



**TURAN**  
UNIVERSITY

**«ТУРАН» УНИВЕРСИТЕТИ**

**Д.И. РАЗАКОВА, Т.А. АСАНОВА**

**ЖАҒАНДЫҚ ЛОГИСТИКАЛЫҚ  
ЖҮЙЕЛЕР  
(дәріс кешені)**

**Оқу-әдістемелік құрал**

**Алматы  
2020**

ӘОЖ 005.932  
ҚБЖ 65.4  
Р76

Баспаға «Тұран» университетінің Ғылыми кеңесі ұсынған  
(09.04.2020 ж. № 11 хаттама)

Рецензенттер:

Сейфуллин Ж.Т. - экономика ғылымының докторы, Алматы экономика және статистика академиясының «Экономика және маркетинг» кафедрасының профессоры.

Тлеубердинова А.Т. - экономика ғылымының докторы, «Туран» Университетінің «Маркетинг және логистика» профессоры

Разакова Д.И., Асанова Т.А.

Р76 Жаһандық логистикалық жүйелер: (дәріс кешені): Оқу-әдістемелік құрал/  
Д.И. Разакова, Т.А. Асанова – Алматы: «Тұран» Университеті, 2020. –77 б.

«Жаһандық логистикалық жүйелер» оқу-әдістемелік құрал логистикалық жүйелерді тиімдендіру үшін осы жүйеде болып жатқан, алынған білімді пайдалануды үйрену және күрделі жүйе ретінде тәжірибе мен теорияға заманауи тұрғыдан талдау базасында кәсіпорынның логистикалық жүйелер және табиғатын жан-жақты және терең түсінікке қол жеткізу. төмендегіні есепке ала отырып, әлемдік көлік кәсіпорындарының құрылымдық бөлімшелері қызметінің машықтарын меңгерген білікті мамандар дайындау болып табылады: Жаһандық логистикалық жүйелер жұмыс технологиясын, логистикалық ғізбектердегі қойма үдерісін ғылыми ұйымдастырудың және үдемелі технологияны пайдаланудың негізгі бағыттарын; жүктерді қоймалаудың және сақтаудың заманауи және келешегі бар технологиялық үдерістерін; ұсынылып отырған шешімдердің экономикалық тиімділігін бағалауды және оларды оңтайландыруды анықтаумен техника-экономикалық есептерді жүргізуді; белгілі бір салаларда өндірісте техниканың, материалдардың, технологиялардың үдемелі түрлерін жасау, меңгеру және қолдануды басқару қызметін; іс-әрекеттердің ұйымдастыру, өндірістік үдерістердің реттілігін және үйлесімділігін қамтамасыз ету бойынша басқару қызметін.

© Разакова Д.И., Асанова Т.А., 2020  
© «Тұран» Университеті, 2020

## Мазмұны

	<b>Бет.</b>
1 Жаһандық логистика ұғымы	4
2 Халықаралық экономикалық ынтымақтастықтардың логистикалық жүйесі	10
3 Халықаралық логистика	18
4 Жаһандық логистикалық жүйесі (АҚШ, Еуропа, Азия)	24
5 INCOTERMS жүйесі	26
6 Халықаралық логистикалық жүйені талдау	33
7 Тауар қозғалысын тиімді ұйымдастыру	36
8 Жаһандық логистикалық жүйесінің тиімділігі	47
9 Логистикалық жүйеде аутсорсинг әдісін қолдану	49
10 Халықаралық логистикалық жүйеде инновациялық үрдістер	53
11 Жаһандық логистикалық жүйесінде цифрлық технологиялар	56
12 Қазақстан логистикалық жүйесі	57
13 Әлемде және Қазақстандағы көліктік логистиканың қазіргі мәселелері	67
14 Халықаралық логистика мәселелері	71

## Дәріс 1. Жаһандық логистика ұғымы

Логистикалық жүйелер – бұл жүйелер, әр түрлі қосалқы жүйелерден құралған және қоршаған ортамен жетілген байланысы бар, әр түрлі логистикалық функцияларды орындайды.

Логистикалық жүйелер осы тұрғыда жоғарыда аталған төрт негізгі қасиеттерді қарастырады:

1. Біртұтастығы мен бөлінгіштігі. Макрологистикада логистикалық жүйелер элементі болып: жеткізуші, көлік, сатып алушы; микрологистикада - жабдықтау, өткізу, өндірісті ұйымдастыру .

2. Байланыс. Макрологистикада элементтер тауарлы-ақшалай қарым-қатынаспен байланысты. Микрологистикада – элементтер ішкі өндірістік қарым-қатынастармен байланысты.

3. Ұйымдастыру. Макрологистикада – ол шаруашылық байланыстарының құрылымы Микрологистикада – кәсіпорынның ұйымдастырылған құрылымы.

4. Интегративті қасиеттер. Логистикалық қағидаларға сәйкес құрылған жүйелер қажет тауарларды дұрыса сапада, қажетті мөлшерде, керек уақытта, белгіленген орынға минималды шығындармен жеткізуді қамтамасыз ету.

Логистикалық жүйелер үшін таңдалып алынған маңызды элементтер, байланыс сәйкестендірілуі мен ұйымдастыруды талдау осы жүйелердегі кейбір интегративті сапасының болуы себептері жайлы негізделген қорытынды жасауға мүмкіндік береді және белгіленген мақсаттарға сәйкес оларды түрлендіруі бойынша басты негізделінген шешімді қабылдау.

Логистикалық жүйелер түрі:

- макрологистикалық;
- микрологистикалық;
- тура байланыстағы логистикалық жүйелер;
- эшелондап орналастыру (бөлім-бөлімімен бірінің артына бірін жалғастырып орналастыру);
- икемді байланыстағы логистикалық жүйелер.

Логистикалық жүйелердің құрылуы шаруашылық жүйелердің сапалы да тиімді мақсаттарына жетуге және олардың болашақта міндетті түрде дамуына бағытталуы қажет. Логистиканың әсер ету салдарынан мақсаттарға жету сапасы мен тиімділік деңгейін ақыр аяғында сипаттайтын барлық жүйелердің жалпылама өлшемі уақыт үнемділігі болып табылады.

Экономикалық жүйенің барлық кешенді элементтеріне бағытталған логистикамен негізделген тек жүйелілігі өзінің барлық мүмкіндіктері мен оңтайландыру қасиеттерін көрсетуге қарқындыландыруға қабілетті болады. Үнемділіктің өсуін қамтамасыз ету айналым мен өндіріс үрдісіндегі уақыт жиынтығына, еңбектің құралдары мен заттарына байланысты мүмкін емес, техника мен технологияның сапалық және физикалық ескірген түрін пайдалану, шаруашылық механизмі мен басқаруды

ұйымдастыру тек қарапайым қойма аумағының үлкейген есебінен, адамдар саны мен өндірістік қуаттың кеңеюінен болмайды.

Осыған дәлел ретінде өткенде болған халықтық шаруашылықтың көптеген саласында жұмыс істеген негативті тәжірибесін жатқызуға болады.

Аймақтық шаруашылық жүйенің дамуы логистикалық қарқынды болады, егер олар өндіріс уақыты мен сапаның өсуі баланстандырылған кешенді есебінен айналымды қысқартса, сонымен қоса өз қызметінің сенімділігі мен қоймалық сыйымдылығы және өндірістік қуатының қажетті минималды қоры есебінен оның аумағының кеңеюі байқалса.

Айрықша жалпылама көрсеткіш ретінде жүйелердің қызмет ету нәтижесін сипаттайтын, еңбек және материалды ресурстарды, өндіріс құралдарын оңтайлы пайдалану, сонымен қоса логистикалық қызмет көрсетудің сапасы ол еңбек өнімділігі болып табылады. Логистикалық жүйелердің өзінің мақсаттарын басқару қабілеттілігі өндіріс сапасының кешенді сипаттамасымен, оның материалды-техникалық қамсыздандыруы мен өтіміне, соның ішінде олардың сенімділігімен анықталады.

Аумақтық логистикалық жүйелерде материалды ресурстар мен өндіріс құралдарын пайдалану деңгейі қор қайтарымы мен өнімнің материалды қажетсінуі көрсеткіштерімен сипатталады.

Логистикалық жүйелерді жобалауды олардың мақсаттарын қалыптастырудан бастаған абзал. Аумақтық логистикалық жүйелердің дамуы мен мақсатының қызмет көрсетуі сол ел мен аумақтың шаруашылық құызметінің бағыты мен мақсаты есебінен, сонымен қоса қызмет ететін және қызмет етуші жүйелердің бір-бірімен байланысын ескере отырып құрылуы қажет.

Мақсаттардың осындай түрдегі бағыныштылығы мен қарым-қатынасы логистикалық шаруашылық пен олардың құрылымымен кездесетін және сәйкесінше, олардың экономикалық сенімділігін қамтамасыз ету қабілеттілігін интенсифтендіру мүмкіндігін болжайды. Логистикалық жүйелердің экономикалық сенімділігі ретіне олардың жоспарланған уақыт аралығында қызмет етуші және қызмет ететін жүйелердің мақсаттарына жетуге жеткілікті ықтималдықпен мүмкіндік беретін өндірістік шаруашылығының өзіндік салмағының оңтайлы мағынасы болатын экономикалық көрсеткіштеріне жету қасиеттерін айтады. Осыдан шығатыны, логистикалық жүйенің Жаһандық мақсаты болып қызмет етуші және қызмет ететін жүйелердің дамуы мен оңтайлы қызмет көрсетуіне жету болып табылады.

Логистикалық басқарудың объектісі

Логистика кеңістік пен уақытта материалдарың, ақпарат мен басқада объектілердің орын ауыстыруын қарастырады. Бұл үрдіс үздіксіз жүзеге асырылатындықтан объектілерді жеке алып қарастыру мүмкін болмайды.

Логистиканы ғылым ретінде зерттеу объектісі болып және кәсіпкерлік аясы ретінде логистиканың басқару объектісі материалдық, ақпараттық, қаражатты және басқада ағымдар болып табылады. Логистикалық тәсілдің материалдық ресурстарды мұның алдында болып өткен басқарудан түбегейлі

айырмашылығы, ол енді басқару объектісі ретінде ағындар, яғни жиынтық объектілер біртұтас бүтін ретінде қарастырылуында.

Ағын басқарылатын жүйе ретінде келесі параметрлермен сипатталады:

- бастапқы және соңғы нүктелер;
- жылдамдық;
- уақыт;
- траектория;
- жол ұзындығы.

Логистика әр түрлі ағындармен жұмыс істейді, оның ішінде атап өтетініміз:

- материалдық;
- ақпараттық;
- қаражатты;
- энергетикалық;
- адам ресурстары.

Маңызды ауқымның қиын экономикалық жүйесін бір жола құрмас бұрын, оның қандай аумақтық логистикалық жүйе болып табылатының білу керек, қажетті қосалқы жүйеден мүмкін болатын композициясын құрған абзал, олар өз алдында бірін-бірі толықтырып алмастырған жағдайда меншікті мақсатына және бастысы, қызмет етуші жүйелер мақсатына жетуді шамамен қамтамасыз ете алады.

Сондай жүйенің түрін құру бағдары болып әлеуметтік-экономикалық немесе басқада жүйе құрылымына кіретін қызығушылық болуы керек. Сонымен қоса біріктірілген құрылым ұйымдастырушылық, қаражатты және техникалық өзара әрекеттесу қабілеттілігіне ие болуы керек, және олармен жаңа білім шеңберінде басқарылуы оңай болды.

Бұндай басқару құрылымының нұсқасын синтездеу, олардың параметрлері мен қызметтерінің нәтижесін жоспарлау логистикалық жүйені жобалаудың қиын кезеңі болып табылады. Бұл жобалау кезеңі бірыңғай жауапкершілікті, солай болғандықтан жүйені жобалау мен синтездеу көптеген кейінгі уәждеме және басқарудың ұйымдастырушылық құрылымын оңтайландыру үрдісі шешімі үшін өте маңызды мағынасы болып табылады.

Құрылымның логистикалық өндірістік, көліктік, коммерциялық және басқада қосалқы жүйедегі олардың саны, иерархиялық арақатынас пен қызмет көрсету міндеті тұрғысынан әр түрлі үйлестіріліуіне сәйкес бірнеше нұсқаларын қалыптастырған жөн.

Логистикалық жүйелер мен оның барлық бөлігінің әрекеттері нарыққа бағытталады және онымен ынталандырады, сондықтан ол барлық қатысатын ресурстардың шығындарды минимизациялау өлшемі бойынша бағалануы керек, қызметінің жеке түрлері бойынша емес, ал өндірістің бірыңғай ағынымен, оны қамсыздандыру мен өтімі ретінде.

Нарық тұтынушы арқылы арнайы анықталған өнімнің өндірісін алдын ала анықтау арқылы оның қасиеті мен бағасын құрастырады. Бұл тұтынушылық талаптарға есебіне сай іске асырылады, сонымен қатар

бәсекелестіктің болуы мен мүмкіншілігінде. Осыған сәйкес логистикалық жүйе өзінің ұйымдастырушылық бөлімшесі арқылы көптеген нақты тапсырмаларды кешенді шешуі қажет, мысалы келесі сценарий арқылы сипатталатын негізгі кезеңдері біріктірілген блоктар түрінде төменде көрсетілген.

1. Нақты уақыт аралығы үшін бағдарламаны (бағдарлама пакеті) өндірістің нақты өнімін нақты нарық үшін нақты қасиеттері мен сипаттамалары, сонымен қоса нақты бағасын қалыптастыру;

2. Аймақтық және аймақтан тыс нарықтағы оңтайландыру ізденісі, өндіріс құралдарының біршама дамыған түрін жеткізу және сатып алу, егер оларға деген қажеттілік болса және де өндірістің сәйкесінше элементтерінің өзіндік құнын минимизациялауға бағытталатын нақты материалдық ресурстар;

3. Өндірістік бағдарламаны жүзеге асыру, сонымен қатар өндіріс технологиясының шығындарынан, цехтық және жалпы өндірістік шығындарынан байланысты өнімнің өзіндік құнының сол элементтерінің абсолютті және салыстырмалы мағынасын құру және бақылау;

4 Дайын өнімді, нақты нарық үшін өндіріліп шығарылған сатылымы сонымен бірге сол элементтер шығындарының абсолютті мағынасын өсірмеген, яғни дайын өнім өткізу үшін өндірістік бағдарламаны құрған кездегі бағаны қоюды көзделген. Сонымен қоса ең алдымен барлық ағынның сенімділігі мен уақыттылығына кепілдік беретін материалды ағындардың сол қозғалыс кезеңдерін оңтайландыру керектігін жеке атап өтуге болады. Мұндай оңтайландыру біршама жылдам, бірақ аз сенімділік немесе біршама көп сенімділікті таңдау есебінен ғана мүмкін, және де кейде материалды-техникалық қамсыздандыру мен өткізу кезеңіндегі баяу көлік түрлерін таңдаудан да болады.

Баяндалған базалық сценарий тәртібіне сәйкес аймақтағы логистикалық жүйе өзінде қызмет етуші шаруашылық жүйелеріне қызмет көрсетуімен қатар, ол өзінің қызметін дамытуымен қоса түрлендіре алады, нарықта сұранысқа ие жаңа өндірістік қуаттарды құрып және өздігінен қаржыландыра алады. Осыдан шығатыны, логистикалық жүйе әуелде алғаш материалдық ағындарды басқару үшін тағайындалған жүйе болса, енді жаңа өндірістік қарым-қатынас пен өндіретін күштердің қайнар көздеріне ауыса алады, ол холдингтер, концерндер, акционерлік қоғамдар ретінде және де басқада бизнестің шағын түрінен ірі түріне шейін жаңа өндірістік-коммерциялықтың құрылуымен байқалады.

Логистикалық жүйелерді басқаруды ұйымдастыру

Басқару жүйесі логистикалық құрылымдардың үйлесімді, кешенді жұмыс істеуін алдын ала анықтауы қажет, біріншіден, олардың әр аймақ үшін сәйкесінше нақты функционалды логистикалық міндеті мен мақсаттары, екіншіден, олардың элеуметтік-экономикалық негізінде және ұйымдастырылу-техникалық жағдайында құрылуы, үшіншіден, олардың мақсатты дамуының логистикалық қарқындыру бағыты мен қағидаларының есебінен, сонымен қатар, төртіншіден, оңтайлы

мағынасы рентабельді қызметінің өлшемдерінен логистикалық жүйенің жобалау процесінде құрылады.

Бірақ көрсетілген өлшемдер мен әрекет полигоны қаншалықты олар логистикалық жүйелердің жобалау процесінде дұрыс болжам жасалынса да, белгілі біруақыт өткен соң олар жөнделуге душар болады және жөнделінеді. Бұл арине, логистикалық жүйе қоршаған ортаның жаңа әсеріне ұшырауы мүмкін болады, және өзінің ішкі ортасының мүмкін ауытқуынан да көрінеді. Осы жағдайларды ескере отырып логистиканың оңтайландыру және бейімделген қасиеті қайтадан көрінуі қажет және ең бастысы басқарудың икемді жүйесі арқылы болады. Сондықтан жоғарыда көрсетелген басқару жүйесіне қойылатын төрт талаптар топтамасынан басқа ол нарыққа бейімделу тереңдігінің есебінен және т.с.с., логистикалық қарқындыру мен оларды жетілдіруге мүмкіндік туғызуы қажет.

Жоғарыда айтылған барлық логистикалық жүйені басқару функцияларын орындау үшін басқарудың тиісті ұйымдастырушылық құрылымын құруы қажет. Мұндай құрылым басқарудың қосалқы жүйесі мен логистикалық жүйеге экономикалық сенімділікті қамтамасыз ете алатын қасиеттеріне ие болатын, иерархиялық байланыстың қажет көлбеу және тігінен орналасатын элементтерінен тұратын мақсатты жиынтықты көрсетуі керек.

Логистикалық жүйені басқарудың ұйымдастырушылық құрылымы баяндама есебінен ұйымдастырушылық-өндірістік құрылымына белгілі бір дәрежеде айналы болуы қажет. Сонымен бірге басқарушы тапсырмалар мен функциялар тобы мамандандырылған басқару бөлімшесі мен мамандар тобы бойынша құрылуы және бөлінуі әр оның ұйымдастырушылық-өндірістік құрылымынан жеке-жеке және логистикалық жүйе алдында тұратын жүйе мақсаттарынан бір тұтас туынды болуы керек.

Осылайша басқарудың ұйымдастырушылық құрылымын оңтайлы құру үшін ең біріншіден логистикалық қызмет көрсетудің барлық адекваттық және технологиялық ақпараттық операциясымен мақсатты жүйелік талдау жасау керек, шаруашылық байланыстар мен олармен туындаған өңірлік және аймақтық логистикалық орталықтардың құжат айналымы қажет аралықта және уақыт мезетінде болуы керек. Осындай түрді жүйелік зерттеу мен басқарудың ұйымдастырушылық құрылымын құру бойынша тиімді шешімдерді қабылдау реттілігін келесі кезеңдер қатарының бірізділігі түрінде көруге болады: алдын ала құрастырылған тапсырмалар мен жүйе мақсаты негізінде құрылымы алғашқыда бастапқы бойынша жасалынады, одан кейін жүйе нұсқасының аралық және жобалық есебінде, ол жасалынатын құрылыстың тарату функция есебі бойынша және аймақтық өкімет пен ұйымдастырушының келісімімен.

Жаңа құрылымды еңгізу процесіне дейін әлеуметтік және психологиялық дайындық болып өткендігі ерекше маңызды, онда логистикалық басқаруға ауысудың әлеуметтік-экономикалық уәждемесімен қосымша негізделеді.. Біріктірілген ұйым мен кәсіпорындардағы жұмыскерлер ұжымына қаншалықты ниеттілікті көрсетсе, соншалықты



үлкен тиімділікпен және логистикалық оңтайлылы басқарудың жаңа тәртібіне бейімделу аз уақыт шығынымен жүзеге асырылады.

Басқарушылықтың ұйымдастырушылық құрылымын құрудағы маңызды кезең, ол басқарушылық еңбектің координациясы мен бөлінуін сипаттайтын ұйымдастырушылық құрылымның ізделініп отырған түрін анықтау болып табылады.

Көптеген салаларда дәстүрлі басқару сызықтық және сызықтық-функционалдық негізінде айрықша тіректенеді, яғни ол өндіріс пен өтімнің біршама тұрақты жағдайында нарықтық қатынастан тыс айтарлықтай тиімді болады. Бірақ логистикалық құрылымның қызметі нарықтық жағдайында бірқалыпты, көп жағдайда өзінің меншікті жүйесінде терең өзгерістерде, сонымен қоса жеткізушілер мен тұтынушылардың аралас жүйелерінде атқарылады. Мұндай жағдай бір жағынан шағын мамандандыруды қажет етеді, басқа жағынан көптеген функциялардың орындалу кезінде өзара байланыс пен координацияның қажеттігін шарттайды. Айтылғанды есепке алатын болсақ құрылымды басқару әр иерархиялық деңгейінде функционалдық бөлімшелерді енгізу қажет, ол көлденең бойынша байланысқан ұқсас бөлімшілерде үлгілік тапсырмаларды шешуді, сонымен қатар логистикалық, шығармашылық іздену әдістерін талап ететін ерекше бағдарламалар мен тапсырмаларды қамтамасыз етеді. Одан басқа, мұндай функционалдық бөлімшелер өзінің иерархиялық деңгейін өнімдік белгі бойынша функциялардың жүзеге асырылуын үйлестірумен қатар территориялық белгі бөлігінде қызмет атқаруын басқаруы қажет.

Баяндаманы есепке ала отырып, сызықтық-функционалдық құрылымы мен штабтық элементтері бар біріктірілген бағдарламалық-мақсатты құрылымды басқаруды жобалау абзал. Мұндай құрылымның біріктірілген түрі логистикалық жүйені кешенді басқарылуы үшін жалпы алғышарттар жасайды және ол әр логистикалық бөлімшенің барлық жүйенің соңғы мақсатына жетуге ұмтылуын қамтамасыз етеді.

АТП басқаруында логистиканың орны

Логистиканың автокөлік мекемесін (АТП) басқаруында принципшіл жаңалығы бұнда: ол макро жүйе және микродеңгейде қарастырылады. АТП макро деңгейінде жүйелердің макрологиялық элементтерінің сапасы алға шығады. Олар жүйелердің жұмыс ырғағын қамсыздандырады, транспорттық қызметтердің – заттық қызметтердің қайнарларымен келеді. Микродеңгейде АТП бір – бірімен байланысатын жүйелерді құрайды, олар бірлік пен бүтіндікті құрайды. Бұлар заттық түрінде ішкі жүйелер оны және жүйеден шығуды жүйеге заттық сел кіру, транспорттық қызметтердің – ішке өтуін қамсыздандырады. Логистика концепциясымен жүйелердің ішкіөндірістік логистиканың құруы тұрақты келісу мүмкіншілік және жоспарлардың өзара түзетулері тиісті қамсыздандыру және әрекеттердің, өндіріс және өтім буындарда кәсіпорын ішінде.

## Дәріс 2. Халықаралық экономикалық ынтымақтастықтардың логистикалық жүйесі

Халықаралық экономикалық ынтымақтастық (ХЭЫ) - жекелеген елдер мен елдер топтары арасындағы шаруашылық байланыстар кешені. Ынтымақтастық нысандары барған сайын күрделіленіп, неғұрлым кешенді сипатқа ие болып отыр. Соңғы жылдары, мыс., өндірістің мамандануы, өтемдік негізде өндірістің кооперациялануы, тікелей байланыстар, сондай-ақ, ынтымақтастықтың басқа көптеген түрлері кеңінен дамып келеді.

Қазіргі заманғы дүниежүзілік шаруашылықтың басты даму бағыттары ретінде ғаламдану және аймақтану процестерін атауға болады.

Ұлттаралық бірлестіктердің дүниежүзілік нарықтағы орны екі жақты сипат алуы мүмкін, бұл олардың өздері шыққан елдермен қарым-қатынасымен тікелей байланысты. Бұл байланыс күшті болған жағдайда жоғары дамыған елдер өз фирмалары арқылы дамушы елдер экономикасына үстемдік жасау мүмкіндігіне ие болады. Өз елімен байланысы әлсіреген жағдайда ҰАБ халықаралық экономикалық, ассоциацияларға айналып, дүниежүзілік нарықты ықпал ету аймағына бөледі. Дүниежүзілік шаруашылық жүйесінің жұмысын үйлестіруде әр-түрлі халықаралық деңгейдегі ұйымдар мен бірлестіктер жұмыс істейді. Ұлттық шаруашылықтар арасындағы қаржылық операцияларды халықаралық және ұлттық қаржы мекемелері (Әлемдік Банк, Еуропалық Даму банкі, Азиялық Даму банкі, АҚШ, Жапония және Германияның ұлттық банктері) жүзеге асырады.

### Аймақтық экономикалық ынтымақтастық

Аймақтық экономикалық ынтымақтастық (интеграция) ауқымы мен даму деңгейі әртүрлі ұлттық шаруашылықтарды біріктіретін маңызды күшке айналуда. Аймақтық ынтымақтастықтың қазіргі даму деңгейі жалпы сыртқы сауда айналымында аймақішілік сауда үлесінің (50%) артуынан айқын көрінеді. Экономикалық ынтымақтастықтың сипаты елдердің өзара байланысу дәрежесіне қарай анықталады. Осыған сәйкес, дүниежүзілік шаруашылық аумағында экономикалық интеграцияның бірнеше түрі ажыратылады.

Еуропалық экономикалық және валюта одағы күшіне енді, яғни ЕО құрамындағы 11 ел (Ұлыбритания, Грекия, Дания және Швециядан басқалары) ортақ ақша бірлігіне көшу туралы шешім қабылдады. Бұл елдерде 2002 жылдың басынан бері бірыңғай валюта — еуро айналымға түсті. Әлемдік қаржы нарығында еуроның долларға қатысты бағамы әлі де тұрақсыз болып тұр.

Аймақтық интеграциялық одақтар құрамына соңғы жылдары даму деңгейі әртүрлі елдер ене бастады; ЕО-ның ассоциациялық мүшелігіне Шығыс Еуропа елдерінің, НАФТА құрамына Мексиканың қабылдануы — осының айқын дәлелі.

Сонымен, аймақтық интеграция белгілі бір аймақ шеңберіндегі экономикалық ынтымақтастықты көздейтіндіктен, жалпы ғаламдану

процесіне қарама-қайшы келеді. Соған қарамастан елдер арасындағы экономикалық ынтымақтастың ғаламдану ауқымында жүретін заңды құбылыстардың бірі болып табылады.

Экономикалық интеграцияның әлеуметтік-экономикалық дамудағы әсерін, жаңа технологияның және халықтың орналасуы сынды географиялық өзгерістер негізінде талдау.

Экономикалық интеграция дегеніміз – бүгінде өндіргіш күштердің интернациональдануының әлемдік процесінің өзіне тән көріну формасы. Ол елдердің шикізат, отын, еңбек ресурстарын неғұрлым ұтымды пайдалануына, аумақтық еңбек бөлінісін жақсартуына көмектеседі. Көбінесе саудаға негізделетін кәдімгі экономикалық ынтымақтастықтан өзгеше экономикалық интеграцияның ерекшелігі сонда, жекелеген елдердің жан-жақты қарымқатынастары одан әрі тереңдейді, өндірістік процестер тұтасып ұласады.

Интеграциялық бірлестіктер соңғы жылдары дүние жүзінің көптеген мемлекеттерінің арасындағы қарым-қатынастардың ажырағысыз бір бөлігі болып отыр. Бұл орайда елдердің белгілі бір топтарының дамуының нақты әлеуметтік-экономикалық жағдайларына орай интеграциялық процестер әр қырынан көрінуде. Мысалы, нарықтық экономикасы бар елдердің экономикалық интеграциясын айсбергпен салыстыруға болады: оның су үстінде ұшығына, яғни баршаға мәлім мемлекеттік монополистік одақтар мен бірлестіктер ғана көрінеді. Ал айсбергтің көзге көрінетін бөлігінен басқа көрінбейтін бөлігі – мыңдаған халықаралық фирмалар аралық одақтар мен келісімдер бар. Мұндай интеграция монополиялардың өнім өткізу нарықтарын қаратып алу үшін қымқуат күресімен ерекшеленеді. Прогресті экономикалық құбылыс екеніне еш күмән болмаса да, ол кейде нарықтық бәсекенің ауытқулары салдарынан қатардағы еңбеккерлердің қалталарын ойсыратып кететіні болып тұрады.

Дамыған елдердегі интеграциялық процестер дамушы елдердегі интеграциялық беталыстарды да жеделдетті. Олардың дамуы қалыңқы екенін, ұлттық нарықтарының сыйымдылығы төмен екенін ескергенде шаруашылық тұрғысынан ынтымақтасу олар үшін айрықша қажет. Алайда жас мемлекеттердің басым көпшілігінде әзірше өнеркәсіптің дәстүрлі салаларында қарапайым кооперативтену жоспарлары ғана жасалып жатыр. Ал өнеркәсіптің өзекті салаларын айтсақ (ауыр өнеркәсіп, көлік, энергетика жүйелері) онда бұл болашақтың ісі. Қаржы жетіспейді, ал кейде интеграциялайтын да ештеңе болмайды.

Қазіргі іс жүзінде интеграциялық одақтардың ішінде дүние жүзіне мәлім болып отырғандары Еуропалық Одақ (ЕО) және АҚШ-Канада одағы. Дамушы елдердің интеграциялық топтарының қатарында: Латын Америкасының экономикалық жүйесі, ал осы континенттің 20-дан астам елін біріктіреді, Оңтүстік-Шығыс Азия мемлекеттерінің ассоциациясы (АСЕАН), оның құрамында Индонезия, Малайзия, Тайланд, Филиппин және Бруней бар.

Осы және басқа да көптеген интеграциялық бірлестіктердің бағыты мен қарекеті осы дамушы елдердегі әлеуметтік-экономикалық прогреске, тұтас алғандағы халықаралық экономикалық және саяси жағдайға байланысты болмақ.

Экономикалық интеграция – күрделі де сан салалы процесс. Ол өзіне қатысушы елдердің шаруашылығының дамуына ғана емес, орналасуына да ықпал жасайды. Бұл орайда ауданаралық, экономикалық байланыстар, экономикалық аудандар мен жекелеген өнеркәсіп орталықтарының мамандануы өзгеріп отырады.

Кесте 1 - Қазіргі заманғы кейбір интеграциялық бірлестіктер

Интеграция түрі	Атауы, құрылған жылы	Мүше елдер
Еркін сауда аймағы	Азиялық-Тынық мұхиттық еркін сауда аймағы, АПЭК, 1989	Аустралия, АҚШ, Сянган (Гонконг), Жаңа Зеландия, Жапония, Канада, Кирибати, Корея Республикасы, Қытай, Малайзия, Маршалл аралдары, Мексика, Бруней, Папуа — Жаңа Гвинея, Сингапур, Таиланд, Тайвань, Филиппин, Чили, Вьетнам, Перу, Ресей
	Солтүстік Америкалық еркін сауда аймағы, НАФТА, 1994	АҚШ, Канада, Мексика
Кедендік одақ	Араб ортақ нарығы, 1964	Египет, Ирак, Иордания, Ливия, Мавритания, Сирия, Йемен
Ортақ нарық	Оңтүстік конустың ортақ нарығы, МЕРКОСУР, 1991	Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай
Экономикалық одақ	Еуропалық экономикалық қауымдастық, 1957; кейіннен Еуропалық одақ, 1993	Австрия, Бельгия, Болгария, Венгрия, Дания, Германия, Грекия, Ирландия, Испания, Италия, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланд, Ұлыбритания, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Словения, Финляндия, Франция, Чехия, Швеция, Эстония
	Бенилюкс, 1948	Бельгия, Нидерланд, Люксембург
	Оңтүстік-Шығыс Азия мемлекеттерінің ассоциациясы, АСЕАН, 1967	Индонезия, Малайзия, Лаос, Сингапур, Таиланд, Филиппин, Бруней, Вьетнам, Мьянма, Камболжа
	Тәуелсіз Мемлекеттер Достастығы, 1992	Армения, Әзірбайжан, Беларусь. Қазақстан, Қырғызстан, Молдова, Ресей, Тәжікстан, Түрікменстан, Украина, Өзбекстан
Сауда және тауарлық ұйым	Мұнай экспорттайтын елдер ұйымы, ОПЕК, 1960	Алжир, Ангола, Біріккен Араб Әмірліктері, Венесуэла, Иран. Катар, Кувейт, Ливия, Нигерия. Сауз Арабиясы, Эквадор

Дүние жүзінің саяси картасының қалыптасуы адамзат қоғамының бүкіл даму жолын қамтитын процесс. Қазіргі дүние жүзінің саяси егеменді 200ден астам елдер мен мемлекеттер бар, солардың 170-і егеменді мемлекеттер. Елдерді топтастырудың қазірде ең көп тараған түрі – оларды территориясының көлемі мен халқының санына қарай топтау.

Территориясының көлемі жағынан әрқайсысының ауданы 3 млн шаршы шақырымнан астам ең ірі жеті ел бар, олардың бәрін қосқанда барлық құрлық жерінің жартысынан астамы болып шығады. Халқының саны жағынан әрқайсысында 100 млн-нан астам тұрғындары бар ең ірі он ел көзге түседі, осы елдердің халық санын қосқанда жер шарындағы халықтың 3/5-іне тең болады екен. Өте ұсақ, әдетте микромемлекеттер деп аталатын елдер бар. Елдердегі географиялық орнына топтастыру әдістері жиі ұшырысады. Топтастырғанда олар теңіз жағалауларына, түбектерге, аралдарға, архипелагтарға орналасқан елдер болып бөлінеді.

Халықтың орналасуы және тығыздығы: өте үлкен қарама-қайшылықтар. Халықтар мейлінше әркелкі орналасқан, барлық адамдардың 70 пайызы тіршілік етеді. Сонымен бірге адам мекендейтін құрлықтың жартысына жуығында халықтың орташа тығыздығы 1 шаршы шақырым жерге 5 адамнан келеді. Адамдар мүлде игермеген жерлер құрлық территориясының 15 пайызын алып жатыр. Табиғат жағдайлары халықтың орналасуына өте үлкен ықпалын тигізеді. Адамдар игермеген немесе нашар игерген жерлер ең алдымен табиғат жағдайлары барынша қолайсыз жерлер. Жердегі тұрғындардың әрбір 100-інің 80-і құрлық жердің 28 пайызын ғана қамтитын теңіз деңгейінен 500 м-ге дейін биіктікте орналасқан ойпаттар мен жазықтарда тіршілік етеді. Таулы өлкелерде айтарлықтай азырақ қоныстанған. Суармалы жерлерде еңбекті көп қажет ететін күріш егісінің дамуы Оңтүстік және Оңтүстік-Шығыс Азияда халықтың аса ірі шоғырларының қалыптасуына әкеп соқты. өнеркәсіпті аудандарда халықтың тығыздығы 1 шаршы шақырым жерге 1000-1500 адамға жетеді. Жердегі халықтың орташа тығыздығы 1 шаршы шақырым жерге 38 адам. Халықтың саны мен тығыздығы әрбір елдің дамуына қажетті алғы шарты.

Еуропалық Одақ (ЕО) – Ортақ нарық Батыс Еуропалық 17 мемлекеттің интеграциялық бірлестігі. Оны құруды қолға алып, 1957 жылы алғаш кіргендер Франция, Германия, Италия, Бельгия, Нидерланды және Люксембург болды. Кейін оларға Ұлыбритания, Дания, Ирландия, Грекия, Испания, Португалия, Венгрия т.б қосылды. Оның құрылуы шаруашылық тіршілікті интернационалдандыруға деген объективті тарихи баталыстың, бұл елдердің өзара жақындасып, ынтымақтасуға табиғи ұмтылысының нәтижесі болды. Бұл интеграциялық одақтың дамуы ұлғайған үстіне ұлғайып, тереңдей түсіп, ісқимылдың жаңа салаларына таралып отыр. Еңбек бөлінісінің дәстүрлі формаларын кеңінен пайдалана отырып (өндірісті мамандандыру мен кооперативтендіру, сыртқы сауда, шетке капитал шығару, ғылыми-техникалық білімдер алмасу және т.б.). ЕО қатысушы елдер соңғы жылдары энергетикалық саясат, айналадағы ортаны қорғау, жұмыссыздық мәселелерін етене үйлестіре шешетін болды.

Батысеуропалық интеграция өз мүшелері шаруашылықтарының дамуына ғана емес, олардың географиясына да көп ықпал жасап отыр. Өндіргіш күштердің шоғырлануының тарихи тұрғыдан қалыптасқан неғұрлым қуатты аймағы қатысушы елдердің Солтүстік-батысынан Бирмингем-Рейн-Милан бағытымен солтүстік-оңтүстік-шығысын алып жатыр.

Батысеуропалық интеграцияның дамуының қуатын факторы трансұлттық кооперациялар (ТҰК) мен банктердің тез өсуі болды. Еуропалық Одақта тұтас алғанда ұлттық нарықтарды жақындастырудың, экономикалық саясатты үйлестірудің әлемнің басқа қай өлкесіндегіден болсын биік деңгейіне қол жеткізілген. Бірақ Еуропалық Одақта интеграция процесі біркелкі жүрген жоқ және қазір де солай.

Еуровалюта-Батыс Еуропа елдерінің ұлттық валютасы; Батыс Еуропа банктерінің шоттарындағы кез-келген елдің айырбасталымды валютасы (Еуродоллар, еуроена, еуромарка) мысалы, Швейцария банктерінің шоттарындағы Германия маркасы еуромарка, ал Германия, Франция банктеріндегі АҚШ доллары еуродоллар деп аталады. Е.банкнот нысанында болмайды және айналысқа тек қана қолма-қол ақшасыз нысанда түседі, есеп айырысу – несие операциялары үшін пайдаланылады.

Интеграция, бірігу (ағылшынның *integration* ; латынның *integer*- бүтін, тұтас) – экономикалық субъектілерді біріктіріп, өзара іс-қимылдарын тереңдете түсу, өзара байланыстарды дамыту.

Қорыта келгенде, экономикалық интеграция және мәдени тұрғыдан жақындасуының ғана емес, сонымен қатар дүние жүзінде соғыс қаупін жоюдың да аса маңызды құралы болып табылады.

Экономикалық саясат

Қазіргі бар болжамдар бойынша таяудағы жылдары елеулі экономикалық сілкіністер бола қоймайды. Соңғы 25 жылда сарапшылардың пікірі бойынша әлемдік экономика “қаржы дағдарыстарын, лаңкестік көріністерін, соғыстар мен геосаяси астаң-кестенді бастан өткерудің ғаламат мүмкіндігін” көрсетіп келеді.

Саясаттанушылар, социологтар мен экономистер түрлі елдер басшыларының өзі үшін пайдалы болатындай әлемдік экономикаға кірігу қажеттілігін түсінуіне қарай дамушы дүниедегі саяси құрамдастық баяу жүргенмен, жақсарып келе жатыр деп санайды.

Қытайдың табыстарын Дэн Сяопинь негіздеген экономикалық саясатпен орынды байланыстырады. Реформалаудың нәтижелері айқын болып отырған қазіргі кезде ҚХР әлемдік экономикадағы көшбасшылыққа бағытталған өзінің экономикалық саясатына түзетулер енгізуге ұмтылып отыр. Сарапшылардың пікірі бойынша Азияның аса ірі мемлекеті шетелдік технологияларды алуға, қомақты шетелдік инвестициялар тартуға деген ұмтылыстан өсудің ішкі көздеріне, ғылым мен білімді дамытуға, экономиканың тиімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін арттыруға және қытай компанияларын аса ірі өндірушіге айналдыруға қайта бағдарлану ниетінде.

Экономика саясатының қолданылатын көптеген құралдарының арасында салық саясаты елеулі рөл атқарды. Ресей ғалымдары А.Илларионов пен Н.Пивоваровтың пікіріне қарағанда, экономикалық өсу қарқынын 1%-ға ұлғайту үшін салық салмағын 3%-ға қысқарту керек. Талдау мынаны көрсетіп берді. ІЖӨ-дегі мемлекеттік табыстың оңтайлы (яғни барынша жоғары қарқынды қамтамасыз ететін) үлесі табысы жан басына шаққанда 3 мың доллардан төмен елдер үшін 15%-ды, табыстары 3 мыңнан 9 мың долларға дейінгі елдер үшін 17%-ды, табыстары 9 мың доллардан жоғары елдер үшін 24%-ды құраған.

Қытайда 1979-1996 жылдары мемлекеттік шығындардың өзіндік салмағын ІЖӨ-нің 36-дан 13%-ына дейін төмендету орташа жылдық өсу серпінін 9,6% мөлшерінде қамтамасыз еткен. Соның нәтижесінде 17 жылда ІЖӨ-нің нақты мөлшерінің 5 есе ұлғаюы ғана емес, сонымен бірге мемлекеттік шығынның абсолюттік көлемін еселеу жүрді.

Қазақстанның перспективалық жоспарлар мен стратегиялар негізінде дамуы тұтастай алғанда жалпы әлемдік үрдіске сәйкес келеді. Бірқатар ұстанымдар бойынша республика жоғары нәтижелерге қол жеткізді. Сонымен бірге әлемдік экономикадағы серпінді өзгерістер жаңа құбылыстарға жіті назар аударуды, жан-жақты зерттеуді, елдің экономикалық саясатына қажетті түзетулерді дер уақытында енгізуді талап етеді. Бірқатар ұстанымдар бойынша, әсіресе құрылымдық өзгерістерде, индустриялық әлеуетті толыққанды дамытуда, шикізаттық сипатты еңсеруде, әрқилы өнімдердің импортына өскелең тәуелділікті болдырмауда, сондай-ақ Интернетке қол жеткізуді қамтамасыз етуде, ғылыми-ағартушылық әлеуетті дамытуда, инновацияларды ендірудің қарқыны мен ауқымында айқын болып отырған артта қалушылық елдің экономикалық әлеуетін әлсіретіп, бәсекеге қабілеттілік деңгейін арттыруға кедергі келтіреді.

Ғылыми-техникалық революция (ҒТР) ұғымы. Азаттат өркениетінің бүкіл дамуы ғылыми-техникалық прогреспен тығыз байланысты. Алайда осы прогресс құрамында өндіргіш күштерінің жедел және терең өзгерістерінің жеке кезеңдері болып тұрады. ХҮІІІ-ХІХ ғасырларда бірқатар елдерде қол өндірісінен ірі машина өндірісіне өтуді жария еткен өнеркәсіп төңкерістері кезеңі осындай еді. Оның үстіне, ХХ ғасырдың ортасында басталған қазіргі ҒТР кезеңі тап осындай болды.

Ғылыми-техникалық революция ғылымның тікелей қоғамның өндіргіш күштеріне айналуына негізделіп, адам баласының өндіргіш күштерінің сапа жағынан түбегейлі өзгергендігі болып табылады.

Ол ақырындап пісіп жетілді де, содан кейін адамның материалдық және рухани мүмкіндіктерінің ғаламат өсуіне бастама болды. Ендігі жерде біз ҒТР-дың одан әрі тереңдеу дәуірінде өмір сүріп жатырмыз.

ҒТР-дың сипатты белгілері және құрамдас бөліктері: басты төртеуі. Қазіргі ҒТР-дың төрт басты белгісі бар.

Біріншіден, жан-жақтылығы, әмбебаптылығы. Ол барлық салаларды, еңбектің сипатын, тұрмысты, мәдениетті, адамдардың психологиясын өзгертеді. Егер өткендегі өнеркәсіп төңкерістерінің символы деп әдетте бу

машинасын есептесе, қазіргі ҒТР-дың ондай символы электронды-септеу машинасы (ЭЕМ) да, ғарыш кемесі де, атом электр станциясы да, реактивті ұшақ та, теледидар да бола алады. Қазіргі ҒТР-дың бәрін қамтитындығын географиялық тұрғыдан пайымдауға болады, өйткені ол белгілі бір дәрежеде дүние жүзінің барлық елдері мен Жердің бүкіл географиялық қабығын, сондай-ақ ғарыш кеңістігін де қамтыды.

Екіншіден, ғылыми-техникалық өзгерістердің төтенше жеделдеуі. Бұл жеделдеу ғылыми жаңалықтар мен оларды өндіріске енгізудің арасындағы уақыттың күрт қысқаруынан, жылдам моральдық тозу деп аталатынынан, демек, өнімнің үнемі жаңарып өтыруынан көрінеді.

Үшіншіден, ҒТР еңбек қорларының біліктілік деңгейіне қойылатын талапты күрт арттырады, мұның сендердің әр қайсыларыңа тікелей қатысы бар. Бұл адам әрекетінің барлық салаларында ақыл-ой еңбегінің үлесі артуына себепші болды, былайша айтқанда, олар интеллектуалдана түсті.

Төртіншіден, ҒТР-дың маңызды ерекшелігі – ол екінші дүниежүзілік соғыс жылдарының өзінде әскери-техникалық революция ретінде өмірге келді: оның басталуы туралы 1945 ж. Хиросимада атом бомбасының жарылуы жаңғырықтыра хабарлады. Бүкіл «қырғиқабақ соғыс» кезеңі бойында ҒТР ғылыми-техникалық ойдың ең жаңа жетістіктерін әскери мақсаттарда пайдалануға бұрынғыдан гөрі жоғары дәрежеде бағдарланады.

Экономистер, философтар мен социологтар қазіргі ҒТР біртұтас күрделі жүйе деп есептейді. Оның бір-бірімен тығыз әрекеттесетін мынадай төрт құрамдас бөлігі бар:

1. Ғылым;
2. Техника және технология;
3. Өндіріс;
4. Басқару.

ҒТР-дың ғылымды көп қажет етуі: Ғылым ҒТР заманында білімнің өте күрделі кешеніне айналып отыр. Ол сонымен, бірге адамның іс-әрекетінің ауқымды саласын құрайды; дүние жүзінде 5,5 млн адамға жуық ғылыми қызметкерлер бар, яғни Жер бетінде бұрын-соңды өмір сүрген ғылыми қызметкерлердің 9/10-ы біздің замандастарымыз. Ғылымның өндіріспен байланысы ерекше артты, ал өндіріс барған сайын ғылымды көп қажет етуде. Алайда экономикасы дамыған және дамушы елдер арасында бұл салада өте зор айырмашылықтар бар.

Бүкіл дүниежүзілік ғылыми өнімнің 4/5 бөлігінен астамы не бары он дамыған елде өндіріледі, бұларда ғылымға жұмсалатын шығын жалпы ішкі өнімнің 2-3%-ін құрайды. Бүкіл дамушы елдерге дүние жүзіндегі ғылымға жұмсалатын шығынның 4-5%-і ғана келеді.

Техника мен технология: дамудың екі жолы. Техника мен технология ғылыми білімдер мен жаңалықтарды бойына сіңірген. Жаңа техника мен технологияны пайдаланудағы негізгі мақсат - өндірістің тиімділігін, еңбек өнімділігін арттыру. Соңғы кезде техника мен технологияның басты қызметі – еңбекті сақтау қызметімен қатар, оның байлықтарды үнемдеу және табиғатты қорғау қызметінің ролі барған сайын арта бастады.



Ұлыбритания, Италияда болаттың 2/3 бөлігін металл сынықтарынан алса, Ұлыбритания мен Жапонияда қағаздың жартысынан астамын мақлатурадан, АҚШ-та, Жапонияда алюминийдің көп бөлігін алюминий сынықтарынан алуда.

ҒТР жағдайында техника мен технологияның дамуы екі түрлі жолмен өтеді.

Эволюциялық жол – бұрыннан белгілі техника мен технологияны одан әрі жетілдіру – машиналар мен құрал-жабдықтардың қуатын (өнімділігін) арттыру, көлік құралдарының жүк көтерімділігін өсіру жолы.

Дүние жүзіндегі ең ірі энергия блоктары мен домна пештері Ресей мен Жапонияда орналасқан. Кострома МАЭС-інде қуаты 1,2 млн. кВт энергия блогы жұмыс істейді. Череповец металлургия комбинатында жылына 5,5 млн т. шойын қорытатын, Жапония комбинаттарының бірінде – 5 млн. т-дан астам шойын қорытатын домна жұмыс істейді.

50-жылдардың бас кезінде-ақ ең ірі теңіз танкеріне 50 мың т мұнай сыятын. 60-жылдары жүк көтерімділігі 100,200,300 мың т. ал 70-жылдары – 400,500,550 мың т. супертанкерлер шықты. Олардың ең ірілері Жапония мен Франция жасалды.

Алайда мұндай алып құрылыспен айналысу белгілі бір экономикалық пайда бергенімен, өзін үнемі ақтай бермейді. Сірә, экономиканың болашағын ірі, орташа және шағын кәсіпорындардың тығыз ынтымақтастығынан іздестіру керек болар.

Революциялық жол – түбегейлі жаңа техника мен технологияға көшу жолы. Оның неғұрлым айқын көрінісі электрондық техника өндірісінен байқалады. Шынында да, бұрын «тоқыма ғасыры», «болат ғасыры», «автомобиль ғасыры» туралы айтылатын, ал қазір – «микроэлектроника ғасыры» туралы айтылатын болды. ҒТР-дың 70-жылдары басталған «екінші толқынының» көбінесе микроэлектрондық революция деп аталуы тегін емес.

Қазіргі қоғам өмірін тұрмыстағы электрондық аппаратураларсыз елестету мүмкін емес. Транзисторлы радиоқабылдағыштар, теледидарлар, магнитофондар, бейнемагнитофондар, микрокалькуляторлар, жеке ЭЕМ-дер, электрондық сағаттар, электрондық ойындар барған сайын кең таралуда.

Жаңа технологияға өтудің орасан зор маңызы бар. машина жасауда бұл металдарды механикалық әдіспен өңдеуден механикалық емес – электрохимиялық, плазмалық, лазерлік, радиациялық, ультрадыбыстық, вакуумдық және т.с.с әдіспен өңдеуге көшу болып табылады. Металлургияда бұл шойын, болат және прокат алудың ең прогресшіл әдістерін, ауыл шаруашылығында топырақты жыртыпай өңдеу деп аталатын түрінсіз егіншілік, коммуникация саласында – радиорелелі, шыны-талшықты байланыс, телекстер, телефакстер және т.с.с

90-жылдардың басында Батыстың басты елдерінде іс жүзінде болаттың бәрі оттегі конвенторлы мен элетр пештерінде өндірілді, бүкіл болат дайындаманың жартысы, ал Жапонияда тіпті 95%-і үздіксіз құю әдісімен алынады. Қазір темірді металдандырылған жектентен тікелей қалпына

келтіру әдісінің көмегімен дүние жүзінде бүкіл болттың 20 млн. тоннасын өндіреді.

Революциялық жол – техника мен технологияның FTP дәуіріндегі басты даму жолы.

### **Дәріс 3. Халықаралық логистика**

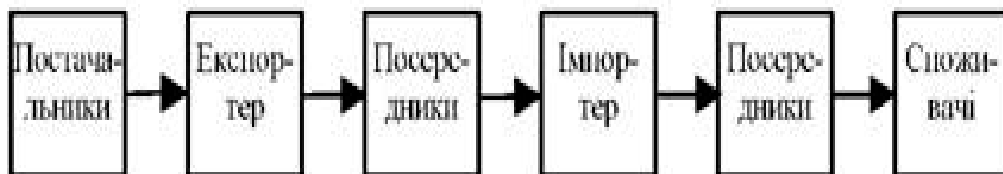
Стратегиялық перспектива ретінде табысты дамып келе жатқан кез келген кәсіпорын, әсіресе әлемдік экономиканың жаһандану дәуірінде сыртқы нарықтарға қол жеткізуді анықтайды. Халықаралық операцияларды жүзеге асырудағы бәсекелік артықшылықтарға тиімді логистикалық жүйені қалыптастыру арқылы қол жеткізуге болады. Мұндай жағдайларда «халықаралық логистика» термині танымал болып келеді.

Халықаралық логистика - халықаралық деңгейде жүзеге асырылатын кәсіпорындар мен ұйымдардың логистикалық қызметін қамтитын логистиканың ерекше саласы. Ұлттық деңгейде логистиканы пайдалану мемлекеттің шекаралары бойынша шектеледі, олар жеткізу тізбектерімен қиылысады. Мұнда логистикалық жүйелер ұлттық заңнамаға сәйкес жұмыс істейді. Осылайша, ұлттық және халықаралық логистика арасындағы айырмашылық жеткізу тізбектерін (логистикалық жүйелер) әртүрлі ұйымдастыруға негізделген. халықаралық логистика негізгі ерекшелігі ескере отырып, біз ұлттық шекараларды кесіп ғылым *оуправленіуа* ағындарын (және т.б. материалдық, қаржылық, ақпараттық, сервистік,) ретінде анықтауға болады. Практикалық тұрғыдан алғанда, халықаралық логистика тиісті ағындарды басқару үдерісі болып табылады. Смирнов И. халықаралық логистиканы халықаралық фирманың тауар-ақпараттық-қаржылық ағындарының жүйесін ұйымдастыру және басқару туралы білім ретінде анықтайды.

«Халықаралық логистика» терминімен қатар «жаһандық логистика» (жаһандық логистика) термині қолданылады. Алайда, халықаралық логистика - бұл кеңірек түсінік. Халықаралық логистикалық қызметтің жеткілікті шарты - мемлекеттік шекараны жеткізу тізбегі (логистикалық ағын) арқылы өту. Жаһандық логистика, В. Сергеев сәйкес, халықаралық тұрақты *macrologistical* жүйелерді құруға бағытталған және, осылайша, жаһандық логистикалық басқарудың жоғары деңгейін талап етеді.

Негізгі қатысушылар халықаралық логистика (мүшелері) *Supply Chain* тауарларды Тайвань экспорттаушы (қызметтерді) жеткізуші, кедендік делдал, тауарларды импорттаушы (қызметтер), соңғы пайдаланушы, экспедиторлық компаниялар, қоймалар, саудагерлер, кедендік, банктер, сақтандыру компаниялары және болып табылады және т.б. . Сонымен қатар, экспорттаушы мен жеткізуші, сондай-ақ импорттаушы және соңғы пайдаланушы бір адам болуы мүмкін. Экспортер тауарларды жеткізушіден (лерден) алады және оларды импорттаушыға жеткізеді. Ол түрлі делдалдарды тарта алады. халықаралық шарттың шарттарына сәйкес Импорттаушы тауарларды (қызметтерді) қабылдайды және экспорттаушы төлемді

қамтамасыз етеді. Сақтандыруды және тасымалдауды ұйымдастыру бойынша міндеттемелерді келісімшартқа байланысты импорттаушы мен экспорттаушы ретінде де пайдалануға болады. Импорттаушы мен соңғы пайдаланушы арасында бірнеше делдал болуы мүмкін. Халықаралық логистикалық тізбектің нақты нұсқасын таңдауды логистикалық менеджер жүзеге асырады. Сыртқы сауда-саттық тізбегі мынадай түрде ұсынылуы мүмкін (12.1-график).

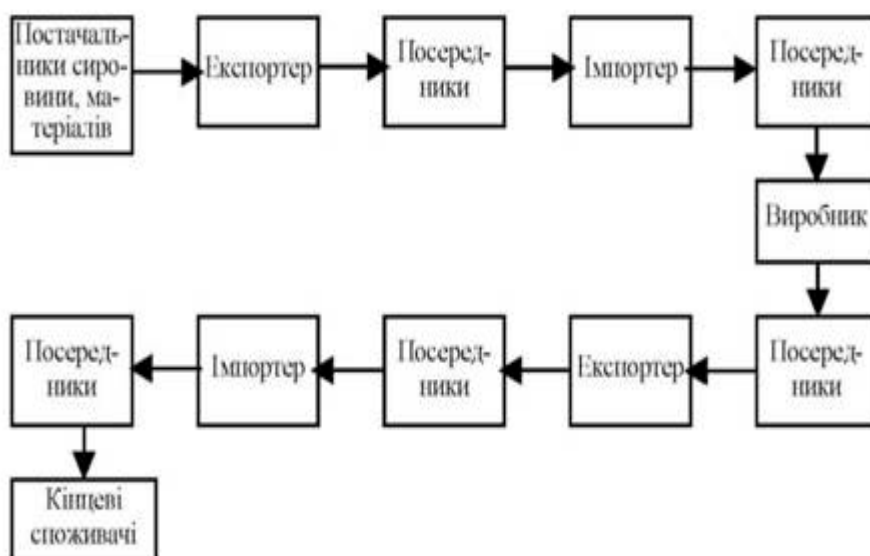


Сурет 1. Сыртқы сауда желісі

Импорттық материалдардан дайын өнімді сататын және сыртқы нарықта сататын толық халықаралық жеткізу тізбегінің жалпы құрылымы 12.2-суретте көрсетілген.

Ішкі және әлемдік нарықтарда логистикалық тәсілдің маңызы бірдей, халықаралық логистикалық қызметтің жағдайлары күрделі және жоғары шығындармен байланысты. Осылайша, логистикалық шығындар ішкі нарықта сатылатын тауарлар құнының 810% -н салыстырғанда экспорттық-импорттық өнімдердің құнын 25-35% құрайды [24].

Халықаралық логистика мен ұлттық (ішкі) арасындағы негізгі айырмашылық - жеткізу процесі мемлекеттік шекараларды және кедендерді жеңуді көздейді. Климаттың, инфрақұрылымның, халық тығыздығының, экономикалық дамудың, саяси жүйенің, мәдениеттің және т.б. сияқты елдер арасында айырмашылықтар бар. Халықаралық логистика нәтижесінде бірқатар ерекшеліктер тән.



Сурет 2. Толық халықаралық жеткізу тізбегі

Халықаралық логистиканың ерекшеліктері [24; 78; 122; 128; 131, 143]:

- Тапсырыстардың елеулі көлемі тауарларды жеткізуге жоғары шығындарды өтеуге мүмкіндік береді;
- Халықаралық логистика саласындағы кейбір компаниялар тәжірибесінің жоқтығы;
- халықаралық нарықтардағы сұраныстың жоғары дәрежесі және белгісіздік дәрежесі;
- Қосымша логистикалық делдалдар (кеден брокерлері, жүк агенттері және т.б.);
- елдердің мүмкіндіктерін қарастыру қажеттілігі - серіктестер (мысалы, тасымалдау шарттары, делдалдар, тауарлар, т.б. сипаттамалары үшін талаптарды айырмашылықтарды жазу, жүк және кедендік баж, орау және багажды талаптар, көптілді қолдау тауарлар мен құжаттар есептеу);
- Қаржыландыру ерекшеліктеріне, қаптамаға, тасымалдау және кедендік рәсімдерге және т.б. талаптарға байланысты логистикалық циклдың ұзақтығы;
- Көптеген аралық делдалдар, серіктестер арасындағы қашықтықтар, мәдени айырмашылықтар және сол сияқтылар арқылы өнімдер мен тұтынушылар арасындағы қиын байланыс;
- ірі қорларды құру қажеттілігі;
- Халықаралық көлік құжаттарының күрделілігі мен әртүрлілігі. ішкі нарықта операциялар коносамент жеткілікті шот-фактура және жүкқұжат немесе Билл болса, халықаралық operatsii тәртібі, көлік, қаржыландыру және нормативтік ережелерін құрамы қатысты барлық мәселелер бойынша толық құжаттаманы талап етуге;
- Ақпараттық жүйелерді интеграциялау қажеттілігі және жүк тасымалын және логистикалық қызметтерді жеткізушілермен халықаралық альянстардың маңыздылығы.

Халықаралық операцияларға қатысу белгісіздікті арттырады және басқару мүмкіндігін шектейді. Белгісіздік салдарынан жүк арттыру ауқымы мен ұзақтығы, сыртқы нарықтардағы аз таныс компаниялардың, ережелер мен нормативтік құжаттардың әр түрлі өсуде. Бақылаудың әлсіреуі аралық делдалдардың көп санынан және кедендік рәсімдер мен сыртқы сауда кедергілерді орнатуға мемлекеттік араласудан туындайды. Соның салдарынан халықаралық қаржылық логистикалық операциялар ірі қаржылық тәуекелдермен және тауарларды тасымалдау кезінде туындайтын тәуекелдермен байланысты.

Халықаралық логистикалық операциялар мемлекеттің рөлі экспорттық және импорттық тауарлар ағымын, тұтынушылардың құқықтарын қорғау, контрабанда және протекционистік саясатты оның өндірушілерге қатысты, көлік, экспедиторлық және басқа да компаниялардың алдын алу ретке дейін қысқарды.

Тасымалдау, құжаттама, мәдени саралау, тұтынушылық сұраныс өктемдіктен ауқымы: атауы «Төрт D» бойынша мына формула бойынша анықталады халықаралық логистика ерекшеліктері мен күрделілігі түрлі

елдер мен аймақтардың мәдени сипаттамалары анықталады әлемдік нарықтық көп түрлі құжаттама мен өнімдер мен қызметтер үшін тапсырыс берушінің талаптарына, қашықтықтан өте әр түрлі. Сондықтан халықаралық деңгейде логистикалық менеджменттің міндеті төрт Д-ның жағдайына сәйкес келетін стратегия мен тактиканы әзірлеу болып табылады.

Халықаралық операцияларды логистикалық сүйемелдеуге менеджерлердің қатынасы кәсіпорынның халықаралық қызметке деген көзқарасына байланысты. Екі қарама-қарсы тәсіл бар

- ұлттық ұстанымдардан көзқарас;
- «Азаматтығы жоқ кәсіпорындар» ұстанымы.

Іс жүзінде, кәсіпорын осы екі шектен тыс аралық тәсілдерді қолдана алады.

Азаматтық көзқарас тұрғысынан. Ұлттық позицияларда тұрған кәсіпорындар халықаралық қызметті тек экспорттық-импорттық операциялар ретінде қарастырады және жаһандық белсенділіктен гөрі, олардың логистикалық қызметін белгілі бір елдегі операцияларға бейімдейді. Мұндай кәсіпорындар әр елдегі өз бөлімшелерін дербес бөлімшелер ретінде басқарады, ал олардың логистикалық менеджерлері альянстарды құруда көздер, тасымалдаушылар, серіктестер таңдауда шектеледі. Жақын болашақта азаматтық көзқарас тұрғысынан ең көрнекті мысал Жапонияның тарату жүйесі болды. Жақында халықаралық дәстүрлі дәстүрге бағдарланған дәстүрлі көзқарас жоғалтады.

Транспорт түрін таңдаудың негізгі транспорт түрлеріне тән сипаттамалар туралы ақпарат.

1. автокөлік. Негізгі артықшылығы – жоғары жылдамдығы. Автокөліктің көмегімен жүк қауырттылықтың қажетті деңгейімен «есіктен есікке дейін» жеткізіле алады. Транспорттың бұл түрі жеткізіп берудің жүйелілігін қамтамасыз етеді. Мұнда басқа транспорт түрлерімен салыстырғанда, тауардың орамасына қойылатын талаптар онша қатаң емес. Автокөліктің негізгі кемшілігі – тасымалдаудың салыстырмалы түрдегі жоғары өзіндік құны, себебі тасымалдау құны автокөліктің максималды жүк көтерімділігі бойынша алынады. Басқа кемшіліктеріне жүкті түсірудің қауірттілігі, жүкті және автокөлікті ұрлау мүмкіндігі, төмен жүк көтерімділігі жатады.

2. Темір жол таранспорты. Кез келген табығи жағдайларда жүктердің әртүрлі партияларын тасымалдауға жарайды. Ол жүкті үлкен қашықтыққа жеткізіп бері мүмкіндігі мен тасымалдаулардың жүйелілігін қамтамасыз етеді. Мұнда жүкті тиеу – түсіру жұмыстарын тиімді ұйымдастыруға болады. Сонымен бірге темір жол таранспортының маңызыды артықшылығы – жүктерді тасымалдаудың салыстырмалы түрдегі өзіндік құны жоғары емес.

3. теңіз транспорты. Халықаралық тасымалдаулардағы ірі тасымалдаушы болып табылады. Оның негізгі артықшылықтары – төмен жүк тарифтері және жоғары тасымалдаушылық қабілеті. Кемшіліктері – төмен жылдамдығы, орамаға қойылатын қатаң талаптар, жөнелтулердің аз жиілігі.

4. ішкі су транспорты. Мұндағы жүк тарифтері төмен, яғни бұл ең арзан транспорт түрі. Кемшіліктері – төмен жылдамдығы, төмен қол жетерлігі.

5. әуе транспортының артықшылықтары – жылдамдығы және алыс аймақтарға жеткізу мүмкіндігі. Кемшіліктері – жоғары жүк тарифтері, метеожағдайға тәуелділігі.

Транспорт түрін таңдауға әсер ететін негізгі алты факторды бөледі.

Кесте 1 – Транспорт түрін таңдауға әсер ететін негізгі факторлар бойынша транспорт түрлерін бағалау

Транспорт түрін таңдауға әсер ететін факторлар транспорт түрі	Жеткізіп беру уақыты	Жүкті жөнелдіру жиілігі	Жеткізіп беру графигін орындаудың сенімділігі	Әртүрлі жүктерді тасымалдау қабілеті	Жүкті территорияның кез келген жеріне жеткізу қабілеті	Тасымалдаудың құны
Темір жол	3	4	3	2	2	3
Су	4	5	4	1	4	1
Автокөлік	2	2	2	3	1	4
Құбыр	5	1	1	5	5	2
Әуе	1	3	5	4	3	5

Ең маңызды факторларға 1,3,6 факторлар жатады.

Транспорттық ұйымдар көрсететін қызметтер үшін есеп иайырысулар транспорттық тарифтер көмегімен іске асырылады. Тарифтер келесіні қамтиды:

- жүкті тасымалдау үшін алынатын ақылар;
- жүктерді тасымалдаумен байланысты қосымша операциялар үшін жинаулар;
- төлемақылар мен жинауларды есептеу ережелері.

Экономикалық категория ретінде транспорттық тарифтер транспорт өніміне баға формасы болып табылады.

Әртүрлі транспорт түрлеріндегі тарифтер жүйесінің өз ерекшеліктері бар.

1. темір жол транспортында жүктерді тасымалдаудың құнын анықтау үшін жалпы, ерекше, жеңілдетілген және жергілікті тарифтер қолданылады.

Жалпы тарифтер – бұл тарифтердің негізгі түрі. Олардың көмегімен жүктердің негізгі бөлігін тасымалдау құны анықталады.

Ерекше деп жалпы тарифтерден арнайы баға қосу немесе кеміту түріндегі ауытқуы бар тарифтер. Олар жоғарлатылған немесе төмендетілген болуы мүмкін және тек нақты жүктерге тарайды. Ерекше тарифтер көмегімен жылдың әртүрлі мерзімдерінде тасымалдау құнын көтеру немесе төмендету арқылы темір жолдардағы тасымалдаулардың біркелкі еместігінің деңгейін төмендетуге болады.

Жеңілдетілген тарифтер белгілі бір мақсаттар үшін және темір жолдың өзі үшін жүктерді тасымалдау кезінде қолданылады.

Жергілікті тарифтерді жеке темір жолдың бастықтары бекітеді. Бұл тарифтер берілген темір жол шеңберінде ғана әрекет етеді.

Тасымалдау ақысынан тыс темір жол жүк алушылар мен жүк жіберушілерден жүктерді тасымалдаумен байланысты қосымша қыфзмет көрсетулер үшін ақы алады. Бұл ақылар жинаулар деп аталады және келесі операцияларды орындау үшін алынады: жүкті сақтау, салмағын өлшеу, тексеру, вагондарды беру немесе алу, дезинсекциялау, жүктерді экспедициялау, тиеу-түсіру жұмыстары және т.б.

Темір жолмен жүктерді тасымалдау кезінде ақының көлемімен әсер ететін факторлар:

- жөнелтудің түрі: вагонмен, контейнермен, аз салмақты (салмағы 25т дейін және көлемі жарты вагонға дейін); ұсақ жөнелту (салмағы 10т дейін, көлемі вагон сыйымдылығының 1/3 дейін);

- жөнелту қашықтығы;

- вагон түрі: универсалды, арнайы, изотермиялық вагондар, цистерна немесе платформа.

- Вагон немесе контейнердің егесі: темір жол, жүк алушы немесе жүк жіберуші;

- Тасымалданатын жүк саны.

2. Автокөлікке жүктерді тасымалдаудың құнын анықтау үшін тарифтердің келесі түрлері қолданылады:

- келісімді тарифтер;

- автотонна-сағат шарттары бойынша тарифтер;

- жүк автокөліктерін мерзімді пайдалану үшін тарифтер;

- километрлік есеп тарифтері;

- келісімді тарифтер.

- Тарифтердің көлеміне келесі факторлар әсер етеді:

- тасымалдау қашықтығы;

- жүк салмағы;

- жүктің көлемдік аймағы;

- автокөліктің жүк көтерімділігі;

- жалпы қашықтық;

- автокөлікті пайдалану уақыты;

- автокөлік типі;

- тасымалдау аймағы және т.б.

3. Өзендік транспорттағы тарифтер пароходстволармен нарық конъюктурасын ескере отырып, дербес түрде бекітіледі. Оның негізінде

қызмет көрсетулердің өзіндік құны және заңмен бекітілен рентабельділік деңгейі алынады.

4. Теңіз транспортында тасымалдау ақысы тарифтер бойынша немесе фрахт ставкасы бойынша алынады (фрахт нарығы – кеме қатынасы өнімінің нарығы).

#### **Дәріс 4. Жаһандық логистикалық жүйесі (АҚШ, Еуропа, Азия)**

Халықаралық көлік: кеше, бүгін, ертең Көлік - кез келген мемлекеттің экономикасындағы маңызды салалардың бірі. Бұл жүйе өндірістік байланыстарды қамтамасыз етеді және әлемдік сауда жағдайының көрсеткіші болып табылады. 2015 жылдан бастап статистика халықаралық жүк тасымалдау көлемінің төмендеуін тікелей көрсетеді. Көлік компаниялары саланың айналымы, құрылыс, тұтыну тауарлары нарығындағы төмендеу салдарынан өз дағдарысын бастан кешті. Қазіргі жағдай қатаң талаптарды талап етеді. Көлік қызметтерінің өздері ғана ұсыныс бермейді. Trend - интеграцияланған логистикалық шешімдер және жүк тасымалдаудың барлық мәселелерін шешуге қабілетті кәсіби операторлармен ынтымақтастық. 4PL-схеманың ерекшеліктерін, сондай-ақ халықаралық көлік нарығының қазіргі жағдайын, оның проблемалары мен перспективаларын егжей-тегжейлі қарастырайық.

Халықаралық жүк тасымалдау қызметі нарығы: Камо Гимдехи? Екі жыл бойы сақталатын экономикадағы жаһандық шиеленіс бизнестің барлық салаларына тікелей әсер етеді. Соның ішінде халықаралық жүк нарығының жағдайы. Алайда сектордың мемлекет басшылары өсуді жалғастыруда. Осылайша, Қытайдың көрсеткіштері 8% -ға, АҚШ-та 2% -ға өсті. Ресейдегі жағдай кем оптимистік. Көптеген сарапшылардың дағдарыстың шыңын еңсеру туралы мәлімдемесіне қарамастан, трафик көлемі төмендей бастады. Экспорттық ағынның өсу қарқыны 1,5% -ға, импорт - 2% -дан астамға төмендеді. Жалпы, халықаралық логистика көліктің төрт түрін қамтиды: теміржол; автокөлік; теңіз және өзен; ауа. Аймақтарда және жекелеген елдерде халықаралық жүк тасымалдау түрлерінің қатынасы әртүрлі. Өнеркәсіптік елдерде көлік жүйесі көліктің барлық түрлерімен ұсынылған. Жапония, АҚШ, Германия, Франция, Ұлыбритания және басқа Еуропа елдерінің инфрақұрылымы дамыған. Олар әлемдегі жүк айналымының 85% дейін бар. Батыс Еуропа елдерінде автокөлік тасымалы (40%) темір жолмен (25%) тасымалданатын болады. Қалғаны теңізде, ішкі су жолдарында.

Солтүстік Америкада жол және теміржол көлігі көлемі бірдей. ТМД және Шығыс Еуропа елдерінде темір жол көлігі басым, бірақ автокөлік тасымалы рөлі біртіндеп артып келеді. Теңіз арқылы халықаралық теңіз тасымалы негізінен «теңіз» мемлекеттері: Греция, Ұлыбритания, Финляндия, Норвегия, Жапония. Әуе қозғалысына және қозғалысына келетін болсақ, сарапшылар дәстүрлі түрде үш аймақты - Батыс Еуропа, Қиыр Шығыс және АҚШ-тан айырады. Олар әлемдегі жүк айналымының 2/3-іне ауамен келеді. Азиядағы тағы бір ірі аймақ - ҚХР, Сингапур, Таиланд, Жапония. Олар



көлемнің 1/5 бөлігін алады. Тауарлардың елеулі бөлігі Ресей аумағы арқылы өтеді. Ресейде Ресей Федерациясының Үкіметі жанындағы Сараптама орталығының мәліметтері бойынша, автомобиль көлігі тоннажды басқарады. Тасымалданған барлық тауарлардың құрылымында 68% дейін. Үшінші орында теміржол (17%) және құбыр көлігі (13%) бар. Сонымен қатар, көлік компаниялары тоннаж бойынша нарықтағы үлесін бірте-бірте жоғалтады, бірақ олар бұл қызметтердің құны мен сапасы бойынша өтейді. Теңіз және теміржол қозғалысы сегменті өсіп келеді. Дағдарыстың басталуымен көбінесе жолмен тасымалданатын тұтыну тауарларының көбіне экспорты мен импорты айтарлықтай төмендеді. Еуропалық санкциялар тамақ, тұрмыстық химия, жабдықтар импортын едәуір қысқартты.

Сонымен бірге, рубльдің төмен ставкасы биржалық тауарлардың: мұнай, газ, астық және металл экспортының ұлғаюына алып келді. Құбырлар мен теңіз көлігі жеткізу үшін пайдаланылады. Сол себепті көптеген жүк көліктері нарықтан шығуға мәжбүр болды. Ақпарат үшін Халықаралық автомобиль тасымалдаушылар ассоциациясының мәліметтері бойынша, 2016 жылы шетелдік компаниялар халықаралық автомобиль көлігінің ресей нарығының 60% -ын басқарады. 2016 жылдың ортасында көлік секторының төмендеуі баяулады. Операторлар өздерінің күш-жігерін жаңа халықаралық серіктестер іздеуге бағыттады, шектеулерден зардап шеккен мемлекеттермен шарттар жасасты. Нәтижесінде жағдай біршама түзетілді. Халықаралық логистика: сандар мен фактілер Әлемдік экономикадағы дағдарыс құбылыстары, кейбір елдер терең тоқырауға ұшырады, ал басқалары, керісінше, дамудың жаңа сатысына көтерілді. Мысалы, трансатлантикалық тасымал көлемі АҚШ-та айтарлықтай төмендеді. Нарықтың бұл сегменті азиялық компаниялармен белсенді түрде игерілді. Ең алдымен, қуатты экономикасы дағдарыс желісін қиюға бірінші болып келген Қытай. Бұл немесе басқа өзгерістер халықаралық логистика нарығының әрбір секторында орын алды. Көліктің әр түрі сыртқы жағынан әсер ету үшін өз-өзінен әрекет етеді. Халықаралық теміржол тасымалы Теміржол көлігінің танымалдығы қолайлы тарифтермен түсіндіріледі, 1 км-ге 1 тоннаға төмен тасымалдау құны және

Әр елдің логистикалық секторы өзінің айырмашылықтары мен жазылмаған ережелеріне ие. Америкада жүк логистикасының ерекшеліктері қандай және жергілікті логистикалық компаниялар қалай жұмыс істейді?

Кең жолдар, үлкен жүк автомобильдері, арзан дизельдер, трактор терезелерінен тыс әдемі пейзаждар ... Өкінішке орай, американдық логистика жаңадан басталады. Машинаның сәтсіздіктері, жеткізілу уақыты, күйлердегі температура айырмашылығы және әртүрлі уақыт белдеуі сияқты нюанстар гүлдер ғана көрінеді! Жидектер брокерлермен, факторингпен және банальды бияздармен кездескенде басталады. Мәселен, сэр, американдық логистика ...

Америкада қалай брокер болу керек?

Барлығы А нүктесінен Б нүктесіне дейін жеткізілуі керек жүкпен басталады. Бұл үшін екі жол бар: іздеу жүйесін пайдаланыңыз ([www.cargo.lt](http://www.cargo.lt) сияқты) немесе брокерге хабарласыңыз. Уақытты үнемдеу үшін, компания

өзі брокерді жұмысқа алады, әсіресе, ол тасымалдаудың тұрақты болатындығын алдын ала білсе.

Америкада брокер болу үшін сіз арнайы курстардан өтуге, емтихан тапсыруға, лицензия алуға және \$ 10 000 депозитке көшуіңіз керек. Егер брокер тасымалдаушыдан уақытында төлем жасамаса, онда компания қамтамасыз ету сомасынан ақша талап етуге құқылы. Ірі брокерлік компаниялар 100 мың долларды құрайды.

Тапсырысты алған брокер әрекет ете бастайды. Егер ол бірінші жыл емес, бизнесте болса, онда жүк алып, ол қазірдің өзінде таныс тасымалдаушылармен байланысады. Егер брокер қатынас орнатпаса немесе егер ол компаниямен келісе алмаса, ол жүкті іздеу жүйесіне орналастырады.

### **Дәріс 5. INCOTERMS жүйесі**

«Тауар» сатып алу мәнін көрсете отырып, лотқа арналған хабарландыру жасау кезінде жеткізу талабын көрсету қажет, ол үшін «Жеткізу шарты» өрісінде пайда болған тізімнен халықаралық Incoterms анықтамалығына сәйкес жеткізу әдісін таңдау керек.

Инкотермс– халықаралық сауда шарттарын білдіретін, тауарларды тиеумен, тасымалдаумен, түсірумен және сақтандырумен байланысты сауда атаулары, яки сыртқы сауда келісімшарттарында неғұрлым жиі кездесетін коммерциялық атаулар мен сөз тіркестерін түсіндірудің халықаралық нормасы.

Инкотермстің мақсаты - халықаралық ережелердің сыртқы сауда саласындағы кең қолданылатын сауда терминдерін мағынасын түсіндіру.

Е тобы Жіберу - EXW - Франко зауыт (жердің атауы)

F тобы Негізгі тасымалдау төленбеген - FCA - Франко тасымалдаушы (жеткізілу орнының атауы) Негізгі тасымалдау төленбеген - FAS - Кеме борты бойымен франко (тиеу кемежайдың атауы) Негізгі тасымалдау төленбеген - FOB - Франко борт (тиеу кемежайдың атауы)

C тобы Негізгі тасымалдау төленген - CFR- Құнымен фрахт (жеткізілу кемежайдың атауы) Негізгі тасымалдау төленген - CIF- Сақтандыру құнымен фрахт (жеткізілу кемежайдың атауы) Негізгі тасымалдау төленген - CPT- Фрахт/тасымалдау (жеткізілу орнынң атауы) дейін төленген Негізгі тасымалдау төленген - CIP- Фрахт/тасымалдаумен сақтандыру (жеткізілу орнынның атауы) дейін төленген

D тобы Келуі- DAF- Шекараға дейін жеткізу (жеткізу орнының атауы) Келуі- DES- Кемеден жеткізу (жеткізу кемежайдың атауы) Келуі- DEQ- Айлақтан жеткізу (жеткізу кемежайдың атауы) Келуі- DDU- Бажды төлемей жеткізу (жеткізу орнының атауы) Келуі- DDP- Баждың төленуімен жеткізу (название места назначения)

Инкотермстің мақсаты мен қызметі

Инкотермстың мақсаты – ішкі сауда да жиі қолданылатын сауда терминдерін халықаралық ережеге сай қолдануды реттеу болып табылады.

Осылайша, белгілі бір жәрежеде аталмыш терминдердің әр мемлекетте қалай қолданылатынын анықтау.

Көбіне келісім-шарт жасасқан жақтар әр елдің сауда тәжірибесімен толық таныс болмауынан дауласып, сот істеріне жүгініп, тіпті кейде уақытпен қаржы бос кететін жағдай орын алып жатады. Осындай мәселелерді шешу барысында терминдерінің Халықаралық Сауда талатасы алғаш рет 1936 жылы сауда терминдерінің халықаралық ережеге дәл, сай келетін нұсқаларын жариялады. Бұл ереже бізге Инкотермс 1936 деген атпен таныс. Кейін 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 және халықаралық сауданың қазіргі жағдайына орай 2000 жылы өзгертулер енгізілді.

Айта кету керек, инкотермстің әрекет ететін аумағы – сатылған тауарларды жеткізуге келісім-шартқа отырған сату-сатып алу жақтарының құқықтары мен міндеттері жөніндегі сауалдармен шектеледі.

Көбінесе тәжірибе жүзінде инкотермсті дұрыс түсінбеушілік екі жағдайда болады. Біріншіден, Инкотермс сату-сатып алу келісім-шартына қарағанда, тасымалдау келісім-шартына көп қатысы бар деген түсібеушілік, ал, екінші келісуші жақтардың келісім-шартқа негізгісі келтін бралық міндеттерді орындауы тиіс деген қате түсінік.

Халықаралық сауда палатасы бекіткендей, Инкотермс тек белгілі аспектілерде ғана сатушы мен сатып алушылар арасындағы сату-сатып алу келісім-шартына араласады.

Экспорттаушы және импорттаушы әртүрлі келісім-шарттардағы фактілік қарым-қатынаста, яғни халықаралық сауда келісімдерін жасау үшін қажет алып-сату келісім-шарты және тасымалдау, сақтандыру, қаржыландыру келісімдері қажет болғанда Инкотермс аталған келісім-шарттар ішінде тек сатып алу-сату келісім-шартына ғана жауап береді.

Соның ішінде барлық келісім-шарттар үшін екі жақ белгілі бір терминді пайдалануы тиіс. Мысалы, CFR немесе CIF шартына келіскеннен кейін, сатушы бұл келісім-шартты кеме транспортынан басқа транспорт түрімен орындай алмайды. Себебі аталған шарт бойынша сатып алушыға коноамент немесе басқа теңіз транспорттық құжат мұнан басқа транспортпен жеткізілуі мүмкін емес. Сонымен қатар, құжаттық несиеге қажет құжат пайдаланылған транспорт құралдарына байланысты болады.

Екіншіден, Инкотермс екіжақтың кейбір нақты міндеттеріне жауап береді, соның ішінде-сатушының тауарды сатып, сатып алушыға көрсетуі немесе оны тасымалдауға, белгілі бір орынға жеткізуге беу немесе кей жағдайда екі жақ ортасында туындаған келеңсіздіктерге байланысты шешім табуға жауап береді.

Инкотермс келісім-шарттың бұзылуына және әртүрлі жағдайлар болғанда жауапкершіліктен босату жағдайына жауап бермейді. Бұл сұрақтар сату-сатып алу келісім-шартының басқа шарттармен және соған сәйкес заңдар арқылы шешімін табуға тиіс.

Бастапқы кезде Инкотермсті тауарлар ұлттық шекаралар арқылы тасымалғанда ғана қолданылады. Алайда, Инкотермс тәжірбие жүзінде тауарларды сатуда тек ішкі нарықта қолданыс табуда.

Екі жылға созылған редакциялау барысында Халықаралық Сауда палатасы халықаралық сауда қызметкерлерінің назарын өздеріне аударуға тырысып бақты. Айту керек, шынында да бұл процесс өз нәтижесін берді, себебі Инкотермс 2000-да Инкотермс-1999 қарағанда көп өзгерістер енгізілді. Оның нәтижесі –бұған бірнеше көптеген пайдаланушы компаниялар өз пікірлерін білдіре бастады, назар аударды. Нақты өзгертулер екі өзгертулер екі бағытта:

- кедендік тазарту және FAS және DEQ терминдері бойынша кедендік төлемді жүзеге асыру;

- FCA термині бойынша тиеу, түсіру міндеттері;

Барлық орындалатын іс-жүзіндегі өзгертулер инкотермс пайдаланушылары арасындағы нақты зерттеулерден соң енгізіледі. Ерекше назар 1990 ж. Инкотермстің сарапшылар тобынан келіп түскен сұраныстарына аударылды.

Сату-сатып алу келісімдеріне Инкотермстің енуі

Инкотермске енгізілетін өзгерістерді ескеріп, егер екі қатысушы жақтар өздерінің сату-сауда келісім-шартына Инкотермсті енгізгісі келсе, нақ осы кезеңде қолданылып келген Инкотермстің вариантына айқын сілтеме жасалуын қамтамасыз ету маңызды. Егерде неғұрлым Инкотермстің ерте варианттарына келісім-шарттың стандартты формаларымен немесе саудагерлермен қолданылатын тапсырыс бланкілерімен сітеме жасалса, онда оған көп мән бермеуге болады. Инкотермстің осы ағымдық вариантына сілтеменің болмауы түсініспеушіліктерге әкелуі мүмкін. Инкотермс-2000-ді қолданғысы келетін саудагерлер сату-сатып алу келісім – шартында «Инкотермс-2000»-ді басшылыққа алатындығын айқын көрсетуі тиіс.

Жеткізіп салушы сатушының міндеттері:

Инкотермсте жеткізіп салушы сатушы міндеттеріне басты назар аударылған 2 жақты ұзақ уақыт бойы сауда-саттық қарым-қатынаста болған жағдайда тауарды жеткізуші сатушының міндеттері мен тауарды жеткізудегі сатушы шығындарын анықтау еш қиындық туғызбайды. Осы жағдайда олар екеуара тәжірбие алмасады және осы тәжірбиені алдағы келісімдеріне жүзеге асырады.

Дегенмен, жаңа коммерциялық қарым-қатынастарда немесе келісім-шартқа отырғанда жоғарда аталған сату-сатып алу келісім-шартқа отырғанда жоғарыда аталған сату-сатып алу келісім-шартын пайдаланған жөн, ал егер де Инкотермс-2000 осы келісім-шартқа қосылып берілсе, онда олардан таралатын міндеттер, шығындар бөлігін пайдалану қажет.

Тауарға қатысты тәуекел мен шығындардың алмасуы, жоғалту тәуекелі немесе тауардың бүлінуін, тауарға қатысты шығындырды көтеру міндеттері сатушыдан сатып алушыға ауысады. Ауысу сатушы өз тауарын жеткізу міндеттерін орындағанда жүзеге асады. Сатушы тәуекел мен

шығындар ауысуынан бас қойылатын басты шарт-тауардың сатып алушыға сұраныс тудыруы және негізгі шартта көрсетілгендей, оған анықталып жасалуы тиіс.

Бұл талаптар әсіресе EXW, тауарды тиеуге және жөнелтуге шаралар қолданғанда /«F» және «C» терминдері / немесе тауарды белгіленген жерге жеткізу «D» терминдері үшін өте маңызды болып табылады. Алайда кейбір жағдайларда тауар сатушыдан қорасыз, әр сатып алушы саны нақты анықталмаған күйде жеткізілуі мүмкін. Мұндай жағдайда ерте көрсетілген үлгі бойынша тауар идентификациялауынша тәуекел және шығын алмасу болмайды.

#### 1. Инкотермс құрылымы

Инкотермс 1990-да шарттар түсінуге оңай болу үшін оңай болу үшін құрылымна сай төрт категорияға топтастырылды: сатушы тауарды сатып алушыға өз аумағында ағна ұсына алатын термин / «E»-терминдер EX-WORKS/; сонан кейін сатушы тауарды тасымалдаушыға, бекітілген сатып алушыға жеткізуге міндетті 2 топ бар / «F»-терминдер – FCA, FAS, FOB/, одан кейін «C»-терминдер, мұнда сатушы тасымалдау келісім шартына отырып, тауардың бүлінуіне, шығын келтіруіне, кей жағдайда шығынға ұшырымауына күмән туғызбауы қажет / CFR, CIF, CPT, C, P/; соңғысы «D» терминдер – сатушы тауарды белгілеген елге жеткізу үшін барлық шығындарды өзі көтеруі тиіс / DAF, DES, DEQ, DDP/.

#### Сауда терминдерінің классификациясы:

E тобы	EXW	Франко зауыт/...жер атауы/
Жөнелту	FCA	Франко тасымалдаушы /... белгіленген жер атауы/
F тобы	FAS	Франко кеме порты жанында
Негізгі тасымалдау / ... жүк тиелетін порт атауы/ төленбеген		CFR Құны және фрахт /... жеткізілетін порт атауы/ CIF Құны, сақтандыру және фрахт /... жеткізілетін порт атауы/
C тобы		CPT Фрахт / тасымалдау/ дейін төленген /
Негізгі тасымалдау төленген /... белгіленген жер атауы/		CIP Фрахт / сақтандыру/ дейін төленген/ /... белгіленген жер атауы/
D тобы		
Белгіленген жерге жету	DAF	Шекараға дейін жеткізу /... жеткізілетін жер атауы/

#### Инкотермс терминологиясы

Инкотермс – 2000-ді жасақтау кезінде 13 терминде қолданылатын әр түрлі мағыналарға қатысты сәйкестікке жету үшін біршама күш жұмсалды. Сол себепті бір мағынаны сипаттау үшін әр түрлі қалыптастыруларды қолдану керек.

Сонымен бірге, тауарлардың халықаралық сату келісім-шарты жөніндегі БҰҰ конвенциясында қолданылатын мағыналар қарастырылды. Кейбір жағдайларда екі әр түрлі мағынаны сипаттау үшін бір терминді

қолдану қажет болады. Себебі сәйкес балама табылған жоқ. Сауда саласы жұмысшылары мұндай қиыншылықтармен таныс. Мысалы, «жүк жіберуші» термині жіберуге тауар беруші адамды да сонымен бірге жіберушімен келісім-шарт бекітетін адамды да білдіреді: бірақ бұл екі әр түрлі адам болуы мүмкін, мысалы, келісім-шарт бойынша FOB термині сатушы тауарды жіберуге береді, ал сатып алушы жіберушімен келісімге отырады.

#### Жөнелтім

«Жөнелтім» термині Инкотермсте екі түрлі мағынаны білдіреді. Біріншіден ол Инкотермстің А4 баптарында анықталған жөнелтім бойынша міндеттемелерін сатушы қай уақытта орындағанын анықтау үшін қолданылады. Екіншіден, ол Инкотермстің Б4 баптарында көрсетілген сатушының тауарды алу немесе қабылдау жөніндегі міндеттемелеріне қатысты қолданылады. Бұл жағдайда «жөнелтім» сөзін қолдану мынаны білдіреді, Біріншіден сатып алушы «С» терминдерінің табиғатын қабылдайды, соның ішінде сатушы тауарларды тиіп жіберу жөніндегі өз міндеттерін атқарады, екіншіден, сатып алушы тауарды қабылдауға міндетті. Бұл екінші міндет тауарларды сақтағаны үшін қажетсіз төлемдерден құтылуға мүмкіндік береді. Осыған байланысты CFP және CIF терминдеріне сәйкес сатып алушы тауарлар жөнелтімін қабылдауға және оларды жіберушіден қабылдап алуға міндетті. Егер сатып алушы осы міндеттемелерді орындамаса ол жөнелтім келісім-шартын бекіткен сатушының шығындарын өтеуге міндетті болуы мүмкін.

Егер тауарды қабылдағаннан кейін сатып алушы тауардың сату-сатып алу келісім-шартының шарттарына сәйкес келмейтіндігін анықтаса, сату-сатып алу келісім-шарттарында көрсетілген шараларды қолдана алады. Бұл сұрақтар Инкотермс іс-әрекеттерінің аймағынан алшақ жатыр.

Қажет болған уақытта Инкотермс – 2000-де «тауарды сатып алушының қолданылысына бару» ұғымы қолданылады. Бұл ұғымның тауарды беру ұғымымен мағынасы бірдей.

#### «Қарапайым»

«Қарапайым» сөзі көптеген терминдерде көрінеді. Мысалы, әкелу уақытына қатысты Франко зауыт (А4) терминінде және құжаттарға қатысты «С» терминдерінде «Қарапайым» сөзі нені білдіретіндігін дәл айту әрине қиын, бірақ көптеген сауда жұмысшылары әдетте немен айналысытындығын дәл анықтауға болады, сондай кезде бұл тәжірибе басшылық ретінде қолданылады. Бұл мағынада «Қарапайым» сөзі «ойға сиымды» сөзіне қарағанда тиімді.

#### «Алымдар»

Тауарларды импорттау кезінде төленуі тиіс «алымдар» нені білдіретіндігін анықтау қажет. А6 бабында DDP терминіне сәйкес Инкотермс – 1990 -да тауарлар экспорты мен импорт ережелеріне сәйкес төленетін «ағымдарға» ғана қатысты қолданылады. Жеке жақтармен импортқа байланысты басқа алымдар мысалы, тауарды тазалау міндетімен байланысты емес сақтауға алынатын алымдар айтылып атырғандарға кірмейді.

## Терминдер

E – термині сатушыға өз міндеттемелерін береді: сатушы тек сатып алушыға тауарды келісілген орынға жеткізеді - әдетте сатушының өзінің өндіріс аймағында.

F – термині сатушы тауарды сатып алушы нұсқауына жеткізуді білдіреді.

C – термині сатушыға жөнелтім келісімдерін қарапайым шарттарда өз есебінен бекітуге міндет жүктейді.

D – терминіне сәйкес сатушы тауардың келісілген орнына жетуіне жауап береді.

«D» мен «C» терминдерінің айырмашылығы бар. «D» термині – келу келісім-шарттарын білдірсе, «C» термині жөнелтім келісім-шарттарын білдіреді.

### «Міндеттемелер жоқ» ұғымы

«Сатушы міндеті» және «сатып алушы міндеті» ұғымдарында көргендей Инкотермс терминдері тек қатысушы жақтар бір-бірінің алдындағы міндеттемелерімен ғана байланысты. «Міндеттемелер жоқ» сөзі, егер келісуші жақтардың біреуі жауапкершілік алмаған кезде қолдану үшін енгізілген. Осыған байланысты, егер А3 бабына сәйкес сатушы жөнелтім келісім-шартын төлеуге және қамтамасыз етуге міндетті болса, біз сатып алушы қадамын сипаттайтын «жөнелтім келісім-шартын» «міндеттемелер жоқ» сөзімен кездестіреміз.

### Инкотермс нұсқалары / варианттары/

Тәжірибе жүзінде екі жақты да сөздеріне Инкотермс терминдерін қоса отырып нақты терминді анықтағысы келетін сәттер жиі бермейді. Егерде екі жақ дәстүрлі бекітіген саудаға сүйене алмаса, олар алдағы уақытта үлкен келеңсіз жағдайларға ұшырайды, яғни өзгертулерге келісушілік түсініксіз болып қалады. Мысалы, «Франко-борт тиелді» тиелді деген жалпы сөзде түсінікке келе алмайды. Не сатушы міндетті тауарды кемеге тиеу немесе транспортқа теумен кеңейтісін, не болмаса, тауардың бұзылуына және тәуекел алмасуына жауап берсін деген қорытынды жасалады. Осы жағдайларға байланысты екі жаққа да жүк тиеу кезінде операция құны немесе міндеттеме сатушыға жүктеле ме немесе ол жүк тиелгенше тәуекелге бе байлауды тиісекендігін нақты анықтау міндеттеледі ме?. Бұл сауалға Инкотермс жауап бермейді.

Инкотермс – 2000 дәстүрлі қолданыстағы терминдердің көп нұсқасын қарастырмаса да, екі жаққа да арнайы өз келісім-шарттарын / Инкотермс шарттарынан бас тартқан жағдайда/ алдын-ала даярлауды ескертеді.

EXW – сатушыға тауарды сатып алушының транспорт құрамына тиеу міндеті жүктеледі.

CIF/CIP – сатып алушыға қосымша сақтандыру қажет.

DEQ – жүк тиелген соң сатушыға шығандарды төлеу міндеті жүктеледі.

Кей жағдайларда сатушылар немесе сатып алушылар контейнерлік сауданың коммерциялық тәжірибесіне және чартерпартиясы саудасына сілтеме жасайды. Мұндай жағдайларға екі жақтың тасымалдау шарты және

сату-сатып алу келісім шарттарында шығындар өзара қалай бөлінетінін түсіндіру қажет екенін ескерткен жөн.

Чартер-партияларда көп қолданылатын «Франко борт тиелді», «Франко борт тиелді және толық дйын » деген сөздер кейде сату-сатып алу келісім-шартында FOB терминіне сай сатушы қандай жағдайда тауарда кеме бортында толық даярлау қажет дегенді түсіндіру үшін қолданылады. Сол кезде бұл сөздер қоса қолданылса, сату-сатып алу келісім-шартындақосылған байланысты ма екенін түсіндіру тиіс.

Айтып кеткендей, Инкотермс терминдері коммерция тәжірибесіндекеңінен таралсын деген үмітпен барлық кү шжұмсалды. Алайда кейбір жағдайларда соның ішінде көбінесе – Инкотермс -200-ң Инкотермс 1999-дан айырмашылығы – екі жақ та сауда шарттары әр түрлі жұмыс істегенін қаалйды. Оларға айтарымыз – бұл термин нұсқаларын «Алайда» деген сөзді қосып айту арқылы еске салуға болады.

Порт немесе нақты сауда дәсүрлері

Инкотермс сауданың әр түрлі салаларында қолдану үшін терминдер кешенін қолданғандықтан, қатысушы жақтардың міндеттерін нақты қалыптастыру мүмкін емес. Осыған байланысты порттың немесе нақты сауданың дәстүрлері мен тәжірибелеріне сүйену қажет. Бірақ осындай дәстүрлері туралы сатушы мен сатып алушы келісіп алуы тиіс.

Түсіру орындарына қатысты сатып алушы мүмкіндіктері:

Кейбір жағдайларда сату-сатып алу келісім-шартын бекіткен кезде сатушының тауарды жеткізуге тиіс пунктін анықтауға қатысты нақты шешім қабылдау мүмкін болмайды. Мысалы, бұл кезде территориясы немесе біршама үлкен орын , Мысалы: теңіз порты көрсетілуі мүмкін. Мұнда әдетте соңынан сатып алушының осы территорияның ішінен пунктті айтуға міндетті немесе құқығы бар екендігі көрсетіледі. Егер сатып алушы жоғарыда айтылғанға сәйкес нақты пунктті айтуға міндеті болса, осы міндеттемені орындамауының нәтижесі ретінде ол тәуекелге және ұосымша шығындарға жауапкершілік алуы мүмкін. Сонымен бірге сатып алушының нақты пунктті көрсету құқығынан бас тарту сатушыға өзіне неғұрлым қолайлы пунктті таңдауға құқық береді.

Кедендік тазарту

«Кедендік тарату» термині әр түрлі пікір туғызады. Осылайша сатушы немесе сатып-алушыға тауар экспортталушы және импорттаушы елдің кедендік бақылауынан өткенде , олардың міндеті тек мемлекеттік құнды ғана төеу емес, сонымен қатар барлық әкімшілік әрекеттерге қаржы төлеуге жауап беретіндігін ескерткен жөн. Көп жағдайда кедендік тазарту жүргізгенде, импорттаушы тауарды импорттауға даярлау керек.

Қораптау

Көп жағдайларда келісуші жақтар тауар, белгіленген жерге жақсы жету үшін қандай қорап қажет екенін жақсы біледі. Алайда, сатушының тауарды қораптарға салу міндеті транспорттау шарттарына сай өзгеруі мүмкін болғандықтан сату-сатып алу келісім-шарты бекітілгенше сатушы міндетін анықтап алған дұрыс.



Көп жағдайда сатып алушыға тауарды сатушы таымалдауға жібергенде немесе оған дейін қарап шығуына келіске нжөн. Егер келісім-шартта бұл қарастырылмаса, сатып алушы қызығушылығына орай ол тексерістің қаржысын өзі төлейді. Егер тексеру сатушыға кейбір мнідетті ережелерді орындау үшін қажет болған жағдайда, ол тексеріс қаржысын өзі төлеу тиіс, Егер EXW термині қолданылмаса , онда сатушы тексеріс қаржысын өзі өтейді.

### **Дәріс 6. Халықаралық логистикалық жүйені талдау**

Халықаралық сауда практикасында типтік келісім-шарттар кең қолданылады.

Типтік келісім-шарт – бұл жазбаша формадағы келісім, ол тек белгілі бір немесе нақты тауардың түріне немесе сауданың түріне қолданылады. Типтік келісім-шарттың формалары әртүрлі болады. Типтік келісімнен көбінесе мына төменгі келісім түрлеріне жасалынады:

- машина мен құрал-жабдықтардың, тұтыну тауарларының түріне;
- ұзақ мерзімге жеткізілетін өндірістік шекараларға;
- биржадағы азық-түлік тауарлары мен жалпы шекараларға;

Типтік келісім-шарттарды іскерлер одағы, яғни сауда палаталары тауарлық биржаның комитеттері, мониторлық бірлестіктер, ірі фирмалар, ассоциациялар, федерациялар және БҰҰ-ның Еуропалық экономикалық комиссиясы дайындалды.

Сату-сатып алудың жалпы жағдайы:

1. Баға бүкіл келісім уақытында өзгеріссіз болады және оған тауар қорабының маркировкалаудың, кеме бортына тиеудің, түсірудің құны, барлық сатушы елінде алынатын салықтар, кедендік баждар, басқа да жинақтар енгізілген.

2. Тауардың сапасы оны дайындаушы зауытының техникалық жағдайына сәйкес болуы керек және оның сертификаты немесе сатушының кепілдік хаты болуы тиіс.

3. Төлем сатушыдан төменгі құжаты алғаннан кейін жүзеге асады:

- маманданған есеп-шот – 4 дана;
- таза борттық коносамент – 1 түп негізде және 4 көшірме.

Коносамент – бұл теңіз тасымалында берілетін құжат, оны кемең иесі жүкті қабылдағаны үшін жүкті жіберушіге береді.

- дайындаушы затының сертификаты немесе кепілдік хаты.

4. Тауарлар бұқтырылып, қорапталып, таңбалануы керек және әртүрлі ұзақ жолдағы көлік тасымалдауды бұзылмай, өз деңгейіндегі сапасын сақтауы тиіс.

5. Сатушы өз есебінен тауарларды сатып алушыға телефон, факс арқылы тауардың жол тасымалдауына дайын екендігін тауардың жеткізілу уақытынан 30 күн бұрын хабарлауға сіндетті. Сонымен бірге кемең шыққан уақытынан, оның атын, тауардың тізімін, келісім-шарт пен коносаменттің нөмірін, нетто және брутто салмағын 24 сағаттың ішінде хабарлауы тиіс.

6. Сатушы тауардың жеткізілуіне 20 күн қалғанда сатып алушыға төмендегі құжаттарды жіберуі тиіс.:

- тауардың қлома-қол нұсқасы;
- машина мен құралдарды жөндеудің және техникалық қамтамасыз етілуінің техникалық құжаты.

7. Тауарларды өткізу, қабылдау реті өнім мен сапа арқылы анықталады. Саны – коносаментте көрсетілген сан мен сапа арқылы есептеледі. Сапасы – сертификат немесе сатушының кепілдік хаты бойынша анықталады.

8. Жеткізу уақыты болып таза борттық коносаменттің уақыты есептеледі. Егер тауар өз ауқытында жеткізілсе, онда сатушы басталған 4 аптада тауар құнынан 0,5% көлемінде айыппұл төлейді, одан кейін 1% көлемінде төлейді, бірақ ол 10%-дан аспауы тиіс.

Дүниежүзілік сауда ұйымы, мәні мен маңызы

Әлем елдерінің кеден саясаттары мен кеден қызметтерінің көптігімен бірге, олардың дамуында, ДСҰ ережелері мен кеңестерінде бейнелеген тенденциялары бар. Бұл ұйымға қатысушы елдер өзара сауда қатынастарында бекітілген принциптер мен ережелерді қолдануы, бір-біріне ең қолайлы жағдай режимін: салықтарды, баждар мен амалдарды төлеу бойынша жеңілдіктер, артықшылықтар мен құқықтарды беруі тиіс.

ДСҰ-ның негізгі стратегиялық мақсаты – халықаралық саудаға қатысушы елдердің тауарлар мен ызметтер өндірушілерімен қызметтестік және маманданулары есебінен максимальді пайда алу. Бұл мақсатқа жетудің негізгі құралы – сыртқы кономикалық қызметті тарифтерді төмендету және әкімшілік тосқауылдарды жою жолымен уақытша босаңсату.

ДСҰ құрамындағы мемлекеттердің ұлттық сыртқы сауда саттық жүйелердің ерекшеліктері:

- сыртқы экономикалық қызметтің ұлттық құқықтық реттелуінің болжамдылығы, біркелкілігі және тұрақтылығына ықпал ететін жоғарғы деңгейлі құқықты қамтамасыз етуді;

- сыртқы экономикалық қызметті жүзеге асырудың және реттеудің экономикалық нормалары мен ережелерінің біртұтастылығы, олардың басқа мемлекеттердің осындай ережелерімен сәйкестігін жатқызуға болады.

Жоғарғы ұйым – ДСҰ-ның барлық мүше-мемлекеттері деңгейіндегі конференция, мұнда екі жылда бір рет жиналыс ұйымдастырылып, ұйым қызметінің сұрақтары бойынша шешімдер қабылданды.

ДСҰ-ның негізгі принциптері мен ережелері:

- өзара сауда қатынастарында алалаусыздық негізінде ең қолайлы жағдай режимін беру;

- шетелден шыққан қызметтерге ұлттық режимнің өзара берілуі;

- қатысушы мемлекеттердің заң және сауда саясатының транспарентілігі;

- сауда дауларын кеңестер мен келіссөздер арқылы шешу және т.б.

2. Дүниежүзілік сауда ұйымының негізгі талаптары мен атқарушы-құқықтық механизмдері

ДСҰ-на ену процесі – бұл ДСҰ-ның барлық қызығушылық танытқан қатысушыларымен ұзақ және күрделі келіссөздердің жүруі барысындағы қосылушы елдің ішкі нарығына тауарлар мен қызметтердің шығуы облысындағы шегімдер балансының өндірілуі.

Қосылу процесін реттеін негізгі ереже 1995 жылғы ДСҰ-ның құрылуы туралы келісімнің XII бабында (п.1.) келтірілген. Қосылушы мемлекет ДСҰ келісімімен қарастырылған міндеттемелер мен басқа да көпжақты сауда келісімдеріне сәйкестенуі және оларды қабылдануы тиіс.

ДСҰ құжаттарында бұл әмбебаптық халықаралық сауда ұйымына жаңа мүшелердің қосылуының нормалары мен жолдары нақы бекітілген. Жалпы қосылу кезіндегі негізгі талаптар болып, мыналар табылады :

- тауарлар мен қызметтердің саудасы бойынша өзара теңестірілген шегінімдерге қол жеткізу;

- ДСҰ талаптарына сәйкем, шаруашылық заңдарының үйлесімділігі;

- шетелдермен сауда-экономикалық ынтымақтастық облысында халықаралық көп және екіжақты келісімдерге өзгертулер мен толықтырулар енгізуі;

- қажетті институционалды, сот және әкімшілік шараларын қабылдау.

Қазақстанның Дүниежүзілік Сауда Ұйымына енудегі дайындық жұмыстары

ДСҰ-на ену – Жаһандық процесінің күшеюі кезіндегі экономикалық саясат өзекті проблемаларның бірі. Қазақстан Республикасы ДСҰ-на кіруге 1996 жылдың қаңтар айында тілек білдірген. Өткен уақыт ішінде ДСҰ секретариятында мемлекетіміздің сыртқы сауда тәртібінің меморандиумы қарастырылған, онда ДСҰ мүше елдердің қойған сұрақтарына үкімет жауаптары дайындалып, бағытталған. Осылайша, еліміз танысу сатысынан өтіп, жаңа саты – ДСҰ-ғы мүшелілік шарттары жөніндегі келіссөздер сатысында да біраз жұмыстарды жүргізген. Мәселен, алдындағы жылдың желтоқсан айында, республика президенті Н. Ә. Назарбаевтің АҚШ басқармасымен кездесу үстінде Қазақстанның сауда мүмкіндіктерін шектейтін 1947 жылғы қабылданған Джексон-Вэник түзетуі республикаға таралу күшінен шығуы жөніндегі келісімге қол жетті. Бұдан басқа , мамыр айында Халықаралық сауда палатасының өкілдері әуелі Ресейде, соңынан өзіміздің Атырау қаласында болып, бұл елдердің ДСҰ-на кіруге ынтасы емес, ұқыптары мен даярлықтарын талқылады. Үстіміздегі жылдың шілде айының аяғында еліміз ДСҰ-на кіруіне орай ұйымдастырылған конференция өз жұмысын аяқтады. Тәуелсіз мемлекетіміз үшін аса зор маңызы бар, бұл басқосу барысында ДСҰ-на кірудің артықшылықтары мен кемшіліктері сөз болып, еліміздің осы ұйымға қосылуына қатысты атқарылуы тиіс заңгерлік шаралар қарастырылды.

## **Дәріс 7. Тауар қозғалысын тиімді ұйымдастыру**

Тауар айналымы белгілі бір уақыт кезеңінде ақшалай түрде сатылған және сатып алынған тауар көлемі, яғни өндіріс құрал-жабдығы мен тұтыну заттарын өткізудің (сатудың) жиынтық құнын бейнелейтін экономикалық көрсеткіш;

Айналыс аясындағы тауар қозғалысы, тауардың өндірушіден тұтынушыға ауысу үдерісі, яғни тауардың ақшаға айырбасталуымен және өндірістен тұтынуға өтуімен байланысты үдеріс. Ол көтерме сауда және бөлшек сауда айналымы түрінде болуы мүмкін.

Тауар айналымы транзиттік және қоймалық түрлеріне ажыратылады. Транзиттік тауар айналымында көтерме сауда фирмасы тауарды жеткізушіден (өндірушіден) өз қоймасына апармай, тауар алушыға тікелей жөнелтіп, сатады. Қоймалық тауар айналымында көтерме сауда фирмасы тауарды өз қоймасына қабылдап, қоймалық өндеуден өткізеді, қажет болған жағдайда тауарларды жиынтықтайды, сонан соң бөлшек саудаға жөнелтеді немесе өндірістік үдерістің кезек 2. Тауарлар (өнімдер) және өкіл-тауарлар түрлерін іріктеу

Көтерме сауда саласы түпкілікті және аралық тұтыну үшін қолданылатын тауарлар мен өнімдер әртүрлілігінің көптігі жиынтығымен көрсетілген. Көтерме сату бағаларын байқау үшін орталықтандырылған тәртіпте олардың іріктемелі жиынтығы анықталады, соның негізінде «Көтерме сату бағаларын байқауға арналған көтерме сауда қызметтері мен тауарлар (өнімдер) түрлерінің анықтамалығы» (бұдан әрі – Анықтамалық) әзірленеді. Анықтамалық белгілі бір базалық жылдағы көтерме сауда статистикасының деректері бойынша қалыптастырылады және ағымдағы кезеңнің көтерме сауда айналымы құрылымындағы елеулі өзгерістер бойынша қайта қаралады.

Анықтамалық екі бөліктен тұрады:

- Ведомстволық Сауда қызметтері түрлері бойынша тауарлардың статистикалық номенклатурасына (бұдан әрі – СҚТТСН) сәйкес жүйеленген көтерме сауда қызметтері сыныптарының тізбесі;

- өнеркәсіп өнімдерінің (бұдан әрі - ӨӨСЖ) және ауыл шаруашылығы өнімдерінің (АШӨСЖ) ведомстволық жіктеуішіне сәйкес жіктелген көтерме сауда қызметтерінің белгілі сыныбына жататын тауарлар мен өнімдердің түрлері мен түр тармақтарының тізбесі.

Бағалық байқау үшін іріктелген көтерме сауда сыныптары республикадағы көтерме сауданың негізгі бағыттарын, ал тауарлардың (өнімдердің) түрлері тауар айналымының негізі ретінде олардың құрамын көрсетеді.

Кесте 2 - Көтерме сату бағаларын байқауға арналған көтерме сауда қызметтері мен тауарлар (өнімдер) түрлерінің анықтамалығы

Атауы	Көтерме сауда қызметтерінің сыныптары	Өнеркәсіп және ауыл шаруашылығы тауарлары (өнімдері):	
		түрлері	түр тармақтары
азық-түлік тауарлары	19	45	97
азық-түлік емес тауарлар	22	67	72
өндіріс құралдары	9	42	20
аралық тұтыну өнімі	20	125	18
барлығы	70	279	207

Тауарлардың, өнімдердің нақты түрлерін, түр тармақтарын іріктеу өңірлік көрнекілікке, көтерме саудадағы сату тұрақтылығына және ассортименттің көптігіне байланысты. Алдымен көтерме сауда қызметтерінің сыныптары және республика өңірлерінің жартысынан астамында өткізу көлемдері бар тауарлар, өнімдердің түрлері, түр тармақтары анықталады. Қалған жайғасымдардың арасында типтік іріктеу тәсілі қолданылады, оның критерийі көтерме сауда қызметтерінің осы сыныбының тауар айналымының жалпы көлемінде тауар, өнім түрінің (түр тармағының) басымдық дәрежесі болып табылады.

Өндіріс құралдарына және аралық тұтынуға арналған шикізатқа жататын өнім түрлерін іріктеуде кірістердің гомогендік факторы ескеріледі. Мақсаты және өлшем бірліктерінің сәйкестігі бойынша біртектілік қасиеттері басым түрлер мен түр тармақтары, нақты түр бөліктері іріктеледі. Тауар айналымының мөлшеріне байланысыз, көтерме нарықта негізінен импорттық өндіріс тауарларымен көрсетілген позициялар міндетті түрде қосылады.

Тауарлардың, өнімдердің түрлерін нақтылаудың қол жеткізілген нәтижесі едәуір дәйекті бағалық ақпарат алуды қамтамасыз етеді және тауарларды жеткізудің үш негізгі арнасы ҚР өндірісі, ТМД елдерінің өндірісі, ТМД басқа елдердің (бұдан әрі – сәйкесінше ҚР, ТМД, ТМД басқа) бөлінісінде көтерме сатудың баға индексын қалыптастыруға мүмкіндік береді.

Берілген Анықтамалықтың негізінде өңірлердің әрқайсысының көтерме саудасының мамандануын көрсететін тауарлар мен өнімдер түрлерінің, түр тармақтарының өңірлік тізбелері қалыптастырылады. Бұл үшін ағымдағы жылғы және есепті жылдың алдындағы жылғы көтерме сауда көлемдері туралы статистикалық есептіліктің деректері қолданылады.

Өңірдегі көтерме жеткізу көлемдері әртүрлі тауарлар мен өнімдердің түрлері, түр тармақтары анықталады. Ең бірінші кезекте көтерме сауда қызметінің тиісті сыныбында көтерме тауар айналымының құны едәуір

көптері енгізіледі. Бұдан әрі ассортименттік құрамы өндірістің әртүрлі елдері бойынша бағалық ақпаратты алуға мүмкіндік беретін позициялар іріктеледі.

Көтерме сауданың тауарлары мен өнімдері түрлері, түр тармақтарының өңірлік тізбесінің әр позициясы бойынша базалық кәсіпорындардың қызметкерлерімен бірлесіп, болашақта бағалық ақпарат берілетін нақты өкіл-тауарлар анықталады.

Сапалық сипаттамалары (ерекшеліктері) өзгермейтін, жеткізудің көтерме партиясының белгілі мөлшеріндегі, оларды сату мен төлеудің бірдей шарттарындағы өкіл-тауарлар зерттеледі. Байқау үшін іріктеліп алынған өкіл-тауардың ерекшеліктеріне маркасы, моделі, мөлшері мен салмағы орамасы, тұтынушы типі жатады.

Іріктелген өкіл-тауарлар:

- тауардың (өнімнің) сол немесе өзге түрінің түрішілік және ассортименттік ерекшеліктерін көрсетуі;
- тауардың осы түрін сатудың ең көп жаппай көтерме партиясын көрсетуі (сатудың жалпы көлемінен 30% артық);
- ұзақ уақыт бойы өтуі және тауар айналымының жоғары жылдамдығымен сипатталуы;
- бағалық ақпаратты жинау тұрғысынан алғанда қол жетімді және олардың арасынан бағалардың өзгермелілігін төмендетуді қамтамасыз етуі керек.

Өкіл-тауарды анықтаған кезде өңірлік тізбе тауарлары, өнімдердің әр түрі, түр тармақтары өкіл-тауарлардың кемінде 5 түр өзгешеліктерімен берілуіне қол жеткізу қажет.

Мысалы:

- өнім түрі – "жас, тоңазытылған, мұздатылған тауықтар, күркетауықтар, үйректер, қаздар және мысыр тауықтары, ұша бөліктері";
- өкіл-тауарлар – тоңазытылған тауық саны (ҚР), мұздатылған тауық саны (ТМД басқа), тауық сирағы (ҚР және ТМД-дан басқа), тауық төстері (ҚР және ТМД), үйрек сүбелері.

Өндірістің әртүрлі елдерінің өкіл-тауарларының саны көтерме сату көлемдері туралы ағымдағы статистикалық есептілік бойынша отандық және импорт тауарлардың арақатынасына сәйкес болады. Мысалы, үй құсы етін көтерме сату есебі бойынша импорт тауарлардың үлес салмағы 60%, отандық – 40%, сыраның үлес салмағы тиісінше 12% және 88%-ды құрады.

Кесте 3 - Өндірістің әртүрлі елдерінің өкіл-тауарларының келесі саны шартты түрде іріктелуі керек

Тауар атауы	Өкіл-тауарлардың саны=10, соның ішінде:		
	ҚР өндірісі	ТМД елдерінің өндірісі	ТМД басқа елдердің өндірісі
жас, тоңазытылған, мұздатылған тауықтар, күркетауықтар, үйректер, қаздар және мысыр тауықтары, ұша бөліктері	4	3	3
сыра	7-8	1-2	2-1

Бағалық байқау үшін анықталған өкіл-тауарлардың жиынтығы есепті жыл бойы өзгеріссіз қалады. Базалық кәсіпорынның іріктелген өкіл-тауар бойынша ақпаратты ұсынуы мүмкін емес болған жағдайда, индекстік есептердің үздіксіздігін сақтау үшін оларды ауыстыруға және жаңаларын енгізуге болады. Тауар, өнім түрінің, түр тармағының ішіндегі жаңа өкіл-тауар алынып тасталған өнімнің өндіріс елінен, сипаттамалары бойынша ерекшеліктері жақын және баға деңгейінің ерекшелігі елеусіз (ауытқу +, - 5-дан артық емес) болуы керек.

Сонымен бірге облыстық статистика басқармаларының мамандары өз өңірінің көтерме нарығындағы конъюнктураның өзгерістерін қадағалауы қажет. Тауарлардың, өнімнің түрі, түр тармақтарының өңірлік тізбесінің ротациясы жыл сайын жүзеге асырылады.

Бағаны байқауда дәйекті нәтиже алу базалық кәсіпорындардағы бағаны тіркеу үшін олардың қалыптасқан тізімінің репрезентативтілігіне байланысты. Көтерме саудадағы баға индексін құру мақсаттарына арналған базалық ретінде өз бетінше шаруашылық жүргізетін субъектілердің екі санаты қаралады:

- негізгі қызмет түрі «Көтерме сауда» болып табылатын сауда кәсіпорындары;
- көтерме сауда қосалқы қызмет түрі болып табылатын экономиканың басқа салаларының кәсіпорындары.

Шаруашылық жүргізуші субъектілердің жалпы жиынтығы есепті жылдың алдындағы жылғы көтерме сауда қызметтерінің көлемі туралы статистикалық есептілік және Кәсіпорындардың мемлекеттік статистикалық тіркелімінің деректері бойынша анықталады.

Жұмыс істейтіндердің саны бойынша жіктелген, көтерме сауданың жұмыс істеп тұрған субъектілерінің құрылымында шағын кәсіпорындар басым. Сондықтан, байқаудың базалық объектілерін іріктеу үшін байқаудың жаппай және жаппай емес түрлерін үйлестіретін құрамды тәсіл қолданылады. Жұмыс істеп тұрған ірі және орта кәсіпорындар (мөлшерлігі бойынша) толық құрамда, яғни жаппай негізде қосылады. Шағын кәсіпорындар ішінде мақсатты іріктеу жүзеге асырылады. Іріктеудің негізгі критерийі ретінде өңірдегі көтерме тауар айналымының жалпы көлеміндегі сауданың ең көп көлемі, сондай-ақ көтерме сауда қызметінің әрбір сыныбындағы тауарлардың, өнімдердің жекелеген түрлері болып табылады.

Базалық кәсіпорындар келесі талаптарды есепке ала отырып іріктеледі:

- жүйелі сауда мәмілелері есепті жыл ішінде жүзеге асырылады;
- өткізілетін тауарлардың (өнімдердің) түрлері отандық, сондай импортталатын ұқсас тауарлармен ұсынылған;
- жеткізу көлеміне байланысты бағаны анықтаудың қолданыстағы маркетингті жүйесі болады.

Іріктеуде меншіктің түрлі нысанындағы және ұйымдық-құқықтық нысандағы, көтерме сауданың түрлі ерекшеліктері (эмбебаптық және мамандандырылған) және тауарлардың кең ассортименті бар (кең, шектеулі және санаулы) кәсіпорындар қатысуы тиіс.

Сауда объектісі, көтерме сауданы жүзеге асыру барысында ассортименттің және жұмыс істеудің нақты жағдайларына байланысты тауар өндірісінің аймақтарында сондай-ақ жаппай тұтыну орталықтарында орналасуы мүмкін. Базалық кәсіпорындардың санына өңірдің осы аумағында көтерме сауданы жүзеге асыратын кәсіпорындар қосылады. Бұл өңірлік дифференцияның үлкен дәрежесімен бағаның өзгеруі туралы ақпаратты көрсетуге мүмкіндік береді.

Бағаны зерттеуге барынша қолайлы статистикалық бірлік ол жергілікті бірлік болып табылады. Ол кәсіпорынның орналасқан жерінен тысқары жерде орналасқан кәсіпорынға немесе кәсіпорынның бөлігіне сәйкес келеді, мұның өзінде жергілікті бірліктің ЭҚЖЖ-сы кәсіпорынның негізгі ЭҚЖЖ-ға сәйкес келмеуі мүмкін. Көтерме саудадағы жергілікті бірліктер көтерме сауда кәсіпорындары (дүкендер, сауда үйлері, сауда нарықтары және т.б.) және олардың бөліктері (тауар қоймалары, дистрибьютерлік фирмалар, сатып алатын кеңселер және т.б.).

Байқауға енгізілген базалық кәсіпорындардың жалпы саны тауарлар мен өнімдердің түрлері, түр тармақтарының өңірлік тізбесінің әрбір айқындамасының толтырылуын қамтамасыз ететіндей есеппен іріктеледі.

Базалық кәсіпорындардың тізбесі қатаң түрде Кәсіпорындардың мемлекеттік статистикалық тіркелімінің кодтары бойынша жүзеге асырылатын сәйкестендірудің белгілік жазбалары үшін тіркелімдер бөліміне беріледі. Кәсіпорындардың тексерілген тізімдерін баға статистикасының бөлімдері есепті жыл ішінде пайдаланады. Базалық кәсіпорындардың құрылымдық қайта құрылымдарының өзгеруі туралы ақпарат олардың тізбесіне тұрақты және мерзімінде енгізіледі.



Базалық кәсіпорындардың басшыларына олардың статистикалық зерттеуге қосылатындығы, алғашқы ақпараттың құпиялылығын қорғайтын заң ережелерінің бар екендігі және деректердің агрегатталған түрде жиынтық есептер мен жарияланымдарда пайдаланылуы туралы міндетті түрде хабардар етіледі.

Байқаудың базалық объектілерін анықтау бойынша жұмыстарды ұйымдастыру көтерме сауда нарығының инфрақұрылымына байланысты іріктелген объектілердің жыл сайынғы көкейтесті етілуі мен ротациясын көздейді. Базалық кәсіпорындарды көкейтесті ету жылдың соңында жүргізіледі. Есепті жыл ішінде әрбір есеп беретін кәсіпорындардың деректерді ұсыну жүйелілігіне, олардың ағымдағы баға үрдістеріне сәйкестігіне жүргізілген талдаудан кейін ауыстыру туралы шешім қабылданады. Байқаудан шығарылған базалық объекті тауарлық мамандандырылған, бағалық қатары мен көтерме сауда қызметінің шарттары бойынша ұқсас объектіге ауыстырылады. Көтерме сауда қызметтері туралы статистикалық есептілік деректерін талдау негізінде базалық кәсіпорындардың тізіміне көтерме тауар айналымының тұрақты көлемдері бар және баға статистикасы үшін іріктеудің критерийлеріне жауап беретін жаңа кәсіпорындар кіреді.

Бағаларды тіркеу базалық кәсіпорынның №1-Б (көтерме) «Өнімдерді (тауарларды) сату (жеткізу) бағалары туралы есеп» мемлекеттік статистикалық есептілік нысандарын толтыруы арқылы жүзеге асырылады.

Статистикалық ақпараттың дереккөзі ретінде:

1 – егер осы кезеңге нақты сатылым болмаса (мәмілелерді жүзеге асыру фактісіне байланыссыз) бекітілген прайс-парақтар;

2 – есепке алу сипатындағы түрлі құжаттар (шарттар, түбіртектер, тауарлық-көліктік жөнелтпе құжаттар, төлем талаптары және басқалар).

Есептілік бланкісінде тауар айналымы саласына жататын ҚҚС пен салықтарды ескерумен, бірақ тауарларды тұтынушыға жеткізу бойынша (өзі шақыру немесе қоймадан сату шарттарында) көліктік шығыстарды есепке алусыз айдың 20 күніндегі жағдай бойынша баға белгіленеді.

Көтерме сату бағасының серпінін нақты көрсету үшін көтерме сауда кәсіпорындары тұтынушыларды тарту үшін қолданатын ынталандыру жеңілдіктері мен үстемелері және тауар айналымы мен тауар айналысын ұлғайту бөлігінде оларды ынталандыру тіркеу бағаларының құрамына енгізілмеуі керек. Көтерме сауда кәсіпорындарын ынталандырудың негізгі құралдары:

- көлемі үшін бағадан жеңілдіктер ұсыну (шоғырламалық, шоғырламалық емес жеңілдіктер);
- сатып алатын ассортиментке жаңа тауарды енгізгені үшін жеңілдіктер ұсыну;
- төлем мерзімі басталғанға дейін тауар үшін есеп айырысқанда, оның құнынан жеңілдік-сконто;
- дистрибьюторлық жеңілдіктер және басқаларды ұсыну.

Өнеркәсіптік бағыттағы тауарларды сатып алушыларды қосымша ынталандыру тауарға қосалқы бөлшектерді жеткізу, монтаждауды, қызметтерді оқыту, жабдықты жөндеу, кепіл және кепілден кейінгі қызмет көрсету, ескірген жабдықты қабылдауды ұсыну есебінен жүзеге асырылуы мүмкін.

Көтерме сату өнімдеріне бағалардың негізсіз ауытқуын болдырмау үшін есепті жыл бойы олар бойынша деректер салыстырмалы өкіл-тауарларға көрсетілуі керек. Мыналардың:

- жеткізудің бір арнасы шегінде әртүрлі жеткізушілердің, мысалы, ТМД елдері - өндіруші Беларусь немесе өндіруші Ресей;
- жеткізудің түрлі партиялары, мысалы, баға типтік және ірі партия үшін болып, типтік және ұсақ партияға бағаға айналды;
- стандартты өлшем бірлігіне есептегенде қарамастан әртүрлі өлшеп буып-түюдегі өкіл-тауарлардың бағасына салыстыруға жол берілмейді.

Бір реттік сипаттағы мәмілелерде бекітілетін ең жоғары және демпингтік (төмен) бағалар тіркелмейді, сатып алулардың көлемдерін ұлғайтуға ниеттендіру мақсатында конкурстарда, лотереяларда ұсынылатын тауарларға баға тіркелмейді. Ерекшеліктерін көрсетпей тауарлық топтарға орташаландырылған бағалар тіркеуге жатпайды, өйткені олардың қозғалысы өкіл-тауарлар сапасының немесе өнім ассортиментінің өзгеруінен болуы мүмкін.

Жарамдылық мерзімінің өтіп кетуіне немесе оның жақындауына байланысты өкіл-тауарға бағаны төмендетуді көрсетуге жол берілмейді. Тауарларды жеткізуді төлеу шарттарының (мысалы, қаражатты аударғанның орнына қолма-қол ақша төлеу) немесе оларды жеткізу мерзімдерінің өзгеруі (тез арада, бір – екі айдан кейін емес) тіркелетін тауарларға бағаның өзгеруіне себепші болмауы керек.

Есептілік нысанның «атауы» және «коды» бағандарына жазба Анықтамалыққа сәйкес жүзеге асырылады.

Бағаларды тіркеу өкіл-тауарды жеткізу көлемдеріне байланысты сараланған түрде жүзеге асырылады:

- жеткізілімнің ірі партиясы бойынша (көтерменің ең ірі көлемі);
- жеткізілімнің ұсақ партиясы бойынша (көтерменің ең кіші көлемі);
- жеткізілімнің стандартты партиясы бойынша, яғни ең көп мөлшерлері бойынша жаппай және ортадан жиі сатылатын.

Жеткізілімдердің көтерме партияларының мөлшерін базалық кәсіпорын өз бетімен анықтайды. Жеткізілімнің стандартты партиясына бағаларды тіркеу міндетті. Жеткізілімнің барлық партиялары бойынша бағалар бірдей мәнді болған жағдайда деректерді стандартты жеткізілім бойынша толтыру жеткілікті.

Әртүрлі өндірушілердің өкіл-тауарларына бағаларды тіркеу кезінде оларды статистикалық есептілік нысанында көрсетілген жеткізудің үш арнасының – ҚР, ТМД және ТМД-дан басқа біріне белгілеу қажет.

Шығарушы ретінде өндіруші көрсетілген маркировкаға сәйкес анықталады. «Сипаттамасы» бағанында салғастырымдылықты қамтамасыз ету үшін өндірушінің нақты елін (қаласын), сондай-ақ белгілі зауытты, фабриканы көрсету орынды.

Бағаны тіркеу белгіленген өлшем бірлігіне сәйкес жүргізіледі, бұл базалық кәсіпорыннан қосымша есептеуді талап етеді. Мысалы, жарма және макарон өнімдері 500, 800 және 1000 грамм бойынша өлшеп оралуы мүмкін. Статистикалық нысанның бланкісінде килограммға есептеу бағасын көрсету қажет, ал бұл жағдайда өлшеп орау өкіл-тауардың ерекшелігі ретінде қызмет етеді және «сипаттамасы» бағанында көрсетіледі.

Мысалы:

Атауы	Саудада	Стандартты	Атауы	Саудада	Стандартты
сүт	0,5л. пакет, 1л.	литр	төсек-орын жаймасы	1,5-2 ұйықтайтын топтамасы	дана
ұн	2кг. пакет, 50кг. қап	килограмм	сабын	50-100гр. кесек	кг
жасыл бұршақ	0,450гр. банка	килограмм	кілем	3м*4м көлем	шаршы метр
кофе, шай	50-500гр. буда	килограмм	темекі	қорап	қорап
сыра, шарап	0,5л, 0,7л бөтелке	литр	дәрі-дәрмек	10 таблетка конвалюта	дана

Жекелеген аттас өкіл-тауарлардың әртүрлі өлшем бірліктері болуы мүмкін (мысалы: кірпіш – мың шартты дана, немесе текше метр, құбырлар – тонна немесе метр). Егер өкіл-тауарды өткізудің нақты бірлігі Анықтамалыққа сәйкес бекітілгенмен үйлеспесе, қайта есептеудің белгілі коэффициентін пайдаланумен бағаны қайта есептеу жүзеге асырылады.

Мысалы, ұйым құрылыс кірпішінің 1 данасын 26 теңгеден сатады. Статистикалық есептілік нысанын толтыруда бағаны белгіленген өлшем бірлік – текше метрге қайта есептеу қажет. Ол үшін  $1000 \text{ дана} = 2,63 \text{ текше метр}$  аудару коэффициентін және шартты санды  $1000 \text{ дана}$  деп ала отырып, «Құны» бағанында нақты өлшем бірлігіне 26 мың теңге деп есептейміз. Осы белгіленген өлшем бірліктегі санға құнды қолдана отырып, 1 текше метріне бағаны аламыз:  $26000/2,63=9\ 886$  теңге.

Мысалы:

	Өлшем бірлігі	Сатып алу бағасы, теңге	Материалдың шартты саны	Сатып алынған материалдың құны, мың теңге
Нақты өлшем бірлігі	дана	26	1 000	26,00
Белгіленген өлшем бірлігі	текше метр	9 886	2,63	26,00

Статистикалық тәжірбиеде жиі қолданылатын бір өлшем бірлікті екінші өлшем бірлігіне аударудың ұсынылатын коэффициенттері 1-қосымшада келтірілген.

Өкіл-тауарларға ақталмайтын баға өзгерісін анықтау және болдырмау мақсатында базалық кәсіпорындар ұсынатын бағалық ақпаратқа логикалық бақылау жүргізіледі. Баға деңгейін бақылау төмендегідей жүргізіледі:

1) жеткізілім партиялары арасында:  
- ірі көтерме саудада бағалар стандартты көтермеде кем немесе тең және ұсақ көтермеде анағұрлым кем;  
- ұсақ көтерме саудада бағалар стандартты көтермеде артық немесе тең және ірі көтермеде анағұрлым артық.

2) әртүрлі базалық кәсіпорындардағы ұқсас өкіл-тауарлар;

3) пропорцияларға сәйкес өкіл-тауарлардың өздерінің (жалпы қабылданған) арасында. Мысалы, майлылығы 6% сүт 3,2% сүттен қымбат, АИ-95 бензині АИ-80 бензинінен қымбат және т.б.

Көтерме сату бағаларына тіркеу жүргізу кезінде өткізілуінің уақытша тоқтатылуынан жекелеген өкіл-тауарларға талап етілетін ақпараттың болмай қалу жағдайлары жиі кездеседі. Бұған тауарлар тобындағы құрылымдық ілгерілеумен, өнімнің бақыланатын түр тармақтары сапалық сипаттамаларының және ассортиментінің өзгеруімен, тұтынушының ауысуымен байланысты әртүрлі факторлар әсер етеді.

Есептердің үздіксіздігін қамтамасыз ету үшін жоқ деректердің орнына «шартты» бағаларды есептеудің келесі әдістері ұсынылады:

а) есепті айда кәсіпорын бойынша нақты баға болмаса, өкіл-тауар бойынша шартты баға басқа кәсіпорындардың ұқсас өкіл-тауарлары бойынша бағасының өзгерісіне сүйене отырып есептеледі. Мыналар анықталады:

1. №1 және №3 кәсіпорындар бойынша тауарға алдын-ала есепті айға  $= (5000+4800+5200+7500+7000+7850)=37350$  баға сомасы;

2. №1 және №3 кәсіпорындар бойынша тауарға алдын-ала өткен айға  $= (4900+4700+5100+7500+7000+7850)=37050$  баға сомасы;

3. алдын-ала баға қатынасы  $= 37350:37050=1,008097$ ;

4. №2 кәсіпорын бойынша тауар болмауының шартты бағасы  $= 3000,00 \times 1,008097=3024,3^*$  (стандартты көтерме);

$= 2400,00 \times 1,008097=2419,4^*$  (ірі көтерме);

$= 3200,00 \times 1,008097=3225,9^*$  (ұсақ көтерме).

Базалық объект	Өкіл-тауар		Есепті ай		Өткен ай		Есепті баға өзгерісі
	Атауы және ерекшелігі	ҚР-398 ТМД-7 ТМД басқа-9	көтерме мөлшері: 1- стандартты 2-ірі 3-ұсақ	бірлік бағасы	көтерме мөлшері: 1- стандартты 2-ірі 3-ұсақ	бірлік бағасы	
№1	Астра, түкті, «Махагон», Голландия	9	1 2 3	5000,00 4800,00 5200,00	1 2 3	4900,00 4700,00 5100,00	1,020408 1,021277 1,019608
№2	Астра, түкті, «Белый мотылек», Ресей	7	1 2 3	3024,3* 2419,4* 3225,9*	1 2 3	3000,00 2400,00 3200,00	1,008097 * 1,008097 * 1,008097 *
№3	Гладиолустар, «Розовый фламинго», Нидерланды	9	1 2 3	7500,0 7000,0 7850,0	1 2 3	7500,0 7000,0 7850,0	1,000000 1,000000 1,000000

б) есепті айда барлық базалық кәсіпорындар бойынша өнім түріне нақты баға болмаса, шартты баға өткен айдағы бағаға тең болады:

Базалық объект	Өкіл-тауар		Есепті ай		Өткен ай		Есепті баға өзгерісі
	Атауы және ерекшелігі	ҚР-398 ТМД-7 ТМД басқа-9	көтерме мөлшері: 1- стандартты 2-ірі 3-ұсақ	бірлік бағасы	көтерме мөлшері: 1- стандартты 2-ірі 3-ұсақ	бірлік бағасы	
№1	Астра, түкті, «Махагон», Голландия	9	1 2 3	4900,00** 4700,00** 5100,00**	1 2 3	4900,00 4700,00 5100,00	1,000000 1,000000 1,000000
№2	Астра, түкті, «Белый мотылек», Ресей	7	1 2 3	3000,00** 2400,00** 3200,00**	1 2 3	3000,00 2400,00 3200,00	1,000000 1,000000 1,000000
№3	Гладиолустар, «Розовый фламинго», Нидерланды	9	1 2 3	7500,0** 7000,0** 7850,0**	1 2 3	7500,0 7000,0 7850,0	1,000000 1,000000 1,000000

в) есепті айда жаңа өкіл-тауарларға нақты баға пайда болған жағдайда өткен айдағы шартты баға ол бағаның болмауы сияқты есептеледі, яғни басқа кәсіпорындардың ұқсас өкіл-тауарлары бойынша баға өзгерісіне сүйене отырып:

Базалық объект	Өкіл-тауар		Есепті ай		Өткен ай		Есепті баға өзгерісі
	Атауы және ерекшелігі	ҚР-398 ТМД-7 ТМД басқа-9	көтерме мөлшері: 1- стандартты 2-ірі 3-ұсақ	бірлік бағасы	көтерме мөлшері: 1- стандартты 2-ірі 3-ұсақ	бірлік бағасы	
№1	Астра, түкті, «Махагон», Голландия	9	1 2 3	5000,0 0 4800,0 0 5200,0 0	1 2 3	4900,00 4700,00 5100,00	1,020408 1,021277 1,019608
№2	Астра, түкті, «Белый мотылек», Ресей	7	1 2 3	3024,3 2419,4 3225,9	1 2 3	3000,00 2400,00 3200,00	1,008097 1,008097 1,008097
№3	Гладиолустар, «Розовый фламинго», Нидерланды	9	1 2 3	7500,0 7000,0 7850,0	1 2 3	7382,9* ** 6890,7* ** 7727,4* **	1,015861* ** 1,015861* ** 1,015861* **

Мыналар анықталады:

1. №1 және №2 кәсіпорындар бойынша есепті айдағы тауарлар бағасының алдын-ала сомасы

$$= (5000+4800+5200+3024,3+2419,4+3225,9)=23669,6 \text{ баға сомасы};$$

2. №1 және №2 кәсіпорындар бойынша өткен айдағы тауарлар бағасының алдын-ала =  $(4900+4700+5100+3000+2400+3200)=23300$  баға сомасы;

$$3. \text{ салыстырмалы алдын-ала бағалық} = 23669,6:23300=1,015863;$$

1. базистік кезеңде №3 кәсіпорын бойынша жоқ тауарлардың бағасы

$$= 7500,00 / 1,015863=7382,9*** \text{ (стандартты көтерме);}$$

$$= 7000,00 / 1,015863=6890,7*** \text{ (ірі көтерме);}$$

$$= 7850,00 / 1,015863=7727,4*** \text{ (ұсақ көтерме).}$$

Базалық кәсіпорындарда тауарлардың, өнімдердің жекелеген түрлері, түр тармақтары бойынша көтерме және бөлшек сату арасындағы айырмашылықты табу қиын, бұларды бөлшек үстемелердің (базалық кәсіпорынның мамандарымен кеңесу арқылы анықталады) мөлшерлерін қоспағанда, бөлшек сауда бағалары бойынша тіркеу қажет. Тауарлардың мұндай түрлеріне:

- автомобильдер;
- радио және телевизиялық аппаратура;

- электр тұрмыстық тауарлар (тоңазытқыштар, тұрмыстық мұздатқыштар, ыдыс жуғыш және кір жуғыш машиналар, тұрмыстық киім кептіруге арналған машиналар, шаңсорғыштар және т.б.);

- компьютерлер, портативті сандық есептеуіш машиналар (лаптоптар, ноутбуктар, органайзерлер және т.б.);

- шалғай жабдық (принтерлер, клавиатура және т.б.);

- кеңсе жабдықтары мен машиналары және басқалар жатады.

Сату орындарында осы тауарларға (өнімге) бағаларды базалық кәсіпорын не тікелей тіркеушілер өздері мемлекеттік статистикалық есептілік нысандарын толтыру арқылы тіркеуі мүмкін.

Статистикалық есептілікті толтыратын жауапты қызметкерлермен іскер байланыс орнатылады, ұсынылатын ақпараттың қажеттілігі мен маңыздылығы, оны пайдалану мақсаттары, нысанды толтыру мен есепті беру тәртібі, сонымен қатар деректердің уақытылығы мен дәйектілігі үшін жауапкершілік түсіндіріледі.

### **Дәріс 8. Жаһандық логистикалық жүйесінің тиімділігі**

Қазақстан Республикасының евразиялық континенттің ортасында орналасуы Европа мен Азия, Россия мен Қытай арасындағы транзитті постта оның геосаяси ролін анықтап береді. Қазақстан территориясы бойынша республикадағы әрекет ететін көліктік инфрақұрылымның негізінде қалыптасқан төрт халықаралық көлік коридорлары өткізіледі:

- Трансазиаттық теміржол магистральдарының Солтүстік коридоры: Батыс Европа – Қытай, Корея жартылай аралы және Россия мен Қазақстан арқылы Жапония (Достық – Ақтоғай – Саяқ – Мойынты – Астана – Петропавловск учаскелері);

- Трансазиаттық теміржол магистральдарының Оңтүстік коридоры: Оңтүстік – Шығыс Европа – Қытай мен Оңтүстік – Шығыс Азия Түркия, Иран, Орталық Азия елдері мен Қазақстан арқылы (Достық – Ақтоғай – Алматы – Шу – Арыс – Сарыағаш учаскелері);

- ТРАСЕКА: Шығыс Европа – Орталық Азия Қара теңіз, Кавказ және Каспий теңізі арқылы (Достық – Алматы – Ақтау учаскесі);

- Солтүстік – Оңтүстік: Ақтау теңіз порты - Орал аудандары, Россия- Ақтау – Атырау учаскелерінде Қазақстанның қатысуымен Россия мен Иран арқылы Солтүстік Европа – Пресид бұғазының елдері. Негізгі трансконтинентальды маршруттарды қалыптастыруға қатысатын бағыттардан басқа Сарыағаш – Арыс – Қандыағаш - Өзенке бағыты бойынша аймақтық транзит тасымалдауларының да маңызы бар ТАТМ Орталық коридорларын атап өту қажет.

Қытай экономикасының, оның ішінде батыс аймағының қарқынды дамуы қазіргі күнде әлемдік нарыққа тауарлардың түрлі спектрінің жетіспеушілік қажеттілігін туғызып отыр. Мамандардың бағасы бойынша Қазақстандағы транзит дамуының деңгейі республикадағы салалардың потенциалына сәйкес келмейді. Мысалы, 2003 жылы ЕО елдерімен

Қытайдың сыртқы саудасының көлемі 115 млн. тоннаны құраса, Қазақстан Республикасының территориясында бұл бағыттағы транзитті тасымалдаудың көлемі 3 млн. тоннаға жуық шаманы құрады.

Негізгі көлік түрлері бойынша потенциалды транзитті мүмкіндіктер коридорын қолдану 1 кестеде көрсетілген.

Транзитті потенциал өз территориясы бойынша халықаралық транзитті жүзеге асыратын қызмет көрсетулерді білдіретін, мемлекеттің мүмкіндіктерін анықтайтын ішкі және сыртқы факторлар мен жағдайлардың жиынтығын көрсетеді. Транзитті потенциалдың тиімділігі мемлекеттік толық шекте бар мүмкіндіктерін жүзеге асырумен анықталады.

Қазақстанда транзитті потенциалдың дамуы мен тиімділігін қолданудың алғышарттары болып Қытай мен Европа арасында жаңа жүк ағымдарының пайда болуы болып табылады, ол мынаны көрсетеді: Қытайда Бірыңғай көлік стратегиясы мен ҚХР батыс провинцияларын жедел дамыту бағдарламасын жүргізу. Олар қазақстан – қытай шекарасында «Хоргос» бос сауда зонасын құрудағы жаңа теміржол сызықтарының құрылысы мен «Шығыс - Батыс» бес стратегиялық автомобильді жолдар құрылысы бар ірі көліктік инфрақұрылымдық жобаларды жүзеге асырады.

Әлемде Трассібір магистраліне баламалы маршруттар жағынан бәсекелестікке негіз болып Солтүстік – Оңтүстік коридор шегінде Бандар – Абас – Бандар – Анзали – Ақтау портын қолданып Қытайдың шығыс портындағы транстеңіздік жол табылады. Сонымен қоса тұрақты коммерциялық жағдай Ақтау теңіздік порты арқылы жүктерді тасымалдаудың маршрутын жүзеге асыруға мүмкіндік туғызады. Сондықтан шығыс Қытайдан аталған маршрутқа жекелей жүк ағымдарының бағыттылығына ықпал ететін факторлар қатарын назарға алу керек:

- әрекеттегі шығындардың маңызды азаюына ықпал ететін бос экономикалық зона режиміндегі барлық порттарда қадағалаудың болуы;

- электр тұрмыстық техникаларды, халықтық тұтыну тауарларын, айналу техникасын, контейнерлердегі жүктерді Бандар – Абас, Бандар – Анзали – Ақтау маршрутын қолдану арқылы тұрақты тасымалдаудың соңғы жылдардағы сәтті тәжірибесі;

- Шығыс Қазақстанда мұнай қазбаларын өндіруді жүзеге асыратын Қытайдың ірі компанияларының әр түрлі жүктерді жеткізіп беруге мүдделілігі.

Аталған маршрутта тұрақты қызметті ұйымдастыру Каспий теңізі мен порттық инфрақұрылымның дамуына әсер ететін болады, Қазақстан Республикасы территориясы арқылы өтетін транзиттің келешектегі дамуын ескере отырып, көліктік транзиттің қозғалысын реттейтін, шекара және кеден қызметтерінде әкімшілік шектеулердің болмауы және мәліметтік қамтамасыз ету, жүктерді сақтау, жеткіз жылдамдығы, тарифтің тұрақтылығын қамтамасыз ететін транзитті коридорларды кешенді дамыту қажет. Осы байланыста қажетті:

- Мемлекетаралық деңгейде транзитті тасымалдауды дамыту мәселелерін шешетін саяси бірігу, соның ішінде тасымалдау коридорына



катысушы мемлекеттерде бірыңғай тарифті енгізу;

- Көлік инфрақұрылымдарының жаңа элементтерін жасау мен қалпына келтіруде транзитті тасымалдау коридорының инфрақұрылымының приоритетті келісілген дамуы;

- әлемдік стандартқа дейінгі бәсекелестігіне транзитті тасымалдау коридорларының техникалық және сервистік деңгейлерін жоғарылату;

- Қазақстан Республикасы территориясы арқылы өтетін транзитті жүктердің приоритеттілігін, қауіпсіздігін және қолайлылығын қамтамасыз ету;

- Жүктердің орны туралы ақпараттарды жинауды жүзеге асыру, сонымен қоса халықаралық және ішкі хабарламада көлік түрлері бойынша тасымалдаудың бағыты, жүк түрі мен көлемінің мәліметтерін жинау, болжау және талдауға мүмкіндік беретін көліктік базаға қазіргі ақпараттық талдау жүйесі мен байланыс жүйесін енгізу;

- Екілі сақтандыруға жол бермейтін екіжақты халықаралық шарт жасасу;

- Инфрақұрылымның дамуында шетелдік және отандық инвестицияларды тартудың қолайлы жағдайларын жасау;

- Халықаралық және транзитті тасымалдауда сапалы қызмет көрсету үшін Қазақстанның аймақтарында көліктік түйіндердің терминальды кешендері мен аймақтық көліктік – логистикалық орталығын құру;

### **Дәріс 9. Логистикалық жүйеде аутсорсинг әдісін қолдану**

Аутсорсинг — шартта ескертілген екі тараптардың арасында бизнес процесстер (төлем тізімдемелер мен шағымдардың өндеуі) мен операциялық атқарымдардың (өндеу өнеркәсібі, инфрақұрылымның басқаруы) табыстауын білдіреді. 1981 жылдан бастап “аутсорсинг” ұғымы Американдық Глоссарий бойынша “сыртқы ресурстарды қолдану” мығынасын беріп, әлі күнге дейін қолданыста жүр. Кейде аутсорсингке бір компаниядан екінші компанияға қызмеркерлер мен активтердің табыстауы жатады. Сонымен қатар, аутсорсинг мемлекеттік қызметтің басқаруын жеке меншік кәсіпорынға беру тәжірибесін білдіреді.

Аутсорсингке ішкі және шетел келісім-шарттарға қоса “оффшоринг” (бизнес процессті алыс елге орналастыру) пен “ниаршоринг” (бизнес процессті көршілес елге табыстау) жатады. Адамдардың көбісі аутсорсинг пен оффшорингті шатастырады, бірақ екеуі әртүрлі нәрселерді білдіреді. Кез келген компания өз бизнесті алыс елге орналастырмай, қызмет жеткізушімен жұмыс істей алады. Мысалы, 2003 жылы “Procter and Gamble” оффшор атқарымдарсыз өз компаниясының инфрақұрылым басқаруын басқа кіші компанияларға табыстады. Төмен халықаралық жұмыс күшінің жинақ ақшалары аутсорсинг пен оффшорингті ынталандырады. Нәтижесінде, оффшорингтің арқасында халықаралық жұмыс күшінің жинақ ақшалары көбейеді. Аутсорсингке қарама-қарсы тұратын инсорсинг келісім-шартқа

үшінші тараптан ұсынылған процесстерді қамтиді. Кейбір кезде, инсорсинг сатылас біріктіру арқылы жүзеге асырылады. Бұған қарамастан, компаниялар инсорсингсіз келісім-шартқа өз бизнес процесстерді ұсына алады.

Екіжақты келісім бойынша, екі организация арасында қызметтер, сараптама және төлемдердің алмасуы жүргізіледі. Аутсорсинг фирмаларға атқарымдық өкілеттікте, отын жанартпасында көмектесіп, дағдылар немесе сараптамалардың жетіспеушілігін азайтады. ХХІ-інші ғасырдың басында көптеген кәсіпорындар шетел жеткізушілерге аутсорсинг атқарымдарды бекітіп, оффшор аутсорсинг ұғымы пайда болды. Экономикалық организациялардың арасында болатын күрделі қарым-қатынасты түсіндіретін бірнеше терминдер қолданылады. Мысалы, “ниаршоринг”, “краудсорсинг”, “малтисоурсинг”, “халықаралық стартегиялық альянстар”, “стартегиялық аутсорсинг” және т.б. Аутсорсинг икемді бюджет пен бақылауға көп мүмкіндік береді. Оның арқасында организациялар тек керек қызметтерге төлеп, мамандырылған қызметкелерді жалдау және оқыту қажеттілігінен босатылады. Оған қоса, аутсорсинг жаңа инженерлік сараптамасын әкеліп, атқарымдық шығындардың қатерін азайтады. Жақында, жанартпашылық бизнес үлгілері аутсорсинг құнын төмендетуге көмектесу үшін әзірленді. Айтап айтқанда, бұл бизнес үлгілер сыртқы мердігерлермен келісу кезінде түрлі ұйымдардың ұқсас аутсорсинг талаптарын біріктіру жолымен ұжымдық келіссөздердің мүмкіндіктерін пайдана алады. Нәтижесінде, сондай ықтималдық екі тарапқа да ұтымды жағдайды ұсынады.

#### Аутсорсингті тудыратын себебі

---

Компаниялар көбінесе аутсорсингті белгілі бір шығындарды қысқарту үшін қолданады. Мысалы, перифериялық немесе “бейінді емес” шығындар, жоғары салықтар, жоғары қуат шығындар, шамадан тыс мемлекеттік реттеу/мандаттар, өндіріс және еңбек шығындар. Американдық компаниялар аутсорсингті копроративтік салықтар мен міндетті аударымдар үшін (әлеуметтік қамсыздандыру, медициналық көмек, қауіпсіздік қорғау) ынталандырады. Сол мезетте, американдық компаниялар аутсорсингті әкімшілік мен басқару шығындарды төмендету үшін қолданбайды. Мысалы, 2007 жылы Америка Құрама Штаттарында атқарушы бастықтардың орташа жалақысы басқа жұмысшылардың жалақысына қарағанда 400 есе көп болды. Бұл айырмашылық 1965 жылдағы көрсеткіштермен салыстырғанда 20 есе көп.

#### Сандық аутсорсинг[өңдеу]

---

Адамдардың көбісі аутсорсингті тек өндіріспен байланыстырады, мысалы сатып алған өнімнің “Қытайда жасалған” деген жапсырмасымен ұқсастыруы. Алайда, ХХІ ғасырдың басынан бастап ақ жағалы жұмысшылардың басқа компанияларға табыстауы қарқынды дамыды. Үндістан мен Қытай сияқты елдерінің цифрлік жұмыс күші АҚШ-тағы ең төмен жалақысының төленетін бір үлесі болып табылады. Орта есеппен, Үндістандағы бағдарлама жасаушыларға 250,000-нан 1,500,000-ға рупий төлейді (\$4,000-нан \$23,000-ға дейін), ал АҚШ пен Канада елдерінде бұл еңбекақы \$40,000 мен \$100,000 аралығында баламалы. Аутсорсинг

тәжірибесі кеңейтіліп, көптеген түрлі елдерде қолдана басталды. Мысалы, Коста-Рика жоғары білімді жұмыс күші, екі тілде сөйлейтін үлкен халық, тұрақты демократиялық үкімет, және АҚШ-пен ұқсас сағаттық белдеудің болуы арқасында аутсорсингтің қайнарына айналды. Жыл сайын “Intel”, “Procter & Gamble”, “HP”, “Gensler”, “Amazon”, және “Bank of America” Коста-Рикада үлкен бизнес атқарымдарды жасайды. Соңғы жылдардың ішінде ақ жағалы жұмысшылардың қызметі банктік және құқықтық салалардан бастап АҚШ-тағы ірі сәулет фирмалардағы аутсорсингті қолданатын пионер компаниясы “Resources US”-ға дейін кенінен таралды. Аударылған өндіріске қарағанда, ақ жаға жұмысшылардың қызметі жұмысшылардың қолайлы жұмыс сағатын таңдауға және қай жерде жұмыс істеуге мүмкіндік береді. Бұндай қызметкерлердің жұмысы келісімшартта ескерткендіктен, компаниялар қызмет бөлмесін жасау, басшылық құрамының жалақы, қызметкерлердің жәрдемақы үшін қаражат бөлу қажет емес.

#### Аутсорсингтің салдары

---

##### Басқару үдерістері

Жаһандану және күрделі жеткізілімнің тізбегімен қатар жоғары басқару мен өндірістік қызметкерлердің арасындағы үлкен физикалық қашықтық көбінесе басқару әдістемелердің ішінде өзгерістерді талап етеді. Мысалы, жиі тексеру мен кері байланыс. Соған қоса, желіаралық хаттама, үздіксіз ағымдағы хабарлармен алмасу, жаңа қадағалау жүйесі, уақыт ұйымдастырудың жаңа технологиялар (уақыт қадағалауын қамтамасыз ету бағдарламасы) арқылы жаңа байланыс әдістерін енгізу қажет.

##### Байланыс және клиенттерге қызмет көрсету

Байланыс саласындағы аутсорсингтік қонырау орталықтармен жұмыс тәжірибесі жоқ ұйымдар аутсорсинг процесі нәтижесінде төменгі соңғы пайдаланушы тәжірибесінен зардап шегуі мүмкін. Ана тілі мен мәдениеті әртүрлі елдерде аутсорсинг пен оффшоринг қатар жүрсе, шікі жағдай қиындай түсуде. Мысалы, шетелдік байланыс орталығындағы агенттердің лингвистикалық ерекшеліктері (екпіні, сөз таңдауы мен қолданатын фразеологиясы) қонырау кезінде кедергі болуы ықтимал. Телефон қонырауында жоқ визуалдық белгілер түсініспеушілік пен қиындықтарға әкелетіні әбден мүмкін.

##### Қауіпсіздік

Аутсорсинг атқарымдардың іске асырылуы алдында, белгілі бір ұйым барлық қызметкерлер үшін жауапкершілігін көтереді, кейде елеулі міндеттері де кіруі мүмкін. Мысалы, сол ұйымның қызметкерлері аутсорсинг қызмет жеткізушінің бөліміне тапсырылса, олардың құқықтық мәртебесі өзгеруі ықтимал. Қызметкерлер тіпті орындарды ауыстырмау да мүмкін. Сонымен қатар, олар бұдан былай сол ұйымның жалдамалы жұмысшылар емес болып есептеледі. Бұндай құқықтық, қауіпсіздік пен сәйкестік мәселелер клиент пен қызмет жеткізушінің арасында келісімшарт арқылы талқыланып, қарастырылады. Қалыптасқан жағдай аутсорсингтің ең күрделі бағыттардың бірі болып саналады және кейде үшінші тараптағы кеңесшіні талап етеді. Алаяқтық тапсырылған жұмысшыларға мен қызмет жеткізушіне белгілі

қауіпсіздік мәселесі мен қылмыстық әрекеті болып табылады. Алайда, аутсорсинг тәжірибесі іске асырылатын кезде алаяқтық әрекеттің ықтималы көп деп дауласуға болады.

### Инсорсинг

Аутсорсинг көптеген итерациялар мен жөндеулерден өтті. Кейбір аутсорсингке негізделген келісімшарттар белгілі бір стратегиясын орындауға қабілетсіздігі, ашықтық пен бақылау жүйелігін жоғалтуы, ауыртпалық шартты үлгілері, бәсекелестіктің жоқтығы, тұрақты шығындар үшін ішінара немесе толық өзгертілген. Компаниялар жиі инсорсинг тәжірибесін бақылау жүйесін арттыру, нормативтік талаптарға сәйкес болу және сатылас интеграция арқылы бәсекелес дифференциацияға жету ниетімен қолдана бастайды.

Бұдан басқа, аутсорсинг термині алмасудың бірнеше түрлерінде жаңылыс пайдаланғаны байқалады. Мысалы, жаһандық деңгейінде бағдарламалық жасақтаманы өндеу барысында әр түрлі елдердегі адамдардың жұмыс істеуі жай ғана аутсорсинг деп аталмайды. Аутсорсингке негізделген нарықтық моделі осы даму жобаларын нарықта сатып алғаны мен сатылғаны орнына неге олапдың бірлесіп әзірленгенін толық түсіндіре алмайды. Жақында, соңғы зерттеу барысында бюрократиялық және нарықтық механизмдермен қатар жаһандық жоба бағдарламаларды жетектейтін “ алгократия ” деген жаңа қосымша басқару жүйесі анықталды. Зерттеу бюрократия мен нарықпен салыстырғанда, кодқа негізделген жаңа басқару жүйесін ажыратады да кез келген ұйымдастырушылық нысанның оның билеуші механизмге байланысты ерекшеліктерді айрықша баса айтады. Мысалы, бюрократия - заңды-ұтымды ерекшелік, нарық - баға ерекшелігі және алгократия - бағдарламалау немесе алгоритм ерекшелігі. Нәтижесінде, жаһандық деңгейінде бағдарламалық жасақтамаларды өндеуі түрлі ресурстармен қамтамасыз етпегендікке қарамастан аутсорсингпен шұғылданған компанияларға табысталмайды. Сонымен қатар, жобалар әлемнің түрлі командалардың жұмыс істеуге мүмкіндік беретін платформада әзірленеді.

Аутсорсингтің бүгінде сорабы қалыптасқан бірнеше бағыты бар. Мұның алғашқысы ақпараттық технологиялар аутсорсингі. Оның ауқымына бағдарламалар түзу, сайт жасау, инновациялық өнімдерді өмірге әкеліп, қолдап отыру, принтер, сканер, компьютер, ноутбук сияқты ақпараттық техниканы жұмыс бабында ұстап, жөндеп отыру кіреді. Сондай-ақ ақпараттық технологиялар аутсорсингі күрделі есептеу жүйелеріне, мәселен, соңғы кездері пайда болған дата-орталықтарға да ауыз сала бастады. Жұмыс үдерісінің кейбір атқарымдарын сырт ұжымдарға беретін өндірістік аутсорсингте алымды аутсорсерлер қатарына жарнама агенттіктерін жатқызуға болады. Жарнама мәтіндерін тігісін жатқыза жаза білетін білікті мамандары, кәсіптік техникасы мен баспаханалары бар мұндай агенттіктердің қызметіне бүгінде сұраныс мол.

Орындаушы ұйым – аутсорсер мойнына негізгі жұмыс санатына жатпайтын жекелеген немесе бірнеше бизнес үдерістерін «арту» бизнес-

үдерістер аутсорсингінің басты мазмұны болып табылады. Бұлардың қатарына, мәселен, бухгалтерлік есепті, қызметкерлерді басқаруды, өнім жарнамасын, логистика мен маркетингті жатқызады. Нарықта енді ғана қылаң берген білімді басқару аутсорсингі бүгінде АҚШ-та алғашқы қадамдарын жасай бастады. Білім беру ұйымдарының мүмкіндігі келе бермейтін ақпараттық-талдамалық жұмыс жүргізу және ұшан-теңіз дерек қорларын жинақтау осы қызметтің өрісіне кіреді.

Бүгінгі таңда елімізде ақпараттық технологиялар аутсорсингі кең қанат жайып отыр. Өйткені, компьютерлік вирустан қорғану, ақпаратты дер кезінде көшіріп отыру, желіге сырттан рұқсатсыз енуден сақтану, қызметкерлерді соңғы технологияларға оқытып-үйрету тек арнайы мамандандырылған ұйымдардың ғана қолынан келеді. Сонымен қатар, бұл мекемелер шектелген желіліер төсеп, IP-телефония және автоматты телефон стансаларын орната алады.

Аутсорсинг бүгінде бір елдің ауқымынан асып, әлемнің әр қиырындағы мемлекеттерді қамып отыр. Мәселен, жұмысшы күшінің арзандығы әрі сапалылығы Қытайды батыс компаниялары үшін аутсорсингтің таптырмас нысанасына айналдырды. Соңғы онжылдықта қарыштап дамыған аспан асты елі тұрғындары әл-ауқатының артуы, жаңадан әлеуетті орташа таптың бой көтеруі себебінен өнім құнының өсуі осы елдегі көптеген өндірістерді «өз отандарына» көшіруге себепкер болуда. Мәселен, өзіндегі сланец кендерін іске қосу арқылы көмірсутекті шикізатты сыртқа шығарып, энергия құнын арзандатқан Америка Құрама Штаттары жоғары технологиялы кәсіпорындарын Қытайдан ауыстырып, жергілікті жұмыс күшіне деген сұранысты арттыра түсуде.

## **Дәріс 10. Халықаралық логистикалық жүйеде инновациялық үрдістер**

Инновация (жаңалық жарату) - қазіргі ойлау үлгісі мен дәстүрлі таным ерекшелігіне ұқсамайтын жаңа ойлау жүйесін тауып шығару, кезектегі білім мен материалдық мүмкіндіктерді пайдалана отырып көнені өңдеу, бар нәрсені тіпті де жақсарту, кем нәрсені толықтыру, жаңа нәрсені тапқырлау, тың нәрсені байқау, жаңа зат, жаңа әдіс, жаңа жол, жаңа орта жаңалығымен өмірді жаңарту, сөйтіп адамға және адамзатқа бақыт жарату.

Инновацияның мағынасы және маңызы

---

Инновацияның үш сатысы: тапқырлық, инновация, тарқату

Инновация сөзін қазақтың "тапқырлық", "жаңалық" сөздерімен тең мағынада қолдануға рұқсат етіледі. Ағылшынша Innovation көбіне-көп ғылым техниалық тапқырлық пен жаңалық ашуды көрсетеді. Әрине инновацияның қазіргі мағынасы ауқымды, ол көбінесе адамның рухани белсенділі арқылы әуелде болмаған жаңа жоспарлау, жобалау, техника, мәдениет, сауда, және қоғамдық өмір салтын қалыптастыру, ал, тар мағынада тек жаратылыстану ғылымдары мен өндірістік техникада жаңа тапқырлық ашуды көрсетеді.

## Жаңа идея

Инновацияны алдын ала мөлшерлеу қиын. Бірақ күнібұрын жоспарлап, ұйымдастырып, бейімдеп, белгілі бір саладан жаңалық ашуға жұмылдыруға болады. Әрине, кім қандай жаңалық ашады, қалай ашылады, ол көбінесе белгісіз болады. Ғылым-техникалық жаңалық көбінесе ғалымдардың жаңа ойлар мен мүмкіндіктерді өзара тоғыстырып, күрделі талдау жасау және синтездеу жұмыстары арқылы ашылады. Ғылым дамыса техникалық жаңалықты әлеуеттендіреді, техника дамыса ғылыми жаңалыққа алғышарт әзірлейді. Ол ізденіс пен қолданудың байланысына қатысты, көп түрлі мүмкіндікті тоғыстыра қолданудың жемісі. Көптеген жаңалықтар кездейсоқ пайда болғаны белгілі. Бірақ заман дамыған сайын инновацияны арнайы жоспарлау, мол қаржыландыру, жүйелі ұйымдастыру күнтәртіпке еніп келе жатқан секілді.

Инновацияда үлкен тәуекелшілдік болады. Егер кәсіпорын, немесе кез келген мекеме, тіпті кез келген адам бір деңгейде тұрып алса, бір түрлі әдіспен қайталанудан жазбаса, онда ол көбінесе күйреуге беттейді. Өйткені бәсекелестер жаңа мүмкіндік, арзан тауар жасап шығарып, пайдалы орайларды өздеріне қарай бұрып әкетеді. Christensen бұны «инновация тығырығы» деп атаған. (The Innovator's Dilemma) Заманауи өзгерістің толассыз туылуына, және өзгеріс периоды уақытының қысқаруына орай өзгеріске қарсы шара ретінде инновация туралы ізденіс артты. Ақпарат технологиясының біртіндеп өзекті болуына орай әрбір адамды негіз еткен, әлеуметтік белсенділікті сахна еткен, ортақ жасампаздықпен шұғылдану мен жаңалық ашуды ерекшелік еткен инновациялық қоғам қалыптасу үстінде және ол осы салада табысты жұмыс жасаған халықтарға әлемнің дамыған елдері деңгейіне көтерілуге мүмкіндік берді

## Бу тұрбиңасы

Нағыз Байлық инновациядан алынады. Қанша мол табиғи байлық болса да, адам қанша көп болса да бәрібір, егер инновациялық ізденіс пен даму болмаса, ондай ел кедей, мешеу күйден шыға алмайды. Инновация жетелеген өндірістік даму қоғамдық байлық дамуының бірден-бір себебі екені тайға басылған таңбадай айқын. Инновацияның халықтар, елдер тағдырын белгілейтін өте маңызды тетік екеніне адамзат баласының көзі жетіп келеді.

Инновацияның болуы бір мәселе болса, оның өндіріске, тұрмысқа қатысып, кірісіп, өндіріс пен тұрмыста өзгеріс тудыра алуы тағы бір мәселе. Кей елдердің, мысалы Қазақстанның инновациялық жасампаздық қуаты жоғары болғанымен, советтен қалған жүйенің шектемесінде, белсенділіктің тапшылығында, өмірдің жансыздығында көптеген жақсы жаңалықтар мида тозып, ауызда тозып, кітаптар арасында тозып, сөреде тозып қалып жататыны жасырын емес. Бұл инновацияға ден қоюды, оны тұрмысқа, өндіріске бағыттауды негізгі міндет етпесе, халықтың миы алтын болса да онысы олардың тұрмыс деңгейін көтеруге септеспейтінін көрсетеді.

Қарапайым мағынада айтсақ, егер әлдебір өзгертулер, тапқырлықтар, жаңалықтар қоғамда жалпы қолданыла бастаса, онда ол жаңалық ашудың шындап толық іске асқанын көрсетеді. Көптеген салаларда заттар мен

әдістерге жасалған жаңалық өмірде белгілі бір мағынаға ие болса, ол өмірдің көптеген салаларында өзгерістерге ықпал ете бастайды. Әсіресе өнердегі, экономикадағы, сауда мен саясаттағы өзгерістердің халық пен елге тиімділері инновация есептеледі. Экономиканы алсақ, инновация экономикалық өсімді туғызады, заттың құнын арттырып, бағасын түсіруге көмектеседі, еңбек күштерінің сырап болмауына көмектеседі, қаражат, материал үнемдейді, жұмыс тәртібін жақсартады, уақыт шығынын азайтады.

Инновацияның мақсаты белсенді өзгерістерге таяр болу, тіпті де жақсысын жасап шығуға белсену. Ол өмірді кедейлік пен мешеуліктен құтқару үшін жасалған адам белсенділігінің ең жоғары көрінісі. Инновация мұнда жаңа ой, жаңа зат, ол бір жаңалық жасау барысы, ол бір өндіру мен қызмет көрсету салаларының сапасының жаңа деңгейге көтерілуі, санының артуы.

### Инновация жүйесі

Intel компаниясының жоғары техника қызметкері Gene Meieran -ның пікірінше инновацияның үш түрі бар:

1. Түбегейлі жаңалық ашу. Ол көбінесе мәлім салада дәстүрлісін бұзып, көнені жойып, түбегейлі өзгеріс алып келеді. Мысалы адамзат тарихында лампаның тапқырлануы, сандық технологияның тапқырлануы.

2. Жақсарту, жаңарту. Ол көбінесе біртіндеп өзгерістер жасау арқылы бәлім саланы, мәлім затты жетілдіріп, кемелді жаңасын жарату; жаңа артықшылықтар қосып, бір нәрсені бұрынғысынан тіпті де керемет ету.. Мысалы, Қаламның, машинаның жаңа түрін жасау.

3. Жаңаша қолдану. Яғни, бір нәрсенің бұрынғы қолданысынан басқа жаңа қолданысын тауып шығу. Ол заттың қолданысына жаңалық енгізіп, оны бұрынғыдан басқа мақсаттарда қолданудың жолын ашу. Мысалы мешеу елдер көмірді тек отқа жағуға пайдаланса, дамыған елдер көмірден 150 шақты тауар шығарады екен.

### Инновациялық жобаны басқару принциптері:

– селективті басқару принципі ғылым мен техниканың даму бағыттары бойынша жобаларды қолдау;

– соңғы нәтижеге қол жеткізу үшін мақсатқа бейімделу принципі инновациялық үрдіске дегенқажеттілікті және оларды жүзеге асыру мүмкіндігі арасында тәуелділігін орнату;

– жобаларды басқару циклының түгендеу принципі жоба элементтерінің жүйе ретіндегі біртұтастығы;

– инновациялық үдерістердің үдерісінің кезенділік және жобалар басқару үдерісінің принциптері: сыртқы орта талаптарын қанағаттандыра отырып, жоба бойынша жұмыстардың орындалуы кезінде ақпараттардың тізбектей жинақталуы;

– басқарушылық шешімді жасақтаудағы көп варианттылық принципі. Инновациялық үдерістер белгісіздік фактілерінің әсерімен қатар жүреді. Белгісіздік жағдайдан шығу үшін бір ғана шешіммен шектелмеу қажет.

- жүйелілік принципі (ұйымдастырушылық экономикалық, заң, әкімшілікті, технологиялық және т.б.) элементерінің жиынтығы.
- кешенділік принципі – жобаның кез-келген бөлімшесі бойынша іс әрекеті бас жоба мақсатына сәйкес жүзеге асуы қажет.
- қамтамасыз ету принципі жобада қаралған барлық шаралар қажетті ресурстармен, оның ішінде қаржылық ақпараттармен, материалдық және еңбек ресурстарымен қамтамасыз етілу керек.

Жобаны басқаруда жоспарлау үрдісі жобаны жүзеге асыру бастамасы болып табылады. Жоспарлаудың негізгі мақсаты жобаның соңғы нәтижесіне қол жеткізетін жұмыстар кешенін орындауға арналған жобаның барлық қатысушылар интеграциясы

## **Дәріс 11. Жаһандық логистикалық жүйесінде цифрлық технологиялар**

Цифрлық ЭЕМ (Цифровая ЭВМ; digital computer) — дискрет шамалармен операция орындайтын компьютер. Компьютерде барлық есептеулер ақырлы сандармен және дискрет сандарды ұсыну разрядтылығымен анықталатын шектеулі дәлдікпен жүргізіледі. Цифрлық ақпарат, әдеттегідей, екі қалып-күйге тән электрлік процесстердің (мысалы, желіде ток ағытылған — қосылған, кернеу деңгейі жоғары — төмен, тізбеде ток бар-жоқ және т.б.) көмегімен беріледі. Осындай қалып-күйдің әрқайсысы екілік айнымалы: 0 немесе 1 мәндеріне тең екендігін көрсетеді. Әдетте, цифрлық компьютерде автоматты түрде басқару немесе (программа көмегімен) операцияның орындалу тізбектілігінің тапсырмасы қарастырылады. Соның арқасында адамның сырттан араласуынсыз компьютер кідіріссіз жұмыс істейді.

Тұтастай алғанда, бағдарламаның басты мақсаты – қазақстандықтардың өмір сапасын арттыру, әрі ұлттық экономиканы цифрландыру. Құжатты жүзеге асыру шеңберінде 2020 жылға дейін интернет қолданушылардың санын 80 пайызға дейін арттыру, тұрғындардың 95 пайызын цифрлық хабар таратумен қамту, азаматтардың цифрлық сауаттылығын 80 пайызға дейін арттыру көзделуде.

Сондай-ақ, тек биылдың өзінде аталған бағдарлама аясында елімізде 244 радиотелевизиялық станция салынатын болады. Атқарылатын жобалардың басым бөлігі мемлекеттік-жекменшік серіктестігі аясында жүзеге аспақ.

«Цифрлық Қазақстан» бағдарламасының негізі былтыр «Зерде» ұлттық холдингінің базасында әзірленген болатын. Холдинг төрайымы Әсел Жиенбаеваның айтуынша, «Цифрлық Қазақстан» тек бір ғана IT саласын емес, қоғамдағы өзге де салаларды дамытуға бағытталған.

«Біз ЖІӨ-дегі IT-секторының үлесін 2020 жылға дейін 5 пайызға жеткізуді жоспарлап отырмыз. Сонымен қатар, IT-секторында 150 мың жаңа жұмыс орны ашылады. Дәл осы саладағы еңбек өнімділігі 37 пайызды құрамақ. Ал, халықтың цифрлық сауаттылығын 85 пайызға дейін жетеді



Оның айтуынша, жобаның басты мақсаты – ел экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттырып, халықтың әл-ауқатын көтеру.

Жоба негізгі 4 бағыт бойынша жүзеге асатын болады. Бірінші бағыт – ауыл-аймақты кеңжолақты интернетпен қамтамасыз етіп, Қазақстанның транзиттік әлеуетін арттыру. Екінші бағыт – экономиканың салаларына (көлік және логистика, денсаулық сақтау, білім беру, ауыл шаруашылығы және электронды сауда) цифрлық технологияны ендіру. Үшіншісі – мемлекеттік органдар жұмысының сапасын арттыру және төртінші бағыт – IT-мамандарды даярлау.

## **Дәріс 12. Қазақстан логистикалық жүйесі**

Еліміздегі логистиканың даму мәселелеріне тоқтала кетейік. Логистиканың тәжірибелі тәсілдерді және ғылыми көзқарасты талап етуі Қазақстанның нарықтық қатынастарға көшуінің бастауымен сай келді. Шетелдік тәжірибе және жоғарыда қарастырылған шетелдегі логистикалық концепциялардың эволюциясы көрсеткендей, нақты теориялық аппаратта және логистикалық менеджменттің тәжірибелік әдістеріне қажеттілік өндіруші күштердің, технологиялардың, саяси жағдайдың, белгілі тарихи уақытта қалыптасқан нарықтық қатынастардың ересектігіне байланысты болып келеді. Отандық бизнестегі логистикалық көзқарастың мүмкіндіктерін және қарқынын бүгінгі күнгі Қазақстандағы әлеуметтік-экономикалық, саяси жағдайдан және экономикалық реформалар қадамының болжамынан бөліп-жарып қарауға болмайды.

Жұмыстың мақсаты болып табылмайтын экономикалық талдауға берілмей-ақ Қазақстандағы логистикалық концепцияның даму жолындағы негізгі проблемаларды қарастырып өтейік:

Біріншіден, қоғамның барлық қабаттарындағы ауыр жалпыэкономикалық жағдай және әлеуметтік қиыншылық көптеген қазақстандық кәсіпкерлер, менеджерлер, инженерлі-техникалық жұмысшылар үшін таңсық логистикалық идеялардың отандық бизнесте өрлеуіне көмегін тигізбейді. Экономиканың стагфляциясы, монополизмнің және мемлекеттік меншіктің маңызды салалардағы жоғары дәрежесі, қаржылық дағдарыс және төлемеушіліктері, өндіріс көлемдерінің және өмір сүру деңгейінің төмендеуі, созылмалы негативті экономика реструктуризациясы және инвестиция ашылуы – бұның барлығы Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық жағдайдағы логистиканы енгізу және дамытудағы толық теріс сипаттамасы емес.

Екіншіден, көп уақыт бойы отандық экономикада логистиканы қолдану саласы (қамтамасыздандыру және өнім өндіру) бағаланбаған, ал Батыста логистика негізгі (фундаменталды) орынды алады. Тарихқа қарасақ, елімізде қолдану саласы өндірістік саладан, соның ішінде, тауарды және қызметті өндіруді ұйымдастырудан біршама артта қалып қойған. Айналым сферасы тауардың өндірушіден тұтынушыға жай жетуімен, қанағаттандырылмаған сұраныс жоғары дәрежесімен, төмен сенімділігімен

және тұтынушыларға қызмет көрсету деңгейі сапасының төменділігімен сипатталады. Айналым сферасы қашанда қалдықтық принциппен қаржыландырылады; басқару персоналының жетекшілері экономикадағы айналым саласының рөлін дұрыс бағалай білмеген.

Үшіншіден, бүгінгі таңда Қазақстан экономика инфрақұрылымы даму деңгейінің әлемдік орташа деңгейінен әлдеқайда қалып бара жатыр (ең алдымен өнімді қолдау саласында). Осы жерде келесі негізгі негативті жағдайларды көрсетуге болады:

- тауар өндіруші құрылымдардың бейрационалды дамуы (өнеркәсіпте және саудада ойластырылған тауар өткізу жүйесінің стратегиясының жоқтығы, ірі және орташа көтерме деңгейлерінде ұйымдастырылған тауарлы нарықтың жоқтығы);

- заманауи электронды коммуникациялар жүйесінің, электронды желілердің, байланыс және телекоммуникация жүйелерінің даму деңгейінің төмендігі;

- автомобильді жолдар саласында қалып қойған транспорттық инфрақұрылымы; жүк автомобильдерінің, мультимодальдық және кедендік терминалдардың техника-технологиялық деңгейінің төмендігі және санының аздығы;

- транспорттың барлық түрлерінде әлемдік стандарттарға сай заманауи транспорттық құралдардың болмауы; транспорттың жылжымалы құрамының физикалық және моральдық жоғары дәрежелі тежелуі;

- қоймалық қожалықтардың өндірістік-техникалық базасының даму деңгейінің төмендігі; өнімді өндеуге арналған қазіргі заманғы технологиялық құрылымының жетіспеуі; қоймалық жұмыстың механизация мен автоматтандыру деңгейінің төмендігі;

- қазіргі заманғы шөлмек пен қорапшаларды өндіруге арналған өнеркәсіптердің төмен деңгейде дамуы және т.б.

Жоғарыда көрсетілген факторлар мен негативті жағдайлардың Қазақстан экономикасына логистикалық концепцияларды енгізуді біршама дәрежеде тежейді, ал бұл жұмысты қысқа мерзім ішінде орындау мүмкін емес.

Дегенмен, 1990-шы жылдардың басында, яғни нарықтық қатынастарға өтудің алғашқы қадамдары жасалып жатқан кезде, Қазақстанда экономиканың әртүрлі салаларында логистикалық идеяларды дамытуға арналған алғашқы нақты қадамдар жасалған болатын. Аталған қадамдарды екі үлкен топқа бөлуге болады: ғылыми-теориялық және өндірістік-техникалық (технологиялық)

Ғылыми-техникалық қадамдар жоғары оқу орындарындағы логистикаға тура немесе жанама қатысы бар пәндерін кең ауқымымен мамандарды дайындаумен байланысты. Шетелде отандық ғалымдарымыздың заманауи логистиканың теориялық базасын құрайтын жүйелік талдау, техникалық және экономикалық кибернетика, операцияларды зерттеу, қорларды басқару теориясы, қоғамдық қызмет көрсету теориясы, байланыс және өзге ғылымдар теориясы салаларындағы жұмыстары кеңінен танымал.

Жетекші ғалымдарымыз бен мамандарымыз материалдық-техникалық қамтамасыздандыру және өндірудің түрлі аспектілерінде, өндірісті жылдам түрде басқаруда, материалдық ресурстарда қажеттілікті оңтайлы түрде жоспарлауда, өнімді қолдану саласында көліктің жақсы жұмыс істеуін ұйымдастыруда, қойма қожалығын ұйымдастыруда және т.б. ауқымды ғылыми және тәжірибелік өзіндік үлесін қосты.

Отандық экономист ғалымдарымыздың материалдық ағымдардың қозғалысы туралы ғылымының дамуына қосқан орасан зор үлестерін атап өтпеуге болмайды.

«Жалпыға белгілі, қоғамдық өндірісте қоғамдық үрдісімен байланысты ауқымды шығындар өз орнын алып отыр. Бұл тауарларды өндеуді аяқтау, қаптау, тасымалдау, сақтауды тоқтату, мұнда тоқтату дегеніміз – қолдану саласындағы өндіріс үрдісінің созылуынан пайда болған. Қолдану саласындағы тасымалдауға, сақтауға және тауарларды өндеуге кеткен еңбек өндіруші еңбек болып табылады. Ол тауарға өнімнің шығындалған құралдарының бағасына аударады және тауардың бағасының үстіне жаңа баға қосады

Сонымен қатар, қоғамдық өндіріс саласында тоқтатудың басқа - өтелмейтін, өндірілмейтін шығындар сияқты түрлері бар. Бұл — көбінесе технологиялық үрдістің жете дамымауынан, еңбектің әлсіз механизациясынан, өндіріс пәнінің төмендігінен пайда болатын өндіріс үрдісінде бейрационалды түрде жұмсалған тірі еңбекті жоғалту; қоғамдық еңбекті жоғалту – материалдарды, жанармайды және басқа да материалдық құндылықтарды оларды дайындау, эксплуатациялау, сақтау, жеткізу, қолдану үрдісінде шамадан тыс шығындау».

Осылайша, автор бейрационалды тоқтатуды жоюға негізделген логистиканың негізгі концепциясын толығымен түсіндіріп берді. Содан кейін оның айтуынша: «...қамтамасыздандыруды ұйымдастыру сапасы тек тұтынушыларға арналған материалдық ресурстардың санымен ғана емес, сонымен қатар, қамтамасыздандыру жүйесінің өзінің үнемділігімен және оның кәсіпорындардың белгілі уақытқа белгіленген және талап етілген түрлерінде қажеттілігін қанағаттандыру қабілетімен бағалануы керек». Егер осы принципті басқаша түсіндіретін болсақ, онда логистиканың алдыңғы параграфта тоқталып өткен негізгі қағидасы пайда болады. Яғни өнімді қажетті мөлшерде, қажетті уақытта, қажетті жерге, қажетті түрлерінде жеткізу.

Материалдық-техникалық қамсыздандыру оңтайландырудың мәселелерінің шешімін автор салааралық баланс көмегімен тұрмыстық байланыс талдауда көріп отыр. Кеңестік дәуірдегі экономика қожалықты тек жоспарлық жүргізумен сипатталған, сөзсіз бұл анализ экономиканың дамуына зор ықпал еткен. Бірақ бүгінгі күнде де оның өзекті екендігін айтпай кетуге болмайды. Сухова Л.Ф. былай деп жазады: «Салааралық баланс жалпыэкономикалық пропорциялар мен жеке салаларының даму пропорциялары арасындағы өзара объективті түрдегі функционалды байланысты көрсететін экономикалық-математикалық үлгісін ұсынады.

Өндірістік кешендегі салааралық байланыс талдауы көрсеткендей, өндірістік кешеннің негізгі салалары – жанармай, электроэнергетика, машинақұру және металлөндеу, қара металлургия, химиялық өндіріс — өзара байланысты кешен ретінде дамып келеді, бұл жалпы өндірістік кешеннің экономикалық нәтижелілігін жоғарылатады» [9].

Әрі қарай автор ауданаралық экономикалық байланыстарын жетілдіру мүмкіншіліктерін сараптайды: «Тұрмыстық байланыстардың нәтижелі құрылымдарының анықталуы, оның белгілі бір қалпын таңдау алдағы дайындаушылардың, өнімді тұтынушылардың және материалды-техникалық қамтамасыздандыру органдарының оперативті жұмысына себепші болады; кәсіпорын өндірістік-техникалық мақсаттағы тауарларды сатып алу және ақшаға айналдыру тауар өткізуші желілердің қандай бөлімдерімен арақатынастарына түсетінін анықтайды. Ең нәтижелі және мақсатқа сәйкес өндірістік үрдістің үзілмеуін қамтамасыз ететін, өнімнің жоғарғы сапасын, өндірістік қордың мейлінше аздығын, минималды құжат айналымын, керекті ақпарат көлемін, сонымен қатар келісімшарт қатынастарының қарапайым құрылымын қамтамасыз ететін тұрмыстық ара-қатынастың түрі деп есептеу керек». Қазіргі заманның тілімен айтқанда автор экономиканың макрологистикалық және микрологистикалық жергілікті жүйесін зерттеген.

Сонымен қатар біздің ғалымдарымыз материалдық өндірістің инфрақұрылымының мәселелерін сараптамаалады. Сухова Л.Ф., Сариев К.С. «Материалдық өндірістің инфрақұрылымы» атты кітабында авторлар өндірістік инфрақұрылымның жетекші салаларының нәтижелілігін көтеру мүмкіндіктерін игереді, соның ішінде транспорттың жұмысын қарастырады. Олар былай деп жазады: «орталықтандырылған тәсілмен жүкті тасымалдау территориялық органдардың қоймалары мен базаларынан тікелей құрылыс алаңына, өндірістік кәсіпорынның цехына қамтамасыздандыру және өндіру ритмдерінің сәйкестігін қамтамасыз етеді, жүк айналымын азайтуға мүмкіндік береді, яғни аралық базалардың қойма сыйымдылығында қажеттілігін де азайтады, соған сәйкес өндірістік қордың деңгейін және оларды сақтауға арналған қаржыны да азайтады

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университетінің профессоры Тулембаева А.Н. айтуынша логистикалық шығындарды оңтайландыру арқасында кез келген кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі жоғарлайды. Логистикалық шығындардың 1% азаюуы, табысты 14% көбейтеді деп есептелген. Логистикалық шығындар не есебінде оңтайландырады? Тек қана есептеу нәтижесінде. Яғни оңтайлы тасымалдау жолдар, тасымалдау түрлері, өткізу жүйесінде қоймалар саны және т.б. есептелінеді. Логистика кез келген элементі логистикалық жүйе ретінде қарастырады, яғни микродеңгей-микрологистикалық жүйе, макродеңгей – макрологистикалық жүйе

Қорытындылай келе, қоғамдық өндірістегі материалдық техникалық құралдардың қозғалыс үрдісінің нәтижелілігіне әсер етеді». Айта кетер жайт, бұл жапондық мамандары ойлап тапқан және бүкіл әлем бойынша кеңінен

қолданылатын «Дәл мерзімде» атты дүниежүзіне танымал микрологистикалық концепцияға толық сай келеді.

Жоғарыда айтылып кеткен ғалымдармен қатар осы мәселелермен Сагадиев К.А., Хожаназаров К.Х., Есимжанова С.Р., Жемалдинов Ф.Ф. және т.б. ғалымдар айналысты.

«Логистика» терминінің өзі және сонымен қатар ғылыми пән бізде жақында ғана қолданылып, дәріс оқыла бастағанына қарамастан логистиканың бөлек теориялық жағдайлары экономикалық жоғарғы оқу орындарында экономика және материалды-техникалық қамтамасыздандыру және өндіруін ұйымдастыру, қоймалық және шөлмектік қожалықты ұйымдастыру, қорларды басқару, материалды ресурстарды тұрақтандыру, өндірісті, оперативті-күнтізбелі жоспарлау, жүк тасымалдау ұйымдастыру және басқару, көтерме сауданы ұйымдастыру және т.б. пән кешендерінде игерілді.

Көрсетілген пәндердің нарығына көшуге дейін тәжірибелік қосымшаларда және ғылыми-зерттеулік өңдеулерде территориалдық, салалық және ведомстволық көзқарас басым болды. Өндіріс және тауарды қодану салаларындағы бір логистикалық үрдістің қатысушылары өзіндік жергілікті қызығушылықтарын және орталықтандырылған жоспарланған экономиканың жұмыс істеу мақсатын жүзеге асыру көзқарасымен қарағанда әрқашан бөлек қарастырылады. Біріккен парадигмалар және маркетингтік аспектілерде концептуалды түсінікте логистикалық көзқарас нарыққа көшуге дейін қабылдануы мүмкін емес еді.

Сол уақытта ҚазСР, кейін Қазақстанның да экономикасындағы ұзақ мерзім бойы өндірістік және қолдану салаларындағы қазіргі кезде біз логистиканың ерекше билігіне жатқызып жүрген мақсаты материалдық ағымдарды басқару болған өндірістік-техникалық базалар қалыптасты. Өнеркәсіптік өндіріс салаларында бұл ішкі өндірістік технологиялық (өнеркәсіптік) транспорттың және қоймалық қожалықтың жұмысын, икемді автоматизацияланған өндірістерге және роботтандырылған кешендерге, жобалауды автоматтандыру жүйелерін жүйелерінің ұйымдастыруға жатады. Өнеркәсіпте отандық макрологистикалық РИТМ, КСОТО, САІР, оперативті өндірістік оптималды жоспарлау жүйелерін, MRP/DRP, KANBAN және т.б. шетелдік жүйелер секілді материалдық ресурстар қорын қадағалау және басқару сияқты жүйелерді нәтижелі қолдану мысалдары белгілі

Қолдану саласының өндірістік-техникалық базасын және көп ассортиментті материалдық ағымды басқарумен байланысты отандық экономиканың инфрақұрылымын мемлекеттік орталықтандырылған, салаландырылған, территориалдық және ведомстволық қамтамасыздандыру және өнім өндіру жүйелерінің түрлі технологиялық объектілері құраған, яғни КСРО-ның бұрынғы құрылымдары Мемлекеттік қамтамасыздандыру, Мемлекеттік құрылыс, Мемлекеттік агроөнеркәсіп және Мемлекеттік мұнай өнімдері. Мемлекеттік қамтамасыздандыру және материалдық ресурстарды орталықтандырылған таратудың барлық формалары қысқартылғанымен, Қазақстан территориясында нарықтық құрылымдарда мықты қоймалық

жүйелердің және тауар өткізуші желілердің нысандары, автоматтандырылған ірі транспорттық-қоймалық кешендер, транспорттық түйіндер және жүк терминалдары, контейнерлік пункттер, әртүрлі транспорт және байланыс кәсіпорындары, есептеуші және ақпараттық-диспетчерлік орталықтар, көтерме және бөлшек сауда нысандары және т.б. қалған және де жұмыс жасайды.

Осылайша, қарастырылған объективті алғышарттар Қазақстан экономикасындағы өндіріс және өнім қатынасы сфераларындағы логистикалық концепцияның түпнұсқалық шығуын құрайды. Логистикалық ойлауды тұрмыстық жетекшілердің және әр түрлі дәрежедегі менеджерлердің, қолдану саласындағы кәсіпорын қызметкерлерінің және т.б. жұмыс тәжірибесіне тез арада енгізу, «Логистика» мамандығы бойынша кадрларды интенсивті түрде дайындау қажет, осы салада орта және жоғары менеджмент қызметкерлерін қайта дайындау және квалификацияларын жоғарылату қажет.

Әрине, экономиканың әр түрлі салаларында логистиканың техникалық және технологиялық, өндірістік базасын дамыту және жетілдіру, логистикалық тауар өткізуші құрылымдарын, әр түрлі дәрежедегі микро — макрожүйелерді, сонымен қатар кең ауқымды жүйелерді шығару керек.

Біздің мемлекеттің ұстанатын көрші мемлекеттермен интеграция саясаты территорияда кең ауқымды логистикалық жүйелердің үкіметтік институттармен, ұйымдармен, бірлестіктермен, ТҰК немесе ҚӨТ қалыптастырылатын интегралданған мемлекеттердің құрылуына алып келеді. Кең ауқымды логистикалық жүйелерді құру сәйкес инфрақұрылымсыз мүмкін емес, оған ең алдымен транспорттық жүйелер жатады.

Халықаралық ынтымақтастықты кеңейту, интеграциялық үрдістердің тереңдеуі және халықаралық сауда көлемінің ұлғаюы транзиттік жүк және жолаушылар ағымы тосқауылсыз өтуі үшін қолайлы жағдайлар жасауды талап етеді. Олар мемлекет аралық экономикалық және мәдени байланыстарын қамтамасыз етумен байланысты.

Транзитті тасымалдың өсуі ұлттық транспорттық жүйелердің тасымалдау мүмкіншіліктерінің қорларын пайдалану нәтижелілігін жоғарылатады, олардың қайта шығару және жетілдіруіне жағдай жасайды. Әлемдік экономика дамуының болжамдық бағалары осы ғасырдың негізгі тауарлық және қаржылық ағымдар АҚШ – Еуропа – Оңтүстік Шығыс Азия және Қытай үшбұрышында бағытталатын болады деседі. Қазақстанның негізгі мақсаты елдің Еуропа мен Азия арасындағы транзиттік көпір болып саналатын қолайлы географиялық жағдайын толық пайдалана білу.

Осылайша, жақын арада Қазақстандағы логистиканың дамуындағы басым бағыт оны транспорттық кешенде қолдану болады. Халықаралық жүк тасымалына қатысатын отандық транспорттық және экспедициялық кәсіпорындар тасымалдау және жүк: жүк тасымалдаудың интер, мультимодальдық және терминалдық жүйелері, «Нақты уақытында» және «Есіктен-есікке дейін» тасымал технологиялары, жүк тасымалдау, алып барудың заманауи телекоммуникациялық жүйелері өңдеудің заманауи

логистикалық технологияларын енгізу керектігін түсінді. Ірі Қазақстандық мемлекеттік немесе жеке транспорттық және экспедиторлық кәсіпорындар өздерінің терминалды желілерін, жүк таратушы және логистикалық орталықтарын, ақпараттық-компьютерлік логистикалық сервисті қолдау жүйесін шығара бастады.

Халықаралық нарықта транспорттық кәсіпорынның жұмыс істеуінің әдетегі белгілері транспорттық фирмалар және әр түрлі транспорттың түрлері арасындағы бақталастықтың күшеюі ретінде объективті жағдайлар, тұтынушылардың тарифтерге және транспорттық қызмет көрсету сапасына қатаң талап қоя бастауы болып келеді. Батыстағы халықаралық транспорт сервисінің соғыстан кейінгі жарты ғасырлық тәжірибесі көрсеткендей, транспорт қызметі бизнестің нарықтық инфрақұрылымның, яғни кең ауқымды логистикалық сервистің әлдеқайда үлкен бөлігін алып отыр

Тауарды жер шарының кез келген нүктесіне жеткізуді басқарудың заманауи логистикалық концепциясын тұтынушы сервисінің орнынан қарағанда, былайша қарастыруға болады: «Керекті тауар белгілі сапасымен және санымен – белгіленген уақытта және минималды шығындармен, керек жерге жеткізіледі». Соның ішінде шығындар тауарды өндірудің өз бағасы ретінде және де әлемдік өткізу жүйелерінде тауар шығарушы және сауда делдалдарының физикалық таратылуымен логистикалық операциялар шығындарына байланысты. Логистикалық шығындар құрылымында транспорттық шығыны 20%-дан 70%-ға дейін құрайды, сондықтан транспорт глобалды логистикалық жүйенің құрылуында орасан зор рөл атқарады.

Қазақстан үшін оның үлкен территориясымен қайта шығарудың жергілікті ерекшеліктері, соның ішінде жергілікті транспорттық факторлар: транспорттық коммуникациялар, сол аудандағы транспорттық және транспорттық-экспедициялық кәсіпорындар, транспорттық түйіндер, терминалдар және т.б. маңызды орын алады. Әрбір ауданының экономикасының қолдану саласында қандай да бір логистикалық функцияларды атқаратын кәсіпорындардың үлкен тобы жұмыс жасайды: транспорттық фирмалар, көтерме сауда делдалдары, банктер, транспорттық-қоймалық кешендер, жүктік терминалдар және т.б.

Тұтынушыларға нәтижелі қызмет көрсету, көптеген транспорттық-логистикалық фирмаларды және аудандардағы делдалдардың жұмысын басқару және координациялау жергілікті транспорттық-логистикалық жүйесіз мүмкін емес. Осы жүйелердің түзетуші және біріктіруші потенциалды белгілі аудандардың әлуметтік-экономикалық дамуына, транспорттық-логистикалық қызмет көрсетудің жоғары сапасының арқасында тұтынушыларға қызмет көрсету нәтижелілігін ұлғайту, олардың әлемдік стандарттарға жақындауы, жергілікті материалдық және оларды ақпараттық және қаржылық ағыммен қамтамасыздандыратын заманауи логистикалық басқару технологияларын енгізу.

Еліміздің экономикасында қалыптасқан жағдай принципіалдық жаңа жүк ағымын басқарудың терминалды технологияға және тауар қозғалысының логистикалық принципіне негізделген жаңа жүйенің пайда

болуын талап етеді. Жергілікті жүйенің логистикалық қызмет көрсету қалыптастыру стратегиясы ірі қалалардың жан-жағында жүк өңдеуші және жүк жинаушы терминалдар желісінің және көпмақсатты мультимодальдық терминалдық кешендердің, сонымен қатар олардың тасымалдаушылар, экспедиторлар және жалпыға бірдей ақпараттық қолдау және телекоммуникация арқасында басқа да логистикалық серіктестермен жұмысын басқару және координациялауды жүзеге асыратын логистикалық орталықтардың құрылуына негізделуі қажет. Жергілікті макрологистикалық жүйе клиенттерді әлемдік стандарттарға өндірістік технологиялық деңгейімен және тұтынушыларға логистикалық қызмет көрсету кешенділігі және сервистілігімен жауап беретін транспорттық-экспедициялық, қоймалық, жүк өңдеуші, кедендік және сервистік қызметтер жиынтығымен қамтамасыз етуі қажет.

Біріншіден мультимодальді транспорттық дәліздердің логистикалық қолдау жүйесінің жетілдірілуі маңызды. Біріккен сауда транспорттық құрылымдардың пайда болуына негізделі әр түрлі деңгейдегі логистикалық орталарда олардың функцияларының координациясы негізінде осындай жүйе транспорттық дәліздердің жасалуын жүзеге асыруға бөлінетін бюджеттік құралдарды және инвестицияларды тиімді пайдалануға көмегін тигізеді, терминалды және қоймалық жүйенің рационалды дамуын жүзеге асыру, бейрационалды тасымалды қысқарту, экологиялық жағдайды жақсарту және соңғы тұтынушыларға транспорттық-логистикалық сервистің сапасын жақсартуды қамтамасыз етеді

Қазақстанның жергілікті макрологистикалық жүйесінің құрамындағы транспорттық дәліздердің логистикалық қолдау көрсетуі мыналарды қамтамасыз етеді:

- аудандардың әлеуметтік-экономикалық сауалдарын шешу, жаңа жұмыс орындарын туғызу және инвестиция тарту арқылы халықтың жұмыс істеу деңгейін жоғарылату; қала бюджеттеріне түсімнің көбеюі макрологистикалық жүйенің жұмыс жасауынан және тұтынушы транспорттық-логистикалық сервис нарығының кеңеюінен;

- тұтынушыларға транспорттық-логистикалық қызмет көрсету сапасының жақсаруы, қызмет көрсету сапасының заманауи біріккен логистикалық технологияларды енгізу және логистикалық сервистің жергілікті өндірістік техникалық базасының дамуы арқасында әлемдік стандарттарға жақындату;

- сыртқы экономикалық байланыстарды шетелдік инвестицияларды және серіктестерді қалыптасып жатқан макрологистикалық жүйеге тарту, әлемдік стандарттарға сай экспорттық-импорттық операциялардың транспорттық-логистикалық қызмет көрсетудің жоғары деңгейін қамтамасыз ету. Транспорттық дәліздер арқылы жүзеге асырылатын интермодальді тасымалдаудағы әлемдік нарықтағы Қазақстандық тасымалдаушылар мен логистикалық фирмалардың бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату;



– логистикалық орталықтар және сертификациялау орталығының транспорттық-логистикалық фирмалардың атқарушы билік органдарының қадағалауымен қызметтер жүйесі арқылы мониторинг жүйесінің, транспорттық-логистикалық қызметтердің нарығын қалпына келтіру, қадағалау және нарықтың нәтижелі қалыптасуы;

– транспорттың қоршаған ортаға кері әсерін азайту жергілікті материалдық-транспорттық ағымды рационалды қалыптастыру, тасымалдаудың оңтайлы маршрутты таңдау, қозғалмалы құрамның және технологиялық тасымалдаудың халықаралық стандарттарға сәйкес рационалды таңдау арқылы;

– ауданда отандық және халықаралық биржалық және банктік іскерлікті жүзеге асыру;

– отандық және шетелдік транспорттық және логистикалық фирмалары үшін бір нормативті құқықтық базаны және кепілдік жүйесін дайындау;

– логистикалық координация және оның жұмысының мультимодальдық және интермодальдық тасымалдау арқылы оны қолдау арқасында ауданда транспорт жұмыс жасауының нәтижелілігін жақсарту.

Еліміздің транспорттық кешеніне кіретін жергілікті тасымалдау нысандары басқа өнеркәсіптер және ұйымдармен ара қатынаста жергілікті деңгейде де мемлекет деңгейінде де, сонын ішінде ауданаралық, аймақаралық және халықаралық экономикалық байланыстарда транспорттық қызмет көрсету нарығының қалыптасуына қатысуы қажет. Сонымен қатар тасымалдау шешуші болса да, бірақ қазіргі кездегі кең ауқымды біріккен логистикалық жүйелердің жалғыз функциясы емес. Өнімді өндірушілер мен тұтынушылар арасында оларға көрсетілетін қызметтер кешенінде, мысалға, физикалық тарату операцияларында жүктеу және қайтадан алу, түрге бөлу, қаптау, қоймалау, сақтау, шоғырландыру, жүк партияларының ірілендірілуі және т.б. қызығушылық танытуда. Логистикалық тауар өндірушілер қатарының үлкен бөлігін қадағалау логистикалық қызмет көрсету сапасын жақсартуға, өндірушілердің қамтамасыздандыру және өндіру саласындағы шығындарды азайтуға, логистикалық фирмалардың кірісін көбейтуге көмектеседі [10].

Қазақстандағы логистиканың дамуының осы келешегі бар бағыты «Қазақстан-2030» жолдауында өз орнын тапқан. Ол жерде Н.Ә.Назарбаев былай деген: «Транспорттық ағымдар шығыстан батысқа және керісінше тарихи біздің еліміздің территориясы арқылы өткен бүгінгі күні де тоқтамады. Қазақстанның мақсаты отандық транспорттық коммуникациялық кешенді әлемдік нарықта бәсекеге қабілетті ету және біздің территориямыздан өтетін сауда ағымын көбейту.

Бұл сала белгілі жағдайда дамыған және ұзақ уақыт бойы шоғырланған өсу стратегиясымен жүру керек, ұлттық диверсификацияда және жаңа нарықтық іздеуге негізделеді. Олар біздің транспорттық және коммуникациялық қызметімізді пайдаланады. Бұл стратегия автомобиль

құрылысы, туризм, сервис жүйесі, жол және капиталдық құрылыс және отандық өнімнің өз бағасының төмендеуіне әсер ететін болады».

Қазақстандағы логистиканың басқа да болашағы бар даму бағыттары алдағы жылдары оны ұйымдастыруда және ішкі өндірістік жүйелердің өнеркәсіптік кәсіпорындарды жетілдіруде, тұрмыстық және материал жүргізуші байланыстарда технологиялық кешендерде және экономикалық аудандарда жақсарту үшін пайдаланылады.

Біздің елімізге басқа шетелдік капиталистік елдерде логистиканың тарихи жолды қайталаудың қажеті жоқ. Олардың жинаған тәжірибесін және өзіміздің потенциалды пайдалана отырып, біз тез қарқынмен заманауи логистикалық көзқарасты және отандық бизнестегі нарықтық бағытталған құрылымдардағы жүйені енгізуіміз қажет.

Мамандардың айтуы бойынша, Қазақстанның ритейл нарығы түгелдей бос деуге болады. Тұтынушылық қабілет бұл жерде Ресей мен Украинаға қарағанда төменірек, бірақ тез арада өсе алады. Бұған дәлел ретінде Қазақстанға өздерінің шығуы туралы көптеген сауда желілерінің хабарлауы?

- өткен жылдың желтоқсанынан бастап, Қазақстанның көтерме нарығында Lacorte супермаркеттер желісі жұмыс істеуде;

- Ресей Федерацияның «Вестер» көтерме желісі өзінің Қазақстандағы стратегиялық жоспарларын жүзеге асыра бастады;

- «Арбат Престиж» компаниясы Қазақстан Республикасында өзінің дүкендерін ашуды жоспарлуда;

- Raimbek Group холдингі өзінің Қазақстандағы ритейл нарығында орнын ұлғайтпақ;

- Финдық Finn Flare 2007 жыл өзінің 4 сауда нүктесін Алматы, Қарағанды, Астана и Көкшетау қалаларында ашады;

- өткен жылдан бастап «Эльдорадо» және Sulpak қазақстандық желісінің біріккен жобасы жүзеге асуда.

Бірақ Қазақстан нарығының көп бөлігін шағын ойнаушылар иеленуде. Бәсекелестіктің классикалық түрдегі түсінігі ритейл нарығында жоқ. Қазіргі күні желілік ритейл, мамандардың пікірінше көтерме тауар айналымның 5-10 пайызын алады. Мұндай жағдайдың болуы аймақтар мен нарықтың дамуына шектелуіне себептер бар:

- жоғары логистикалық шығындар;

- халықтың төмен тығыздығы.

Ірі сауда желілердің келуі 2-3 жыл ішінде қазіргі заманғы логистық қызмет құруды талап етеді, тарату орталықтар желісін құру арқасында.

Тауар дистрибьюторлары. Қазақстан нарығының қазіргі заманғы логистикалық қызметтерге халықаралық компаниялар мұқтаж. Мысалы:

- «Кока-Кола Алматы Боттлерс» компаниясы;

- «ПРОКТЕР ЭНД ГЭМБЛ ҚАЗАҚСТАН» ЖШС дистрибьюторы;

- «Балтика» сыра жасау компанияның дистрибьюторы;

- «Астана Моторс» компаниясы «Subaru Motor Kazakhstan»

қызығушылығын көрсетеді — Subaru-ның Қазақстанда эксклюзивті және бірінші дистрибьюторы;

- «Алем Мото Қазақстан» компаниясы YAMAHA корпорациясының Қазақстанда мототехниканың ресми дистрибьюторы;
- «Turan MC» компаниясы- Hyundai Heavy Industries Co., Ltd Қазақстанда ресми дистрибьюторы;
- «ДОРС Қазақстан» компаниясы Magnet корпорациясының бүкіл Қазақстан бойынша қызығушылығын көрсетеді;
- «Центр МТС-сервис» ЖШС ерекше МАЗ, КАМАЗ, КРАЗ, МЗКТ және ЯМЗ арналған бөлшектерді сатады; Кез-келген импорттық дизельді техника үшін Fleetguard фильтрлері;
- «АВТО-ПРОДУКТ» ЖШС –TOTAL LUBRIFIANTS француз мұнай концерннің ресми дистрибьюторы (ELF сауда таңбасы); GENERAL MOTORS американдық концерны (ACDelco сауда таңбасы).

Логистикалық қызметтің отандық провайдер-компаниялары 5 суретте қарастырылған. Қазақстан нарығында логистикалық қызмет көрсетуді дамытуда тиімді транспорттық-логистикалық жүйе мұқтазға ие халықаралық логистикалық операторлар бар.

Қорыта келгенде, қазіргі таңда Қазақстандағы логистиканың дамуы нарық заңдары мен қағидаларынан туындағандай логистиканы игеру және оны кәсіпорындағы басқару жүйесімен бірігуі нарықтық экономиканың даму деңгейін көрсетеді.

Нарықтағы қатаң бәсеке, халықтың төлем қабілеттілігінің төменділігі, кәсіпорынның айналым құралдарының жеткіліксіздігі, өндірістік шығындардың үнемі өсуі отандық өнімнің бәсекеге қабілеттілігін төмендетіп, өткізуді қиындатуда.

Әрбір кәсіпорынның нарыққа дұрыс қадам жасау үшін логистика ауадай қажетті нәрсе, бірақ бұл логистика өз бетінше кешенді сала ретінде қызмет етеді деп айту қиын, себебі кәсіпорынға логистиканы жүргізу беймәлім белгісіз зат, оны қалай өткізу, қалай жоспарлау, қандай әдіс қолдану деген сұрақтар туындайды бұл сауалдардың әр бірі өз бетінше тағыда сұрақтар туғызады, ал осының бәрін дұрыс қолданбауы нақты мәліметтердің бетін ашпайды, яғни сондықтан нарықтағы кәсіби маманданған логистиканы жүргізумен айналысатын ұйымдарға жүгіну дұрыс шешім болады.

Келесі бөлімде Қазақстан Республикасы аумағында жұмыс істейтін кәсіпорындардың іс-әрекеттері талданады. Кәсіпорындардың логистикалық қызмет нарығындағы алатын орны, көрсететін қызмет сипаттары, ерешеліктері, артықшылықтары, кемшіліктері, даму болашақтары жан-жақты қарастырылады.

### **Дәріс 13. Әлемде және Қазақстандағы көліктік логистиканың қазіргі мәселелері**

Көліктік жүйенің дамуы мен жетілдірілуінің қазіргі заманғы үрдісі логистиканы, логистикалық басқаруды бөлу болды. тауарларды жылдам және сапалы жеткізуге арналған қызметтердің барлық спектрі. Көптеген елдерде

өндіріс факторларының, атап айтқанда, еңбек пен инфрақұрылымның жоғарылауы ұлттық деңгейде тиімсіз өндіріске әкеліп, оны басқа елдерге беруді жеңілдетеді. Әлемдік нарықтардағы қызметтің анықталған стратегиясы мәмілелерді тіркеудің жоғары жылдамдығы мен айқындығы болып табылады. Басқаша айтқанда, дамыған елдерде логистиканың өсіп келе жатқан рөлі қызметтің маңызды кезеңіне айналады

Өнімдердің бәсекеге қабілеттілігін айқындайтын факторлардың қатарында бағадан басқа тез жеткізуді ұйымдастыру болып табылады және бұл бағадан гөрі маңызды. Өнімдерді уақтылы жеткізу кепілдігінің болмауы басқа шарттардың, оның ішінде баға бағасына қарамастан мәмілелерден бас тартуға алып келеді. Нарықтық сұраныстың төмен бағамен және маңызды өндірістік қорлардан уақыт факторына, өнімдердің кең спектріне және сапа индикаторларына ауысуы байқалды. Компаниялар үшін бәсекелік артықшылықтар логистикалық менеджментте, яғни, тауарды сүйемелдеу кезінде толық қызметтер пакеті, оның ішінде мемлекет туралы, тауарлардың нақты уақыт кезіндегі орны туралы ақпарат. Сонымен бірге, ақпараттың болмауы немесе кешіктірілуіне байланысты қызмет құны (өнімді) жоғарылайды.

Көптеген салалардың тиімділігін жоғарылату шикізатты өндіру мен өнім сатылымы арасындағы айтарлықтай уақыт интервалымен түсіндіріледі. Мәселен, Батыс Еуропаның өнеркәсібінде жалпы өндіру уақытының шамамен 2% -ы, көлікте - 5, қалған 93% - әртүрлі кезеңдерде сақталады және өңделеді. Логистикалық тізбектер көліктік-сатып алу функциясын жалпы өндіріс процесіне интеграциялайтын, алшақтықты еңсеруге мүмкіндік береді.

Компаниялар - капиталды үнемдеу, тәуекелдер мен шығынды азайту бойынша қызметтерді жеткізушілер, клиенттермен қарым-қатынастың жаңа формаларын табады. Сыртқы жеткізушілерді тарту тәжірибесі кеңейіп келеді, ол әлемнің кез-келген жерінде жаңа нарықтарға жылдам қол жеткізуге, кедендік реттеу, ұлттық заңнамаға қатысты жергілікті ерекшеліктерге бейімделуге жақсы мүмкіндік береді. Соңғы уақыттағы үрдіс өнімдердің болжамды ағынымен тұрақты клиенттік базаны қалыптастыруды, серіктестердің аз санымен стратегиялық қарым-қатынас орнатуды айқындайды. Дегенмен, коммерциялық және өнеркәсіптік компаниялар логистикалық қызметтердің жаһандық жеткізушілерімен ынтымақтастықты артық көреді.

Шығындардың төмендеуі және қызмет көрсету деңгейін жоғарылату әртүрлі көлік түрлерімен аралас тасымалдауды пайдалану арқылы жеңілдетіледі. тауарлар қысқа уақыт жеткізуге жолмен болсаңыз Сондықтан, ол кемнің әуе немесе теміржол көлігінде жақын портқа және мысалы, жойылған болуы мүмкін. Трансұлттық корпорациялар дамып келе жатқанда, халықаралық логистикалық жүйеге енгізілген аралас хабарламалармен тасымалдау, олардың ең көп таралған нұсқасы - теміржол тасымалы. Осы хабармен жүк жөнелтушінің ғана емес, жүктерді өңдеу босатылады, бірақ сондай-ақ көлік көптеген түрлері үшін жалпы көрсеткіштен төмен тариф арқылы үнемдеуге жеңеді. ол дәліздерін мысалы Финляндия, Орталық

Еуропа және Жапония түрлі шетінде клиенттер үшін бәсекеге қабілетті болды, сондықтан Осылайша, 20 тасымалдауға арналған тариф мөлшері мен 40-футтық контейнер орнатылған. Көптеген аралас хабарламаларда операторлар контракт бойынша жүк экспедиторлары болып табылады, тауарларды жекелеген жүк тарифтері бойынша тасымалдайды, бірақ бірыңғай тасымалдау құжатының негізінде. Болашақта Нигерге бір рейс, Дунай, Днепр, Дон, Волга өзендерінің бойындағы бірдей қызметке бір тасымалдау құжатын біріктіруге болады.

Басқа көлік түрлерінің рөлі, дәстүрлі теңізге (жүк тасымалы нарығына) қосымша, шамамен 10% -ға өсті. Пропорционалды түрде, экспедиторлық қызметтер бағасы да өсті. аралас байланыс қызметтерінің бағасы қоспағанда байланыс құралдарын пайдалану үшін қамтиды, қазіргі заманғы тауарларды жеткізу «есіктен есікке дейін» қойылатын талаптар және «дәл уақытында» осы қызмет үшін ақылға қонымды бағаға ретінде білдіреді, коммерциялық ақпарат алмасу, контейнерлерді жалға төлеу, контейнерлік лот бойынша жүктерді шоғырландыру және олардың деконсолидациясы, тауарларды сақтау және бөлу үшін ақы төлеу Сонымен қатар коммерциялық, оның ішінде транспортерлік маркетингтің негізгі талаптары көлік шығындарын барынша азайту және экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз ету болып табылады.

Жүктерді тасымалдаудың 2/3-ін бақылайтын экспедиторлық қызметтердің жаһандануы және жүк тасымалының 90% -нан астамын тасымалдау кезінде көлік қызметтеріне бірыңғай халықаралық тарифтер қалыптасады.

Логистикалық көлік тізбегі, яғни. Өнім жеткізу схемасы қоймалары арқылы тікелей транзитпен нысанын, тауарларды сату қабылдауға немесе елдің *reali-zatsii* өнімдерінде құрастыратын зауыт тудыруы мүмкін. бағалау порттар мен ішкі терминалдар бірқатар жеткізу опциялары, сонымен қатар сату, ішкі-салалық конкурсының және тираждау қызмет *zatra-ty* құрастыру зауытының облыстардың шығындарды, үшін ғана емес, тікелей тасымалдауларының құны жергілікті ставкаларын *re-gionalnye* пайдаланылады қамтиды: тауарларды сақтауға арналған, терминал көлік құралдары мен контейнерлерге қызмет көрсету, экспедиторлық қызмет көрсету.

Жаһандық логистикалық желілерде оңтайлы бағытта жүк ағындарының шоғырлануы бар. Барлық 80 халықаралық көлік дәліздерін (ХСО) туралы бүкіл әлем бойынша, әлемдегі тасымалдау қызметінің басым бөлігін жүзеге асырылады. Жаһандық желілерді қалыптастырудағы жетекші рөл еуропалық нарықта зор әлеуетке ие. Экспаттардың бағалауы бойынша, соңғы 25 жылда Батыс Еуропада ішкі жүк тасымалы екі есе өсті.

ЕО шеңберінде жаңа транзиттік көлік маршруттарын қалыптастыру Транс-еуропалық көлік желісінің (ТЭМ) негізінде жүзеге асырылады. Шығыс үшінші ел желілерінің көлік байланысты мультимодальды көлік желісін, принципі түрлі көлік түрлерінің негізінде дамыту тұжырымдамасын негізі.

МТС дамытудың басым бағыты транзиттік жүктерді тасымалдауды, яғни тасымалдау қызметтерін экспорттауды қамтамасыз ету болып табылады. Олардың жұмысқа орналасуы үнемі кеңейуде, өйткені ұлттық көлік жүйесінің даму деңгейі артып келеді. Транзиттік мемлекеттер тауарларды жылжыту үшін қажетті шарттарды құруға, мақсатты тасымалдауларды қамтамасыз етуге міндетті. транзит тиімділігі, логистика қамтамасыз етеді, көптеген сапалы пара-metrov тұрады: транзиттік уақытын қысқарту, тасымалдау құнын төмендетуге, тарифтер тауарлар, көлік қауіпсіздігін, қоршаған ортаны сақтауды, және басқа да оңтайландыру.

көлікті пайдалану бөлігі теміржол көлігімен болып, әлі сыртқы сауда 60% тауарларды жеткізу жаһандық жүйесінде теңіз көлігі тартумен болып күрделенеді қазіргі заманғы қазақстандық тізбекті міндеттерді жағдайында.

Қазақстанда, оның байтақ аумағында, халықтың орналасу тығыздығының төмен (1 ш.м. кем 6 адам орташа. М), экономикалық белсенді орталықтарында диссоциациялану отырып, әлемдік нарыққа айтарлықтай алыстығы, темір жол көлігі, ел кешенінде маңызды рөл атқарады. Көлік айналымының шамамен 70% -ы және көліктік жұмыстардың жалпы көлеміндегі 50 жолаушы айналымы.

Қазақстанның аумағы 2,7 млн шаршы метрді құрайды. км - әлемде 9 орын, 4 - Еуразияда. Ол жер бетінің 2% құрайды. Біздің ел Еуразия құрлығының ортасында орналасқан, барлық төрт мұхиттың бірқалыпты қашықтығы.

Республика 1600-1700 км оңтүстігінде Қызылқұм шөлінің солтүстікте Батыс-Сібір жазықтығының оңтүстігінен Алтай таулары 300 км жаяу Еділ өзенінің төменгі ағысында орналасқан.

Шекараның жалпы ұзындығы 15000 км, оның 3000-ы теңіз. Қытай, Оңтүстік-Шығыс - оңтүстігінде Қырғызстанмен - Өзбекстанмен, оңтүстік-батысында - Қазақстан шығысында, Ресей Федерациясымен шектеседі солтүстігінде және солтүстік-батысында Түрікменстанмен, Каспий теңізі Ресейден оны ажыратады, Әзірбайжан, Иран және Түрікменстан.

Қазақстандағы темір жолдардың ұзындығы 14 мың км-ден асады. Республиканың барлық аймақтарын байланыстырады және 15 шекара пункті арқылы Қазақстанның халықаралық байланысын қамтамасыз етеді, сондай-ақ көршілерімізге транзиттік тасымалдау мүмкіндіктерін ұсынады.

халықаралық транзит тұрғысынан ең маңызды бірі қазақ-қытай шекарасында Дружба-Алашанькоу шекара болып табылады. Бүгінде бұл Трансазиялық теміржолдың негізгі буыны болып табылады

Алайда, мұндай кезеңдерде негізгі трек нөмірі, поездардың сметалық жылдамдығы, сол деңгейде жолдар қиылысы сияқты негізгі сипаттамалары бойынша халықаралық стандарттар тұрғысынан, Қазақстан теміржол дәліздері белгілі кемшіліктері бар.

ТМД елдерінің әлемдік тәжірибесі мен тәжірибесін ескеру өте маңызды. Инвестицияларды ынталандырусыз және жылжымалы құрамды жаңғырту үшін оларды тарту бойынша тиімді шараларды қолданусыз, көлік әлеуетін дамыту мүмкін емес.

өнеркәсіп, техникалық және ескірген жылжымалы құрамды үлгісін пайдаланса route-voу жабдықтар тозған жобалау жолдары мен ескірген технологияларды жөндеу және so-derzhaniya негізгі өндірістік активтері пайдаланылады. Операциялық жүйені пайдаланудың тиімділігі негізгі құралдарды жұмыс тәртібінде ұстауға арналған үлкен шығыстарды талап етеді.

Кешен транзиттік трафик үшін теміржол дәліздерін тартымдылығын арттыру, тарифтік жетілдіру инфрақұрылымын сапасын жақсарту және әкімшілік кедергілерді жою қамтуы тиіс. Қызметтердің сапасын арттыру дәлдік, сенімділік және тасымалдау жылдамдығы сияқты критерийлер бойынша жүзеге асырылады. Трафиктің қауіпсіздігін және әмбебаптығын қамтамасыз ету жүйесін құру қажет.

2006 86 (13 сәуір жылғы «Қазақстанская правда») №, 11 сәуір жылғы Қазақстан Республикасы Президентінің Қазақстан Қаулысымен негізінде теріс құбылыстарды жою үшін, саны 87 (25058), 2015 жылға дейінгі көлік стратегиясы қабылданды

халықаралық транзитін қамтамасыз ету, атап айтқанда маңызды осы стратегияның негізінде қазақ-қытай шекарасында Достық стансасын дамыту анықтайды Трансазия темір жол, берілетін болады

қызмет, әсіресе жолмен қайта, темір жол бойынша қажетті мүмкіндіктерге, жаңа жылжымалы құрамның, белгі беру және байланыс жүйелерінің сапасын жақсарту үшін.

әлеуметтік жинақтылығының процестер, мемлекеттер арасындағы кедергілерді жою біржақты Еуропалық темір жол одағы талап. Теміржол әкімшіліктері мен компаниялар осы түрі техникалық және технологиялық үйлестіру бағытында қадам басуда. Осы тұрғыдан бастап шекаралары басқа сызықтар бойынша теміржол жылжымалы сұрақтар қауіпсіз кем маңызды болып табылады. ұлттық темір қолданыстағы кешенді көлік жүйесін, сәтті экономиканың элементі бөлігі болуы тиіс.

#### **Дәріс 14. Халықаралық логистика мәселелері**

Халықаралық экономикалық қатынастарды дамытудың көптеген факторлары кәсіпорындардың экономикалық қызметіндегі шекараларды жойып тастайды. Сонымен қатар халықаралық логистиканы дамытудың барлық кедергілерінің жойылғандығы туралы айту мүмкін емес. мұндай ЕО арасындағы сияқты т.б. көптеген шектеулер, коммерциялық, қаржылық, кедендік және түрлі саяси жүйелерді, соның ішінде әр түрлі себептер туындайтын басқа да кедергілер, елдің дамуының түрлі экономикалық және әлеуметтік деңгейі, өмір сүру әр түрлі стандартты және. D. Мұндай кедергілер бар, бар және Шығыс Еуропа, ЕО және Ресей, АҚШ және ЕО, АҚШ және Мексика, ЕО және Орталық Азия, АҚШ-тың және Жапонияның және т.б.. D. Сонымен қатар, жаһандық логистикалық назарға халықаралық жарыстарға қатысуға тиіс, науқастанушылық бойынша шектеулер ТҰК

желісін гiбyтiвнyе және т.б.. N. Менеджменті SFS халықаралық логистика табысты ілгерілету үшін осы факторларды тиіс

Жаһандық логистикалық проблемаларына қаржы кедергілер халықаралық деңгейде ескеру қажеттілігі тамыры: Валюта ауытқуы, кедендік ережелер мен рәсімдерді, әсіресе экономикалық саясаттың; басқа факторлар. байланысты жұмысына айырмашылықтар (әр түрлі елдерде), банктер, сақтандыру компаниялары, заңды кеңесшілер, көлік компаниялары және басқа да мекемелер институционалдық байланысты кедергілер, үздіксіз жұмыс істеуін қамтамасыз ету тұрғысынан, жүйелері делдалдар.

Дистрибьюторлық арналардың құрылысына тікелей қатысты кедергілерді біз монографияның тақырыбымен тікелей байланысты ретінде қарастырамыз. Бөлу арналарында мемлекетаралық айырмашылықтар жаһандық логиканың дамуына кедергі келтіреді. Мысалы, көлік құралдарының ұлттық және аймақтық ерекшеліктеріне, теміржол инфрақұрылымына, жүк тиеу техникасына байланысты стандарттау проблемалары. Соңғы жылдары, Стандарттау жөніндегі халықаралық ұйым (ISO) көлік техникасын біріздендіру және стандарттау бағытында айтарлықтай күш-жігерін (контейнерлер, паллет, оларды тасымалдау үшін өз көлік құралдары) құрады. тарату арнасының таңдау туралы шешім, сондай-ақ сауда кедергілерді байланысты - ережелер тікелей тауарлар түрін шектеу немесе импорт көлемінің артқан кедендік баждарды деңгейін арттыру.

Әлемдік нарықты меңгергенде, осы жолмен ықпал ететін және кедергі келтіретін барлық факторларды мұқият салыстырып көру керек. Халықаралық сауданы кеңейту әлемдік нарықтағы білімді логистикаға және жаһандық санаттағы ойлау қабілетін талап етеді. Халықаралық логистика үшін қолданыстағы кедергілерді (кедергілерді) алдын-ала бағалау, қалыпты жағдайлар туындаған жағдайда мүмкін болатын проблемаларды шешудің баламалы шешімдері қажет. Ішкі және халықаралық нарықтарда логистика бірдей қағидаттарға бағынады, бірақ халықаралық қызметтің шарттары күрделірек және жоғары шығындармен байланысты.

Соңғы жылдары жаһандық логистиканы дамытудың жаңа алғышарттары болды, олардың бастысы төмендегілерді қамтиды.

1. трансұлттық корпорациялар және басқа да бизнес ұйымдардың бәсекеге қабілетті мүмкіндіктерін стратегиялық элементі ретінде нарықтың тетіктерін және түсіну логистика жаңа ойлар бар.

2. Халықаралық логистикалық серіктестіктерді интеграциялау, жаңа ұйымдастырушылық (құрылымдық) қатынастарды қалыптастырудың көптеген перспективалары бар.

Атап айтқанда, түбегейлі өзгерді және жаңа көкжиектері интеграцияны ашты икемді өндірістік, ақпараттық және компьютерлік технологиялар мен жүйелерді саласындағы 3.Т мүмкіндіктері.

Халықаралық аспектіде, соның ішінде оның өнімдері үшін жағдайлар ру-ноchnoу қоршаған ортаны және сұранысты өзгерту үшін фирмалардың. Е. тез бейімделуіне икемділік пен динамикалық ди қажеттілігі бәсекеге қабілеттілігін арттыру, т. Сонымен қатар өнім (логистикалық цикл) ғылыми



және дамыту қызметі туралы уақыт, шикізат пен материал жеткізу, өндірістік уақыт өмірлік циклінің барлық уақыты кезеңдерін азайтылуы тиіс, тапсырыс өңдеу уақытының ұзақтығы дайын өнімдер және Т. е. басты қозғаушы уақыт қысқарту қол жеткізу үшін, компаниялар жиі мамандандыру үрдісі, осылайша жаһандық тарату жүйелерінде логистикалық делдалдар бар біріктіру үшін қажеттілік бар.

Нарықтық қатынастардың күрделене түсуі және бәсекелестіктің артуы енді негізгі сәттерде көрсетілген СФС-тің өзгеруіне әкеледі.

1. Әсіресе экспорттық-импорттық операциялар кезінде материалдық және ақпараттық ағындардың қарқындылығы, қарқындылығы және күрделілігі артады. Халықаралық логистикалық делдалдардың қаржы қатынастары күрделене түсуде.

2. Жаһандық логистикалық тізбектер мен арналардағы сілтемелер саны азаяды. Жаһандық логистикалық жүйелердегі ұйымдастырушылық және экономикалық қатынастардың саны азаяды, бірақ олардың күрделілігі артып келеді.

3. Логистикалық тізбектердің сенімділігі төмендейді, өйткені өндірістегі материалдық қорлар және жаһандық тарату желілері азаяды немесе іс жүзінде жоғалады.

Осы үрдістердің салдары СҚҚ-ның әлеуетті тұрақсыздығының өсуі болып табылады. Стратегиялық іскерлік мақсаттарға жету үшін олардың тұрақтылығын және сенімділігін арттыру үшін одан әрі интеграция СҚҚ-да, динамикалық сыртқы ортада қажет. Жаңа факторлар мен бәсекелестіктегі артықшылықтарды іздестіру 90-шы жылдары интеграцияланған жаһандық логистиканың дамуына қуатты серпін берді.

Қазіргі уақытта әлемдегі логистика жаһандануына келесі факторлар айтарлықтай әсер етеді:

– логистикалық шығындарды азайту және логистикалық қызметтерді жетілдіру қажеттілігі;

– жаңа нарықты, оның ішінде шет елдерде сатуды ұлғайту қажеттілігі, бұл сөзсіз логикалық стратегиялар мен өнімдердің (қызметтердің) сапасы бойынша шешімдерді талап етеді;

– трансұлттық корпорациялардың стратегиялық логистикалық шешімдеріне қол жеткізуді қамтамасыз ететін техникалық құралдар мен ақпараттық технологияларды қоса алғанда, дамыған жаһандық инфрақұрылымы бар халықаралық логистикалық делдалдардың пайда болуы;

– жаһандық *logistics* тізбектерде әріптестер арасындағы кең функционалдық интеграция үшін негіз болып табылады және ең заманауи ақпараттық және компьютерлік технологиялар мен жүйелерді қуатталуы еңбек-уақыт шынымен кең халықаралық бөлу, компаниялардың, дамыту;

– (ЮНКТАД аясында, атап айтқанда-НСС) халықаралық сауда процестерді әрі қарай дамыту, көлік жете, инфрақұрылымдық логистикалық желілер жүктеме және инновациялар азайту.

Халықаралық жеткізу желілері мен ұлттық компаниялар арасындағы негізгі айырмашылықтарды анықтайтын төрт фактор бар. Бұл факторлар барлық жеткізу тізбектерін жоспарлауда көрініс табады, бірақ олар жаһандық контекстте салыстырмалы түрде маңызды, өйткені олар түбегейлі әртүрлі шешімдерге қажеттіліктер тудырады.

Индустриялық аймақтардың шектеулі саны postavok.Konsolidatsiya әлемдік өндірісі жергілікті негізінде базарлар өнімдерінде ықтимал өзгерістер тұрғысынан проблемалар жасайды уақыт арттыру. ұзақ уақыт бойы жоғары өндірістік менеджерлері бұл тәжірибе сіз түрлі клиенттерден бәсекелес талаптарын жағдайда резервтік қорын құруға мүмкіндік береді, бұл жаңсақ наным басшылыққа тапсырыстардың ұзақ мерзімді өнімділігін, орнатуға ұмтылды. Дегенмен, зерттеулердің нәтижелері ұзақ өндірілу уақытын белгілеудің мұндай тәсілі көптеген жолмен жасанды шектеу болып табылады. Іс жүзінде жекелеген сатып алушылардың тапсырыстарын уақытында орындау талап етіледі, олар қол жетімді қорларға байланысты жеткізу уақытына қарағанда қысқа болады.

Жеткізу мерзімін ұзарту және олардың сенімсіздігі. Еуропадағы, ұзақ Оңтүстік-Шығыс Азия, Австралия және АҚШ тауарларды ұзақ жеткізу есе үйренген. Жапониядан Роттердамға теңіз арқылы жүк тасымалдау шамамен бес аптаға созылады. Екінші жағынан, сол бағыты кезінде ауамен тауарларды тасымалдау - тиеп жөнелткен күннен бастап жеткізу уақыт сатып алушыға - тек бес күн болып табылады. Теңіз көлігін пайдалану тауар қорларындағы елеулі сомаларды инвестициялаумен қатар жүреді; Сонымен қатар, ол қатты логистикалық кешігіп, т негізгі принциптерін қолдану мүмкіндігін шектейді. e. re-sheniya соңғы сәтке дейін тиеу мәселені кейінге қалдыруға.

Loading, тауарларды топтастыру және кедендік ресімдеу жолы, өсіп тұрақсыздық кейін және жаһандық жеткізу тізбегіндегі тапсырыстарды мерзімін тоқтата алады. Тәжірибе көрсеткендей, бұл факторлар бүкіл әлемде жұмыс істейтін көптеген компаниялар үшін өте маңызды. жергілікті менеджерлер міндетті резервтерді есе арттыруға және бәсекеге қабілетті қысым мен орталық тарату ұйымдастыруды қамтамасыз ету, байланысты артық жабдықтау қосымшаларға осы тұрақсыздық сақтандыруға ұмтылады.

түрлі мүмкіндіктері бақылау тауарларды тасымалдауды, және таңдау gruzov.Suschestvuyut алуан және тарату опциялардың шоғырландыру ортақ жиынтығы өнімнің және арна ерекшеліктеріне қарай, күрделі және айнымалы болуы мүмкін.

Оңтүстік-Шығыс Азиядан Еуропаға түрлі өнімдерді өндірудің бірнеше көздерінен тауарларды жеткізудің түрлі нұсқалары бар. Төрт негізгі нұсқаны келесідей анықтауға болады:

- Толық толтырылған контейнерлердегі түпкілікті нарыққа әрбір көзден тікелей жеткізу.
- Аймақтарда жүктерді шоғырландыру және түпкілікті нарыққа толық контейнерлерде жеткізу.
- Әрбір қызмет саласы үшін әрбір көздерден тауарларды

шоғырландыру және жалпы нарықты нақты нарықтарға бөлу.

– Пайдалану аймағында жалпы жүкті жеткізу және тарату аймағында шоғырландыру.

Ол қорларын қоймалау, сақтау, кедендік ресімдеу мен тасымалдау шығындары осы жағдайларда әр болады және тауарларды сипаттамаларын түрлі және қолданыстағы сұраныс айқындалатын болады екені түсінікті.

Көлік әдістері мен параметрлердің эстрадалық -жүк тасымалдаушылар, әдетте, теңіз және әуе, түрлі көлемдегі контейнерлер, *regu-lуarnое* немесе жарғылық тасымалдау қызметтері арқылы аралас тауар жеткізу қызметтерін ұсынады. ол неғұрлым қымбат болса да, әуе көлігі, пайдалануға компанияларды мәжбүрлеп теңіз арқылы тапсырыстар салдарынан жүктерді тасымалдау, мерзімдері өсуі, бірақ ескере отырып, шығындарды қоймасының факторлар төмендеуіне кірістер мен нарығының икемділік жоғалту тиімдірек болуы мүмкін *ialnogo* тасымалдаудың жалпы құны бойынша.

## Әдебиеттер тізімі

1. Сергеев, В.И. Глобальные логистические системы: Учебное пособие. / В.И.- СПб.: Бизнес-Пресса, 2014.- 240 с.
2. Еремин // Проблемы теории и практики управления. – 2016. - №5. - С.64-78.
3. Миротин Л.Б. Логистика интегрированных цепочек поставок : учебник /Л.Б. Миротин, А.Г. Некрасов. – М. : Экзамен, 2015 – 256 с.
4. А. Дроздов, А. Коптелов //Проблемы теории и практики управления. – 2016. - №10. - С. 54-70.
5. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015 – 503 с.
6. Молокович, А.Д. Транспортная логистика: учебное пособие / А. Д. Молокович. – Минск: Издательство Гревцова, 2014.
7. Л., С Фёдоров Персианов В. А. Транспортная логистика. Учебное пособие / Л. С Фёдоров, Персианов , И.Б. Мухаметдинов. - М., 2016. – 302 с.
8. Афанасенко, И. Д. Логистика снабжения / И.Д. Афанасенко, В.В. Борисова. - М.: Питер, 2017. - 336 с.
9. Аникин, Б.А. Коммерческая логистика: учебник / Б. А. Аникин, А. П. Тяпухин. – Москва: Проспект, 2017. – 426 с.
10. Логистика и управление цепями поставок: практическое пособие / Д. В. Курочкин. – Минск: Альфа-книга, 2016. – 783 с.
11. Логистика: учебник для академического бакалавриата / Ю. М. Неруш, А. Ю. Неруш. – Москва : Юрайт, 2017. – 558 с.
12. Логистика: интегрированная цепь поставок / Доналд Дж. Бауэрсокс, Дэйвид Дж. Клосс. – Москва: Олимп-Бизнес, 2017.
13. Амиров, Магомед Единая транспортная система / Магомед Амиров. - М.: КноРус медиа, 2016. - 355 с.
14. Логистика и управление цепями поставок: учебник / [В. В. Щербаков и др.]. – Москва: Юрайт, 2015. – 581 с
15. Складская и транспортная логистика в цепях поставок: для бакалавров и специалистов / О. Б. Маликов. – Санкт-Петербург: Питер Пресс, 2017. -305 с.
16. Афонин, А. М. Промышленная логистика / А.М. Афонин, Ю.Н. Царегородцев, А.М. Петрова. - М.: Форум, 2017. - 304 с.
17. Организация перевозок грузов. Учебник. - Москва: РГГУ, 2016. - 304 с.
18. Дудар, Т. Г. Логистика [Мәтін]: оқу құралы / Т. Г. Дудар, Р. Г. Волошин, Ю. И. Осик. – Алматы : NURPRESS, 2014. - 224 б.
19. Николайчук, В.Е. Логистический менеджмент: учебник / В.Е. Николайчук. – Москва: Дашков и К, 2015. – 980 с.
20. Управление цепями поставок. Логистика. Теория и практика Аникин, Б.А. 2019. – 305 с.

21. Линерс, М. Управление закупками и поставками: учебник для высших учебных заведений / Майкл Линдерс [и др.]. – Москва: ЮНИТИ, 2014. – 723 с.
22. Ресурсы логистики в управлении транспортным предприятием. Учебное пособие Л. Б. Миротин 2017. – 208 с.
23. Логистика предприятия. Складирование. Учебное пособие С. Ф. Пилипчук 2018
24. Смирнова, Е.А. Управление цепями поставок: Учебное пособие / Е.А, Смирнова.– Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУЭФ, 2016.– 120 с.





Разакова Д.И., Асанова Т.А.

Жаһандық логистикалық жүйелер  
(дәріс кешені)

Оқу-әдістемелік құрал

Пішімі 60x84, 1/16.  
Тығыздығы 80 г/м<sup>2</sup>.  
Көлемі 4.48