджеттік кредит беру – бюджеттік кредиттердің және бюджеттік кредиттерді өтеудің арасындағы айырма.

Тақырыптық бақылау – мемлекеттік қаржылық бақылау объектісінің нақты кезеңдегі қызметін жекелеген мәселелер бойынша жаппай әдіспен тексеру және бағалау.

Тарифтік квота – импорттың белгілі бір мөлшеріне кедендік баждың неғұрлым төмен мөлшерлемесін және импорттың осы шамасынан жоғары мөлшеріне кедендік баждың неғұрлым жо-

ғары мөлшерлемесін белгілеу арқылы нақ сол тауар импортына кедендік баждар мөлшерлемелерінің әр түрлі екі деңгейін қолдануды көздейтін сыртқы сауда қызметін реттеудің құралы.

Тауар – айналымнан алынбаған, сатуға немесе айырбасқа арналған кез келген еңбек өнімі.

Тауарларды әкетуге және (немесе) әкелуге мемлекеттік монополия – шаруашылық жүргізуші субъектілерге жекелеген тауарларды әкетуге және (немесе) әкелуге Қазақстан Республикасы бекіткен халықаралық шарттарға сәйкес Қазақстан Республикасының Үкіметі белгілеген құқық беру түрінде немесе конкурстық негізде жүзеге асырылатын сыртқы сауда қызметін реттеудің тарифтік емес шарасы.

Тиімділікті бақылау – мемлекеттік қаржылық бақылау объектісінің республикалық немесе жергілікті бюджет қаражаттарын, мемлекет активтерін, мемлекет кепілдік берген қарыздарды, мемлекеттік мекемелердің тауарларды (жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді) өткізуінен түскен ақшаны үнемділікпен, нәтижелілікпен және өнімділікпен пайдалануын тексеру мен бағалау.

Төлем балансы – төлем түріндегі ақшаның елден елге қозғалуын сипаттайтын кесте, тізімдеме. Төлем балансы елдің шетелде белгілі бір кезең бойына төлеген төлемдері мен осы кезең бойына елге түскен төлемдер сомасының арасалмағын сипаттайды. Сауда балансы төлем балансының бір бөлігі болып табылады. Шет елден түскен түсім шетелдегі шығындар мен төлемдерден асып түсетін төлем балансы активтік баланс, ал қарама-қарсы жағдайда пассивтік баланс деп аталады.

Төтенше мемлекеттік бюджет – республикалық және жергілікті бюджеттердің негізінде қалыптастырылатын және Қазақстан Республикасындағы төтенше немесе соғыс жағдайларында енгізілетін бюджет. Төтенше мемлекеттік бюджетті бюджеттік жоспарлау жөніндегі орталық уәкілетті орган әзірлейді және ол Қазақстан Республикасының заңнамасында белгіленген тәртіппен Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығымен бекітіледі.

Трансферттер – бюджетке және Қазақстан Республикасының Ұлттық қорына, сондайақ бюджеттен, соның ішінде жеке және заңды тұлғаларға Қазақстан Республикасының Ұлттық қорынан бюджетке төленетін өтеусіз және қайтарылмайтын төлемдер.

Туынды бағалы қағаздар – осы туынды бағалы қағаздардың базалық активіне қатысты құқықты куәландыратын бағалы қағаз-

дар. Туынды бағалы қағаздарға своптар, форвардтар, фьючерстер, депозитарийлік қолхаттар, варранттар және Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес туынды бағалы қағаздар деп танылған басқа да бағалы қағаздар жатады. Тауарлардың стандартталған партиялары, бағалы қағаздар, валюта және қаржы құралдары базалық активтер болуы мүмкін.

Тұлға – жеке тұлға және заңды тұлға; жеке тұлға – Қазақстан Республикасының азаматы, шет мемлекеттің азаматы, азаматтығы жоқ адам; заңды тұлға – Қазақстан Республикасының немесе шет мемлекеттің заңнамасына сәйкес құрылған ұйым (шетелдік заңды тұлға). Шет мемлекеттің заңнамасына сәйкес құрылған компания, ұйым немесе басқа да корпорациялық құралым Салық кодексінің мақсаттары үшін олар құрылған шет мемлекеттің заңды тұлғасы мәртебесіне ие ме, жоқ па оған қарамастан дербес заңды тұлға ретінде қарастырылады.

Түзетілген бюджет – тиісінше Қазақстан Республикасының Парламентінде немесе мәслихатта нақтыланбай, Қазақстан Республикасының Үкіметі немесе жергілікті атқарушы органдар енгізген өзгерістер мен толықтыруларды ескере отырып бекітілген немесе нақтыланған бюджет.

Түсімдер мен қаржыландырудың жиынтық жоспары – бюджет түсімдерінің бюджет сыныптамасы бойынша бюджетке түсетін түсімдердің және бюджеттік бағдарламаларды (ішкі бағдарламаларды) төлемдер бойынша қаржыландырудың ай сайынғы теңестірілген жоспарын айқындайтын құжат.

Тіркелген активтер – салық төлеушінің бухгалтерлік балансында ескерілетін және жылдық жиынтық табыс алу үшін пайдаланылатын негізгі құралдар мен материалдық емес активтер.

Ұлттық қор – Қазақстан Республикасы Үкіметінің Қазақстан Республикасының Ұлттық банкіндегі шотында шоғырландырылатын, мемлекеттің қаржылық актив түріндегі, сондайақ материалдық емес активтерді қоспағанда, өзге де мүлік түріндегі активтері.

Ұсынбалы бағалы қағаз – ол куәландырған құқықтардың бағалы қағазды ұсынушыға тиесілігін растайтын бағалы қағаз.

Ұтыстар – конкурстарда, жарыстарда (олимпиадаларда), фестивальдарда, лотереялар бойынша, салымдар мен борыштық бағалы қағаздар бойынша ойындарды қоса, ұтыс ойындары бойынша салық төлеушілер алатын заттай және ақша түріндегі табыстардың кез-келген түрлері.

Үкіметтік борыш – Қазақстан Республикасының Үкіметі алған және өтемеген, сондай-ақ Қазақстан Республикасының заңнамалық актілеріне сәйкес Қазақстан Республикасы Үкіметінің белгілі бір күнге борыштық міндеттемелерінің борышына жатқызылған мемлекеттік қарыздар сомасы.

ҰСЫНЫЛАТЫН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

Негізгі әдебиет

1. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика. – Москва, 1997г.
2. Международные экономические отношения: Уч.пособие/ под ред.Р.Е. Елемесова. – Алматы: Казак университеті, 2001.- 415с.
3. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. – М.:ИНСАН, 1994.- 736с.

Қосымша әдебиет

1. Абрамычев А.В., Лихачёв О.Б. «ТНК: проблемы управления и хозяйствования», Москва, «Знание», 1991 г.
2. Ахметова Г.Р. Сборник тестов по международной экономике. -Алматы: Издательство «Тулга», 1999.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Л.Е. Стровский, С.К.Казанцев, Е.А.Паршина и др.; Под ред проф. Л.Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. И доп. –М.:ЮНИТИ, 2000.-823с.
4. Дергачев В.А. Геополитика.-Киев: ВИРА-Р, 2000.-448с.
5. Дэниэлс Дж. Д., Радеба Л.Х. Международный бизнес. – Москва 1994г.
6. Ермаков В.А. Казахстан в современном мире. \ \ Экономико-географический очерк. – Алматы, 1998г.
7. Жакупова С.Т. Международная миграция рабочей силы и деятельность международной организации труда: Уч.пособие. – Алматы: Казак университеті, 2002. – 154с.
8. Исингарин Н. 10 лет СНГ. Проблемы, поиски, решения. – Алматы. ОФ «БИС» – 2001. – 400с.
9. Казахстан-2030.-Алматы:ЮРИСТ, 2004.-144с.
10. Кошербаева А.М. Платежный баланс и внешнеэкономическая деятельность страны: уч.пособие. – Алматы: Казак университеті, 2000. – 140с.
11. Курс экономики:Учебник / Под ред. Б.А. Райзберга. – 4-е изд., перераб. И доп. – М.:ИНФРА-М, 2004. – 672с.
12. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. –Москва, 1992г

Журналдар

1. Аль-Пари.
2. Вестник КазНУ. Серия «Экономика».
3. Вопросы экономики.
4. Известия НАН РК. Серия «Экономика».
5. Мировая экономика и международные отношения.
6. Российский экономический журнал.
7. Континент
8. Эксперт
9. Қаржы-қаражат

Газеттер

1. Деловая неделя
2. Панорама
3. Интернет-қайнар көздері

МАЗМҰНЫ

Кіріспе.....	3
I Тарау. Халықаралық экономика қатынастардың пәні және оның құрылымы.....	6
1.1. Дүниежүзілік шаруашылықтың даму кезеңдері.....	7
1.2. Қазақстан экономикасы және «ашық экономика» принциптері.....	9
1.3. Халықаралық экономикалық қатынастардың мәні және ерекшеліктері.....	13
II Тарау. Халықаралық еңбек бөлініс мәні мен нысандары.....	15
2.1. Халықаралық еңбек бөлінісі дамуының негізгі бағыттары.....	16
2.2. Халықаралық сауда мәні және меркантилизм.....	18
2.3. Адам Смиттің салыстырмалы артықшылықтар теориясы.....	22
2.4. Салыстрымалы артықшылықтар теориясы.....	26
2.5. Хекшер-Олин теориясы.....	30
2.6. Леонтьев парадоксы.....	38
2.7. Халықаралық сауданы реттеудің тарифтік әдістері.....	41
2.8. Халықаралық сауданы реттеудің тарифтік емес әдістері.....	45
III Тарау. Капиталды сыртқа шығару – халықаралық қатынастардың жетекші нысаны.....	48
3.1. Капиталды шетке шығарудың қазіргі кездегі ерекшеліктері.....	51
IV Тарау. Жұмыс күшінің халықаралық аусыуының себептері.....	54
4.1. Жұмыс күшін тартудың орталықтары.....	55
4.2. Қазіргі кездегі жұмыс күшін тартудың орталықтары ...	57
V Тарау. Трансұлттық корпорациялар және олардың пайда болу себептері.....	59
5.1. Трансұлттық корпорациялар қызметінің ерекшеліктері...61	
5.2. Трансұлттық корпорациялардың халықаралық экономикалық қатнастардағы рөлі.....	64

VI тарау. Халықаралық валюта және қаржы – несие қатынастары.....	67
6.1. Халықаралық валюта жүйесінің мәні	67
6.2. Халықаралық валюта жүйесінің даму кезеңдері	68
6.3. Халықаралық резервтегі валюта бірліктері.....	70
6.4. Халықаралық валюта және қаржы несие рыноктары	72
6.5. Төлем балансы. Оның баптарының сипаттамалары	76
6.6. Төлем баланстарының түрлері.	81
VII Тарау. Экономикалық интеграцияның негіздері.....	88
7.1. Батыс Еуропа елдерінің интеграциясының ерекшеліктері	89
7.2. Аймақтық экономикалық интеграцияның негізгі кескіндері.....	93
7.3. Халықаралық экономикалық ұйымдардың тарихы.....	96
7.4. Халықаралық ұйымдардың қызметі.....	101
VIII Тарау. Халықаралық еңбек бөлінісінің мәні мен ерекшеліктері.....	104
8.1. Қазақстан Республикасының халықаралық еңбек бөлінісінің алатын орны мен ролі	114
8.2. Қазақстандағы біріккен кәсіпорындардың қазіргі жағдайына талдау	123
IX Тарау. Қазақстан Республикасындағы біріккен кәсіпорындардың даму деңгейін бағалау	143
9.1. Қазақстанның халықаралық еңбек бөлінісіне қатысу болашағы мен кейбір мәселелері.....	150
9.2. Қазақстан Республикасындағы біріккен кәсіпорындарды дамыту мүмкіндіктері мен болашағы	155
Глоссарий	158
Ұсынылатын әдебиеттер тізімі	181