

Səfərov Rahib Şəfa oğlu

Mövzu:

Beynəlxalq ticarətdə qiymətlərin formallaşması problemləri

M Ü N D Ə R İ C A T

GİRİŞ.....	3
------------	---

I FƏSİL

Beynəlxalq ticarət və qiymətməmələgəlmə mexanizmlərinin nəzəri-konseptual əsasları

1.1. Beynəlxalq ticarət mahiyyəti, forma və reallaşdırma xüsusiyyətləri.....	5
1.2. Beynəlxalq ticarətdə qiymətməmələgəlmə mexanizmlərinin nəzəri əsasları.....	15

II FƏSİL

Müasir şəraitdə beynəlxalq ticarət sisteminin əsas inkişaf trendləri

2.1. Qlobal iqtisadi böhran şəraitində beynəlxalq ticarət sistemi və əsas meyllər..	34
2.2. Beynəlxalq ticarətdə sistemində çoxtərəfli tənzimlənmə mexanizmləri və qiymətməmələgəlmənin əsas xüsusiyyətləri.....	44

III FƏSİL

Beynəlxalq ticarətdə qiymətlərin formalaşması problemləri və onların təkmilləşdirilməsi istiqamətləri

3.1. Dünya qiymətləri: mahiyyəti, növləri və beynəlxalq ticarət sistemində qiymətməmələgəlmə.....	54
3.2. Beynəlxalq ticarətdə qiymət siyasəti və qiymətdə qoyma strategiyası.....	61

NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR.....	79
ƏDƏBİYYAT SİYAHISI.....	81
Резюме.....	83
Summary.....	84

GİRİŞ

Tədqiqat mövzusunun aktuallığı. İqtisadi qloballaşma şəraitində beynəlxalq ticarət münasibətləri mahiyyət etibarilə olduqca mürəkkəb xarakter daşımaqdadır. Dünya ticarətində qiymətmələgəlmə prosesi müxtəlif ölkələrin xarici iqtisadi subyektləri arasında baş verir. Bu proses adətən rəqabət mühiti şəraitindən, tələb və təklif arasında dinamik tarazlığın vəziyyətindən, ixracatçı və idxalatçının bazarda fəaliyyət azadlığı dərəcəsindən asılı olur.

Lakin bu ilkin şərtlərin bazarın tipindən asılı olaraq düzəlişlərə ehtiyacı vardır. Bazarların, o cümlədən dünya bazarlarının təsnifləşdirilməsinin əsas meyarı kimi rəqabətin xarakteri çıxış edir.

Tədqiqatın məqsəd və vəzifələri. Tədqiqatın məqsədi beynəlxalq ticarət münasibətlərində qiymətmələgəlmənin əsas mexanizmlərinin müəyyən edilməsidir. Bu məqsədə çatmaq üçün qarşıya bir sıra vəzifələr qoyulmuşdur:

- Qlobal iqtisadi böhran şəraitində Azərbaycan üçün səmərəli olan idxal siyasəti modelinin, eləcə də onun məqsəd və prinsiplərinin müəyyən edilməsi. İdxal siyasətinə ölkənin xarici siyasətinin integral tərkib hissəsi kimi baxılması. Xarici ölkələrin təcrübəsi əsasında müxtəlif idxal siyasəti modellərinin müqayisəsi və analizi;

- Azərbaycanın xarici ticarətinin strukturunun və coğrafiyasının həm statik, həm də dinamik baxımdan kompleks tədqiqatın həyata keçirilməsi;

- İdxalın optimallaşdırılması zərurətinin əsaslandırılması;

- İxrac potensialının genişləndirilməsinin əsas istiqamətlərinin müəyyən edilməsi;

- Azərbaycan Respublikasının xarici ticarət əlaqələrinin effektivliyinin qiymətləndirilməsi və inkişafının istiqamətlərinin müəyyən edilməsi;

Tədqiqatın obyekti Azərbaycan Respublikasının xarici ticarət əlaqələri, idxal siyasəti, onun strukturu və coğrafiyasının həm cari vəziyyəti, həm də dinamikası, idxal siyasətinin əsas istiqamətləri hesab olunur. Tədqiqat idxaləvəzləyici modellər, onların Azərbaycan realıqlarına adekvatlığını öyrənir.

Tədqiqatın elmi metodoloji və informasiya mənbələri xarici ticarətin analiz metodları və xarici ticarət alətlərinin tətbiqinin nəzəri-metodoloji aspektləri və. s. əsaslanır. İşin informasiya bazasını Azərbaycan Respublikasının aidiyyəti dövlət qurumlarının, beynəlxalq təşkilatların statistik və analitik məcmuələri və. s. təşkil edir.

Tədqiqat işinin elmi yeniliyi. Son statistik məlumatlara əsaslanaraq Azərbaycan Respublikasının xarici ticarət əlaqələrinin kompleks təhlil edilməsi, onun strukturunda yaranan müasir meyllərin tədqiq edilməsi və idxal siyasəti və onun səmərəliliyinin yüksəldilməsi istiqamətində bir sıra təkliflərin irəli sürülməsini tədqiqat işinin elmi yeniliyi hesab etmək olar.

Tədqiqat işinin strukturu. Dissertasiya giriş, 3 fəsil, 7 paragraf, nəticə və təkliflər, istifadə edilmiş ədəbiyyat siyahısından ibarət olmaqla 84 səhifə həcmindədir.

Birinci fəsildə xarici ticarət siyasəti və onun reallaşdırılması xüsusiyyətlərinin nəzəri əsasları təhlil edilmişdir.

İkinci fəsildə Azərbaycan Respublikasının xarici ticarət siyasəti və onun reallaşdırılması xüsusiyyətlərinin empirik tədqiqinə geniş yer verilmişdir.

Üçüncü fəsildə Azərbaycan Respublikasının idxal siyasətinin müasir vəziyyəti, onun optimallaşdırılmasının prioritetləri və strukturunun təkmilləşdirilməsi məsələləri müəyyən edilmişdir.

I FƏSİL

Beynəlxalq ticarət və qiymətmə mexanizmlərinin nəzəri-konseptual əsasları

1.1 Beynəlxalq ticarət mahiyyəti, forma və reallaşdırma xüsusiyyətləri

BİM-in əsas formalarından biri olan beynəlxalq ticarətin ilk şərtləri hələ quldarlıq dövründə müşahidə edilməyə başlanmışdır. Buna görə də o BİM-in tarixən birinci və hazırda ən inkişaf etmiş forması sayılır.

Beynəlxalq ticarət dedikdə bütün dünya ölkələrinin xarici ticarətlərinin məcmusunu əks etdirən əmtəə-pul münasibətləri sferası başa düşülür. Başqa sözlə, beynəlxalq ticarət müxtəlif ölkələrin satıcıları və alıcıları arasında əmək məhsulları (əmtəə və xidmətlər) ilə mübadilə sistemidir.

Beynəlxalq Ticarət Nəzəriyyəsinin Predmeti:

- Beynəlxalq Ticarət Nəzəriyyəsinin başlıca məqsədi ölkələr arasındakı mal və xidmət axınlarının səbəblərini izah etməkdir.
- Nəzəriyyə formalaşdırma məqsədilə aparılan abstraktlaşdırma fəaliyyəti nəticəsində Beynəlxalq İqtisadın bu sferasına bəzən Abstrakt Beynəlxalq Ticarət Nəzəriyyəsi (Pure Theory of International Trade) və ya qısaca olaraq, Abstrakt Nəzəriyyə də deyilməkdədir.

Beynəlxalq Ticarət Nəzəriyyəsinin 3 əsas sualı:

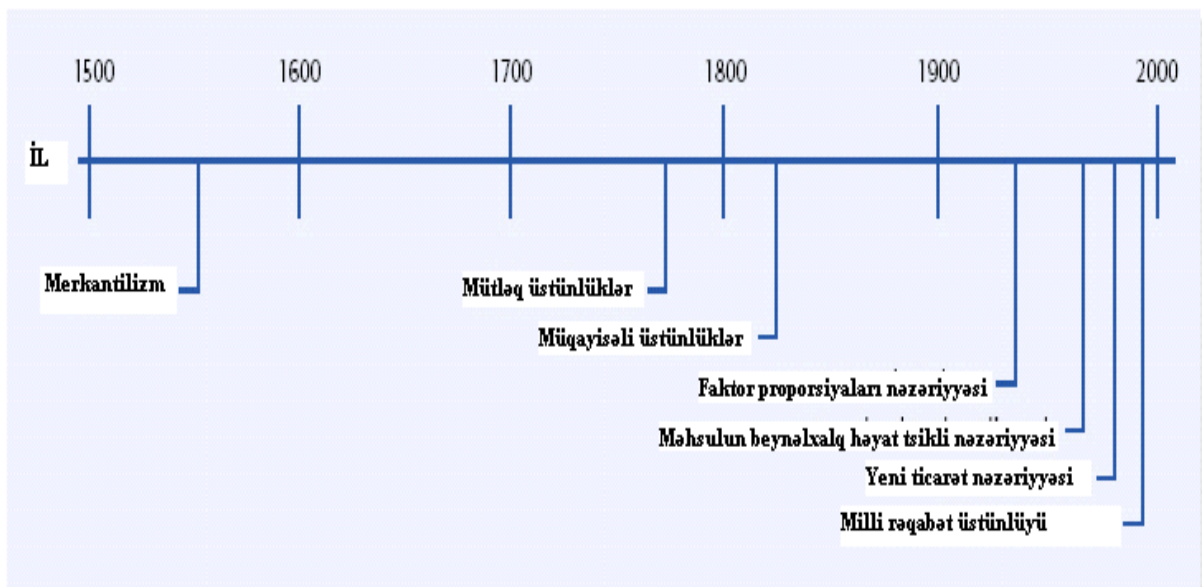
- Ölkələr nə üçün xarici ticarətə qoşulurlar, yəni xarici ticarətin qapalı iqtisadiyyata nisbətən ölkələrə faydaları nələrdir?
- Bir ölkə xarici ticarətinin strukturu necə izah oluna bilər, başqa sözlə bir ölkənin hansı malları ixrac, hansılarını idxal edəcəyi nəyə əsasən müəyyənləşdirilir?
- Bir ölkənin ixrac qiymətləri ilə idxal qiymətləri nisbəti, başqa sözlə xarici ticarətdə nisbi qiymətlər, ya da xarici ticarət həddləri necə formalaşır?

Beynəlxalq Ticarət Nəzəriyyəsinin Meydana Gəlməsi:

- Beynəlxalq ticarətin ilk dəfə elmi metodla tədqiqi Adam Smithin 1776-cı ildə nəşr edilən “Millətlərin Sərvəti” adlı məşhur əsərilə başlamışdır.
- Sonralar bu nəzəriyyənin inkişafında David Ricardo, John Stuart Mill, Alfred Marshall, Eli Heckscher, Bertil Ohlin, John Maynard Keynes, Jacob Viner və Paul Samuelson kimi iqtisadçılar mühüm xidmətlər göstərmişdir.

Şəkil 1.1.

Beynəlxalq ticarət nəzəriyyələrinin evolyusiyası



Mənbə: «Международная Экономика» П. Кругман, М. Обстфельд, Москва 2007

Beynəlxalq iqtisadi münasibətlər sisteminin əsas formalarından biri kimi beynəlxalq ticarət bütün tarixi dövrlərdə olduqca ciddi nəzəri və eləcə də praktiki əhəmiyyət kəsb edir. Beynəlxalq ticarət münasibətləri ilə əlaqədar nəzəri-konseptual müddəalar heç şübhəsiz onun reallaşdırılması xüsusiyyətləri ilə bağlı olub, xarici ticarət siyasətlərinin tətbiqi xüsusiyyətlərinə fokuslanmaqdadır.

Klassik nəzəriyyələrə qədərki ticarət konsepsiyalardan (Merkantilizm və Fiziokratizm) tutmuş, müasir ticarət konsepsiyalarına (Müasir şəraitdə klassik nəzəriyyələrin prinsiplərinin zənginləşdirilməsi və təkmilləşdirilməsi, Beynəlxalq ticarətin yeni problemlərinin klassik mövqedən tədqiq edilməsi və Beynəlxalq

ticarətin müasir alternativ (klassik nəzəriyyədən fərqli) nəzəriyyələri və s.) qədər bütün nəzəri-metodoloji müddəalar bu və ya digər şəkildə ölkənin ixrac-idxal münasibətlərinin (siyasətinin) formalaşdırılmasını milli maraqlar kontekstindən müxtəlif modifikasiyalarda tətbiqinə əsaslanır.

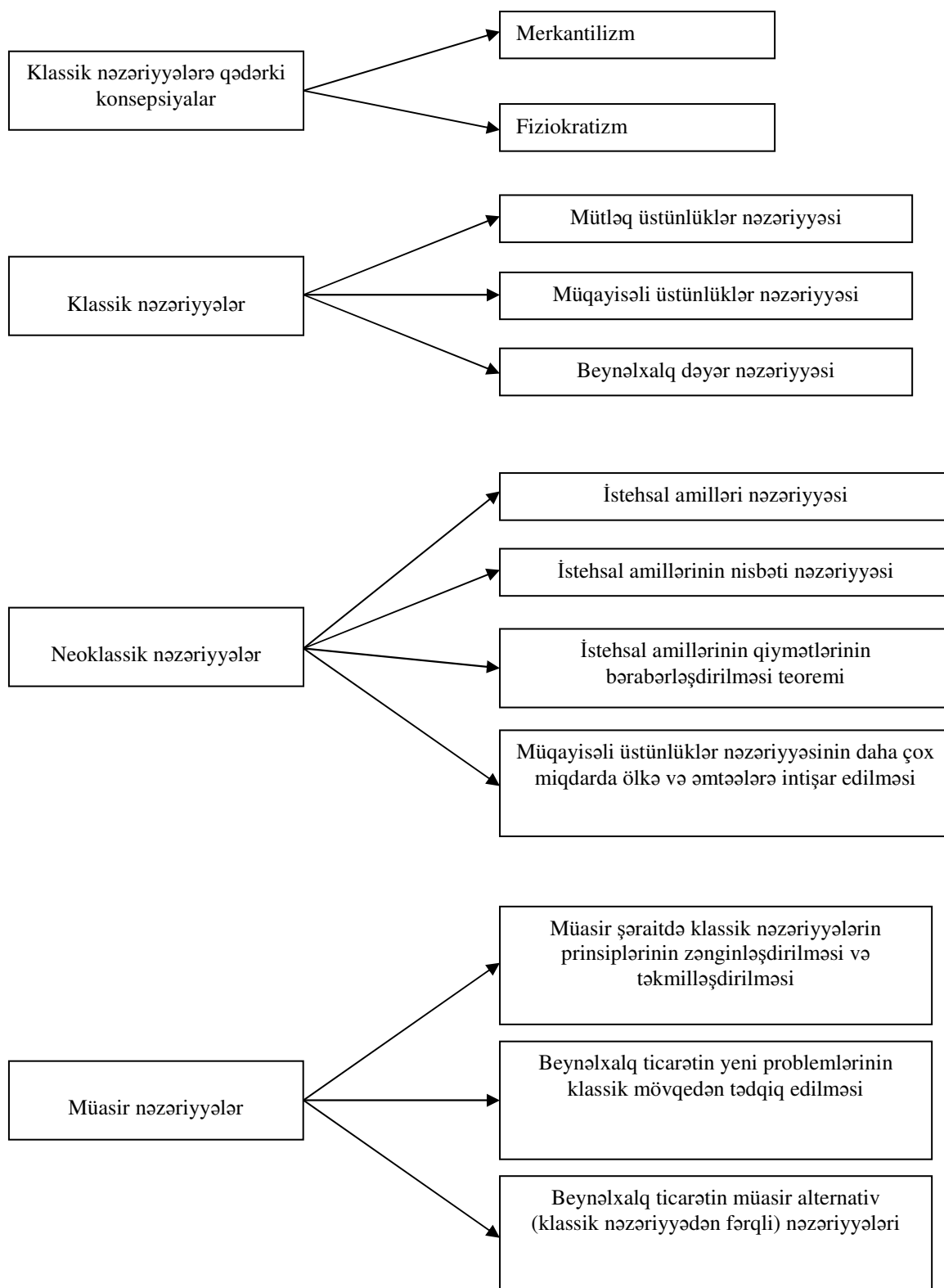
Müasir global iqtisadi böhran şəraitində milli iqtisadiyyatlar üçün xarici ticarət siyasətlərinin tətbiqi olduqca önəmli olmaqla strateji əhəmiyyət kəsb etməkdədir. Məhz bu baxımdandır ki, biz beynəlxalq ticarət münasibətlərinin əsas aparıcı nəzəri konsepsiyalarının mahiyyətini tədqiq etmək zərurəti ilə üzləşmiş oluruq.

Belə ki, məhz belə bir şəraitdə milli iqtisadiyyatlar öz iqtisadi inkişaf strategiyalarında olduqca ciddi və müntəzəm olaraq qoruyucu tədbirlərdən istifadə edir ki, bu xarici ticarət siyasətində tendensial dəyişikliyə gətirib çıxarmış olur.

Beynəlxalq ticarət nəzəriyyələri və onların tədqiqnin sistemliliyini təmin etmək üçün onu aşağıdakı sxem çərçivəsində qruplaşdırmaq və müvafiq olaraq təhlil etmək yerinə düşərdi. Sxemdən göründüyü kimi bu istiqamətdə aparılmış ilk tədqiqatlar klassik nəzəriyyələrə qədərki konsepsiyalardır və bu kontekstdən iki mühüm məktəb fərqləndirilməkdədir. Bu məktəblərdən birincisi, merkantilizm digəri isə heç şübhəsiz fiziokratizmdir. Xarici ticarətin müxtəlif aspektlərini izah etməyə çalışan ilk nəzəriyyə kimi merkantilizmi göstərmək olar.

Merkantilizm nəzəriyyələrinin əsas nümayəndələri kimi, Tomas Meni, Antuan Monkreyeni, Çarlz Davenantı, Vilyam Stafforu və digərlərini göstərmək olar. Merkantilistlərin fikrincə, iqtisadi sistem üç sektordan – istehsal sektorundan, kənd təsərrüfatı sektorundan və xarici koloniyalardan ibarət idi. Onlara görə, tacirlər iqtisadi sistemin ən mühüm subyekti, əmək isə istehsalın əsas amili idi. Merkantilistlər hesab edirdilər ki, ölkənin iqtisadi gücü onun qızıl və qiymətli metallar ehtiyatları ilə ölçülməlidir. Qızıl ehtiyatlarının artımı dövlətin əsas vəzifəsi olmalı və xarici ticarət də ilk növbədə buna xidmət etməlidir.

Beynəlxalq ticarət nəzəriyyələrinin təkamülü



Mənbə: Hacıyev Ş.H. "Beynəlxalq ticarət nəzəriyyələri: metodoloji təkamül". "İqtisad elmləri: nəzəriyyə və praktika" jurnalı, 1998, №1-2, səh. 55

Buna görə də, dövlət öz mövqelərini gücləndirmək üçün aşağıdakılara əməl etməlidir:

- müsbət ticarət balansını dəstəklənməli, yəni daha çox əmtəə ixrac edilməlidir; bu, qızıl axınıni təmin etməklə, daxili istehsalı və məşğulluğu artırmağa imkan verir;
- ticarət siyasəti alətlərinin köməyi ilə ixrac stimullaşdırılmalı və idxal məhdudlaşdırılmalıdır; son nəticədə yenə müsbət ticarət saldosu təmin edilir;
- xammal ixracını qadağan etmək və ya ciddi şəkildə məhdudlaşdırmaq və eyni zamanda, ölkə daxilində hasil edilməyən xammalın rüsumsuz idxalına şərait yaratmaq; bu, qızıl ehtiyatları toplamağa və hazır məhsulun aşağı ixrac qiymətlərini təmin etməyə şərait yaradardı;
- koloniyaların metropoliyalardan başqa digər ölkələrlə ticarət etməyi və hazır məhsul istehsalını qadağan etmək.

Göründüyü kimi, merkantilistlər qızıl və digər qiymətli metalları ölkə sərvətinin qaynağı hesab edir, dövlət xəzinəsinə ölkənin iqtisadi və siyasi gücünün təməli kimi baxırdılar.

Merkantilistlərin beynəlxalq ticarət nəzəriyyəsinə verdikləri töhfə danılmazdır, ən azı ona görə ki, onlar ilk dəfə xarici ticarətin ölkə iqtisadiyyatı üçün əhəmiyyətini qeyd etmiş və müasir iqtisadiyyatda tədiyə balansını adlanan anlayışı təsvir etmişlər.

Merkantilizmdən az sonra yaranan fiziokratizm nəzəriyyəsi xarici ticarətə elə böyük əhəmiyyət verməsə də iqtisadi elmin inkişafında mühüm rol oynamışdır. Bu nəzəriyyənin nümayəndələri kimi Fransua Keneni, Jak Turqonu, Viktor Mirabonu göstərmək olar. Onlar merkantilistlərdən fərqli olaraq ölkənin sərvətinin əsasını ticarətdə deyil, istehsalda, daha doğrusu kənd təsərrüfatı istehsalında görürdülər və belə fikirləşirdilər ki, dövlət iqtisadi həyatın təbii axarına qarışmamalıdır. Bu təlimin yaradıcılarından olan F.Kene belə hesab edirdi ki, dövlət ictimai həyatda gedən proseslərə müvafiq qanunlar qəbul etməklə öz missiyasını başa çatdırmalıdır. Bütün bunlarda azad ticarət siyasətinin ilk şərtləri

görünürdü.

İkinci blok üzrə qərarlaşan nəzəriyyələr isə heç şübhəsiz birmənalı şəkildə klassik ticarət konsepsiyalarıdır və onlar ümumilikdə Adam Smit və Davit Rikardonun adı ilə bağlanılmaqdadır.

Bu nəzəriyyənin nümayəndələri tərəfindən irəli sürülən müddəaların qeyd etdiyimiz kimi, xarici ticarətlə birbaşa əlaqəsi olmasa da, onların fikirləri ticarət nəzəriyyələrinin sonrakı inkişafında müəyyən rol oynamışdır. Xüsusilə J.Turqonun “azalan məhsuldarlıq qanunu” beynəlxalq ticarətin əsas nəzəriyyələrindən biri olan spesifik amillər nəzəriyyəsinin əsaslandırılmasında mühüm rol oynamışdır.

Klassik məktəbin banisi A.Smitə görə, məcmu dünya sərvəti sabit deyildir. Beynəlxalq əmək bölgüsünə əsaslanan xarici ticarət son nəticədə dünya istehsalının artmasına gətirib çıxarır. Yəni, öz aralarında ticarət edən iki ölkə beynəlxalq əmək bölgüsü nəticəsində daha yüksək istehsal və istehlak səviyyələri əldə edərək həyat standartlarının artımına nail olurlar. Dolayısı ilə, A.Smit merkantilistlərin “xarici ticarətdə bir tərəf qazandığı halda digər tərəf uduzur” fikrini alt-üst edir. Çünki, xarici ticarətdən hər iki tərəf mənfəət əldə edir.

A.Smitin öz əsərində işlədiyi və mütləq üstünlüklər nəzəriyyəsi adlandırılan konsepsiyaya görə, ölkələr daha az xərclərlə istehsal etdikləri (yəni istehsalında mütləq üstünlüyə malik oduqları) əmtəələri ixrac edir və digər ölkələr tərəfindən daha az xərclərlə istehsal olunan (yəni istehsalında mütləq üstünlüyün tərəfdaş ölkələrə məxsus olduğu) əmtəələri idxal edir.

Yuxarıda deyilən fikri əyani olaraq aşağıdakı kimi göstərmək olar. Bunun üçün Azərbaycan və Gürcüstanda bir işçinin bir iş günündə şərti olaraq aşağıdakı kəmiyyətlərdə A və B əmtəələrini istehsal etdiyini qəbul edək:

Bir işçinin bir gündə istehsal edə bildiyi əmtəə

	<u>A əmtəəsi</u>	<u>B əmtəəsi</u>
<i>Azərbaycan</i>	50 vahid	30 vahid
<i>Gürcüstan</i>	20 vahid	80 vahid

Beləcə, verilən nümunəyə görə, Azərbaycan A əmtəəsini, Gürcüstan isə B əmtəəsini daha az xərclə istehsal etdikləri üçün bu əmtəələrin istehsalında ixtisaslaşmalıdırlar. Azərbaycan Gürcüstana A əmtəəsini ixrac etməli, bu ölkədən isə B əmtəəsini idxal etməlidir.

A.Smitin mülahizələrinə görə, hökumətlər xarici ticarətə qarışmamalı və azad ticarət rejimini dəstəkləməlidirlər. Millətlər isə mütləq üstünlüyə malik olduqları əmtəə istehsalında ixtisaslaşmalı və bu əmtəələrin ixracı ilə məşğul olmalıdırlar. Istehsalında digər ölkələrin üstünlüyə malik olduqları əmtəələr isə idxal edilməlidir.

Klassik nəzəriyyənin banisi həmçinin öz əsərində xarici ticarətin əmək məhsuldarlığının inkişafını stimullaşdırdığını sübut etməyə çalışıb. Bu isə, onun fikrincə, xarici ticarətin satış bazarını milli sərhədlər çərçivəsindən kənara genişləndirməsi yolu ilə baş verirdi.

Ona görə, ixrac ölkə iqtisadiyyatı üçün müsbət faktordur, çünki, ixrac daxili bazarda satıla bilməyən məhsul artığının satışını təmin edir. Digər tərəfdən, ixrac subsidiyaları mahiyyətinə görə, əhalinin üzərinə qoyulan vergi olduğundan daxili qiymətləri artımına gətirib çıxarır və buna görə də, onlar ləğv olunmalıdırlar.

Mütləq üstünlüklər nəzəriyyəsinin güclü tərəfi ondan ibarətdir ki, o, əmək-dəyər nəzəriyyəsinə əsaslanır və əmək bölgüsünün üstünlüklərini nəinki milli, həmçinin beynəlxalq səviyyədə əks etdirir. Lakin bununla yanaşı, bu nəzəriyyənin çatışmazlığı da mövcuddur və o “əgər hər hansı bir ölkə heç bir istehsal sahəsində mütləq üstünlüyə malik deyilsə, o zaman digər ölkələr bu ölkə ilə ticarət

edəcəkmiki?” sualına cavab vermir. İstehsal xərcləri baxımından mütləq üstünlüyə malik olmayan hər hansı bir ölkə, məgər beynəlxalq ticarətdən iqtisadi səmərə əldə edə bilməzmi? Bu suallara A.Smitin davamçıları cavab verməyə çalışmışlar.

A.Smitdən təxminən 40 il sonra klassik məktəbin digər görkəmli nümayəndəsi *David Rikardo* mütləq üstünlüklər nəzəriyyəsinin müddəalarını inkişaf etdirərək müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsini işləyib hazırladı. Bu nəzəriyyənin təməli o qədər güclüdür ki, müasir dövrdə də müqayisəli üstünlüklərin beynəlxalq ticarətin əsasını formalaşdırdığı qəbul edilir.

Bu nəzəriyyənin müddəalarını “Siyasi iqtisadın prinsipləri və vergiqoyma” (1817) əsərində əks etdirən D.Rikardonun fikrincə, beynəlxalq ticarəti tək-cə mütləq üstünlüklərə əsaslanaraq izah etmək düzgün olmazdı. O, beynəlxalq əmək bölgüsünün əlverişliliyini müqayisəli üstünlük prinsipi əsasında izah etməklə sübut etmişdir ki, iki ölkə arasında ticarət, hətta onlardan biri digəri qarşısında mütləq üstünlüyə sahib olmadıqda belə, onların hər biri üçün sərfəlidir. Müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsinə görə, əgər ölkələr digər ölkələrlə müqayisədə nisbətən daha az xərclərlə istehsal edə bildikləri əmtəələrin istehsalında ixtisaslaşırlarsa, onda ticarət hər iki tərəf üçün qarşılıqlı faydalı olacaq. Bu zaman, istehsalın onların birində digərinə nisbətən mütləq effektivliyə malik olması əhəmiyyətə malik olmayacaq.

D.Rikardo öz nəzəriyyəsini iki ölkə arasındakı ticarət mübadiləsi misalında izah edirdi. O, beynəlxalq ixtisaslaşmanın meyarını müəyyən edərək, iki ölkə arasında mübadilənin hansı həddə mümkün və arzuolunan olduğunu göstərirdi. Onun fikrincə, hər bir ölkə daha böyük üstünlüyə malik olduğu əmtəə istehsalı üzrə ixtisaslaşsa, bu, həmin ölkə üçün daha faydalı olar. Ona görə, beynəlxalq ticarətin zəruri şərti kimi eyni bir əmtəənin müxtəlif xərclərlə istehsalı çıxış etdiyindən, hər bir ölkənin digər əmtəələrlə müqayisədə daha aşağı xərclərə malik olduğu əmtəə istehsalı üzrə ixtisaslaşması məqsədəuyğun olardı.

Qeyd olunan müddəaları yenə də bir nümunədə əyani surətdə izah etməyə çalışaq. Nümunədə Azərbaycan və Gürcüstanın ipək və şərab istehsal etdikləri və

bu ölkələrdə həmin məhsulların istehsal şərtlərinin aşağıdakı kimi olduğu göstərilmişdir:

Bir iş günüdə istehsal edilə bilən əmtəə həcmi

	<i>İpək</i>	<i>Şərab</i>
	<i>(metr)</i>	<i>(litr)</i>
<i>Azərbaycan</i>	80	40
<i>Gürcüstan</i>	10	20

Nümunədən göründüyü kimi, Azərbaycan hər iki əmtəə üzrə mütləq üstünlüyə malikdir. Çünki, Azərbaycanda həm ipək, həm də şərab Gürcüstana nisbətən daha ucuz dəyərlə istehsal edilir. Mütləq üstünlük nəzəriyyəsinə görə, bu halda xarici ticarət həyata keçirilməməli, Azərbaycan hər iki əmtəəni də özü istehsal etməlidir. Müqayisəli üstünlük nəzəriyyəsinə görə isə bu halda da xarici ticarət əlaqələri qurula bilər və hər iki ölkə bu əlaqələrdən mənfəət əldə edə bilər.

Məsələ burasındadır ki, Azərbaycan hər iki əmtəə üzrə mütləq üstünlüyə malik olsa da, bu üstünlüklərin dərəcəsi eyni deyildir. Rəqəmləri şəquli istiqamətdə müqayisə etməklə görürük, Azərbaycan Gürcüstan qarşısında ipək istehsalında 8 dəfə, şərab istehsalında isə 2 dəfə üstünlüyə malikdir. Bu baxımdan, Azərbaycan ipək istehsal etməli, şərabı isə Gürcüstandan idxal etməlidir. Başqa sözlə, Azərbaycan ipək istehsalında müqayisəli üstünlüyə malikdir.

Gürcüstanın vəziyyəti isə tamamilə tərsinədir. Bu ölkə hər iki əmtəə üzrə Azərbaycana nisbətən əlverişsiz vəziyyətdədir. Lakin, müqayisəli dəyər yüksəkliyi ipək üzrə 8 dəfəyə bərabər olduğu halda, şərab üzrə 2 dəfə təşkil edir. Bu halda Gürcüstanın hər iki əmtəəni birdən istehsal etməkdənsə şərab istehsal etməyi onun faydasında olardı.

Göründüyü kimi, bu halda Azərbaycan ipək istehsalında ixtisaslaşıb, ixrac etdiyi ipək qarşılığında şəraba olan ehtiyacını Gürcüstandan bu əmtəni idxal etməklə ödəyərsə (və ya əksinə, Gürcüstan şərab istehsalında ixtisaslaşıb, ipəyi Azərbaycandan idxal edərsə), hər iki ölkə xarici ticarətdən mənfəət əldə etmiş olar.

Müqayisəli üstünlük nəzəriyyəsinə görə, ölkələr arasında mənfəətli xarici ticarətin təmin edilməsi üçün ölkələrdə daxili istehsal dəyərləri (daxili qiymətlər) bir-birlərindən fərqli olmalıdır. Yuxarıdakı nümunədən çıxış edərək, ölkələrin daxili müqayisəli qiymətlərini müəyyən etməyə çalışaq. Bunun üçün isə, ipəyi əsas götürək. Rəqəmlər üfuqi istiqamətdə müqayisə edilsə:

Azərbaycanda daxili qiymətlər, 1 vahid ipək: $\frac{1}{2}$ vahid şərab

Gürcüstanda daxili qiymətlər, 1 vahid ipək: 2 vahid şərabdır.

Bu dəyərləndirmə baxımından Azərbaycanda ipəyin, Gürcüstanda isə şərabın daha ucuz olduğunu müəyyən etmək olar. Ölkələrdə qiymətlərin fərqli olması mənfəətli ticarət əlaqələrinin qurulmasına imkan verir. Nümunəyə görə, Azərbaycan ipək, Gürcüstan isə şərab istehsalı üzrə ixtisaslaşmalıdır.

Göründüyü kimi, D.Rikardo öz nəzəriyyəsini iki ölkə - iki əmtəə modeli üzrə qurmuşdur. Bununla belə, daha sonra müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsinin müddəalarının ikidən artıq ölkə və əmtəə üçün də keçərli olduğu sübut ediləcəkdir.

Sözsüz ki, müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsi sadələşdirilmiş xarakter daşıyır və buna görə də, beynəlxalq ticarətin inkişafına birbaşa təsir edən bir çox hadisələri nəzərə almır. Onun məhdudluğu bu nəzəriyyənin əsaslandığı ilkin ehtimallarla şərtlənir. Müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsi nəqliyyat xərclərini nəzərə almır ki, bu xərclər də bəzən əhəmiyyətli dərəcəyə qədər yüksələ və müəyyən əmtəələrlə ticarəti hətta müqayisəli üstünlüklər şəraitində belə qeyri-səmərəli edə bilər. Digər tərəfdən, haqqında söhbət gedən konsepsiya ancaq bir istehsal amilinin (əməyin) mövcudluğundan çıxış edir və ölkələrin istehsal amilləri ilə fərqli sürətdə təchiz olunduqları kimi mühüm ilkin şərtləri nəzərə

almır. Qeyd olunan konsepsiya tam məşğulluq şərtindən çıxış edir, yəni bir sahəni tərk edən işçi dərhal digər bir sahədə iş yeri tapır və işsizə çevrilir.

Bu nəzəriyyə həmçinin xarici ticarətin ölkə daxilində gəlirlərin bölgüsünə, qiymət tərəddüdlərinə və əmək haqqına, inflyasiyaya və beynəlxalq kapital hərəkətinə təsirini nəzərə almır və təxminən eyni vəziyyətə malik olan, yəni heç birinin digəri qarşısında müqayisəli üstünlüyü olmadığı ölkələr arasında ticarəti izah etməyə imkan vermir.

Üçüncü bloka daxil olan nəzəri-metodoloji müddəalara baxsaq burada üstünlüklər nəzəriyyəsinin digər nəzəriyyə nümayəndələri tərəfindən tənqidini müşahidə etmək mümkün olur ki, onları da aşağıdakı kimi şərh edə bilərik.

İstehsal amilləri nəzəriyyəsinin banisi Jan Batist Sey bu cür amillər kimi əməyi, torpağı və kapitalı göstərirdi. Onun fikrincə, bu amillərin bazaar qiymətləri (əmək haqqı, kapital faizi və torpaq rentası) istehsal xərclərini formalaşdırır və istehsal amillərini qiymətləndirməyə imkan verir.

XIX əsrdə istehsal amilləri nəzəriyyəsinin müxtəlif variantlarının əmək-dəyər nəzəriyyəsinə sıxışdırılması nəticəsində klassiklərin davamçıları olan neoklassik məktəbin nümayəndələri beynəlxalq ticarəti istehsal amilləri nəzəriyyəsi vasitəsilə izah etməyə başladılar. Bu zaman bir çox variantlar irəli sürülürdü. Lakin bu istiqamətdə doğrudan da əhəmiyyətli irəliləyiş XX əsrin 20-ci illərinin ortalarında baş verdi. İsveş neoklassik-iqtisadçıları Eli Hekşer və onun şagirdi Bertil Olin yeni bir konsepsiya işləyib hazırladılar ki, bu da sonradan istehsal amillərinin nisbəti nəzəriyyəsi adını aldı.

Bu nəzəriyyə çox sadə və rəşional müddəaya əsaslanır. Nəzəriyyədə müdafiə edilən ana fikri belə formalaşdırmaq olar: bir ölkə hansı istehsal amili ilə zəngindir, istehsalı həmin amildən daha çox tələb edən əmtəələr üzrə müqayisəli üstünlük əldə edər, yəni onları daha ucuz istehsal edər və bu sahədə də ixtisaslaşar.

Neoklassik məktəbin beynəlxalq ticarət barədə işlədiyi nəzəriyyələrdən danışarkən beynəlxalq ticarətdə tarazlıq modellərinə toxunmamaq olmaz. Tarixi

olaraq beynəlxalq ticarət nəzəriyyələri işləyərkən daha çox əmtəə və istehsal amillərinin təklifinə diqqət yetirilir və tələb amili lazımi səviyyədə nəzərə alınmırdı. Lakin məlumdur ki, dünya bazarında əmtəə təklifi tələbin ardınca meydana gəlir və buna görə də həm tələbə, həm də təklifə eyni səviyyədə diqqət yetirilməlidir.

Neoklassik müddəalara əsaslanan tələb və təklif balansı və ya başqa sözlə beynəlxalq ticarətin standart modeli bir çox neoklassik iqtisadçıların söylərinin ümumi nəticəsidir. Həmin iqtisadçılar cəmiyyət çərçivəsində məcmu tələbə xüsusi diqqət yetirirdilər. Standart modeldə istifadə edilən baza anlayışlarını müxtəlif illərdə irland iqtisadçısı Frensis Ecuort və avstriya mənşəli amerikan iqtisadçısı Qottfrid Heberler formalaşdırmışlar.

Klassik modellər konkret əmtəələrin məhdud dairəsi üzrə tələb və təklifə əsaslanırdılar. Standart model isə dairəni məcmu tələb və təklifə qədər artırmışdır. Sadəlik üçün qəbul edilir ki, dünyada ancaq iki ölkə və bu ölkələrdə istehsal olunan iki əmtəə mövcuddur. Standart model ümumi iqtisadi nəzəriyyədən məlum olan “əvəzetmənin artan xərcləri” qanunauyğunluğundan çıxış edir. Bu o deməkdir ki, əmtəələrdən birinin əlavə vahidinin istehsalı üçün digər əmtəənin daimi deyil, artan kəmiyyəti “qurban” verilməlidir.

Ölkələr bir-biri ilə ticarətə qoşulana qədər olan balans transformasiyanın ən son hədd səviyyəsi (təklif) və əvəzetmənin ən son hədd səviyyəsi (tələb) arasında olan qarşılıqlı fəaliyyət vasitəsilə formalaşdırılır.

Transformasiyanın ən son hədd səviyyəsi dedikdə hər hansı bir əmtəənin əlavə vahidinin ərsəyə gətirilməsi üçün digər əmtəə istehsalının “qurban” verilən kəmiyyəti başa düşülür.

Əvəzetmənin ən son hədd səviyyəsi isə hər hansı bir əmtəənin elə bir kəmiyyət vahididir ki, məhz onu “qurban” verməklə digər əmtəənin əlavə vahidini əldə etmək olar və bu zaman həm də istehlakın mövcud səviyyəsinin qorunması təmin edilir.

Standart model aşağıdakı cəhətləri ilə xarakterizə olunur:

- müxtəlif əmtəə istehsallarının real olaraq mövcud olan nisbətini əks etdirən istehsal imkanları hər bir ölkədə müxtəlifdir və bu da həmin ölkələri bir-biri ilə ticarət etməyə stimullaşdırır;

- əgər istehsal imkanları üst-üstə düşürsə, yəni hər iki ölkədə əmtəələrin istehsal nisbətləri eynidirsə, onda ticarət istehlakçıların zövqündə və arzularında olan fərqlərə əsaslanır; zövq və arzular isə hətta bir-biri ilə ən yaxın olan ölkələrdə belə üst-üstə düşə bilməz;

- təklif transformasiyanın ən son hədd səviyyəsi ilə, tələb isə əvəzetmənin ən son hədd səviyyəsi ilə müəyyən edilir;

- beynəlxalq ticarətin həyata keçirildiyi tarazlı qiymət əmtəələrə olan nisbi dünya tələbi və təklifi ilə müəyyən edilir.

Yuxarıda qeyd olunduğu kimi, ölkələr arasında ticarət olmayanda balans tələb və təklif ilə təmin edilir. Ticarət şəraitində balans isə əmtəənin daxili bazarda və xaricdə mövcud olan nisbi qiymətlərinin tutuşdurulması və onun tarazlı qiymətə doğru hərəkəti ilə təmin olunur. Hər bir ölkə özünün müqayisəli üstünlüyünə əsaslanan əmtəənin istehsalını genişləndirir və onu digər ölkəyə sətəraq həmin ölkənin müqayisəli üstünlüyünə əsaslanan əmtəəni idxal edir. Bu cür əməliyyat ona ticarətdən uduş əldə etməyə imkan verir ki, o da öz strukturuna görə mübadilədən və ixtisaslaşmadan uduşlara bölünür. Mübadilədən uduş dedikdə, ölkənin digər ölkələrlə ticarət əlaqələri qurduğuna görə əldə etdiyi üstünlük başa düşülür. İxtisaslaşmadan uduşu isə ölkə, səylərini müqayisəli üstünlüyə malik olduğu əmtəə istehsalı üzrə cəmləşdirdiyinə görə əldə etdiyi üstünlük əsasında qazanır.

Digər bir model isə ümumi tarazlıq modelidir. C.S.Millin beynəlxalq dəyər nəzəriyyəsinə əsaslanan bu model neoklassik iqtisadi məktəbinin məşhur nümayəndəsi Alfred Marşall tərəfindən işlənilib. Bu model “qarşılıqlı tələb” anlayışına əsaslanır. Qarşılıqlı tələb təklif və tələbi sintez edən bir göstərici olmaqla, ölkəni müxtəlif kəmiyyətlərdə əmtəə ixracını həyata keçirməyə sövq etmək üçün ölkəyə nə qədər digər əmtəə idxalı lazım olduğunu göstərir. Modelə görə, ümumi/beynəlxalq tarazlıq əmtəəyə daxili və beynəlxalq ticarətdə (daxili və

dünya bazarlarında) olan tələb və təklifin eyni zamanda bərabərləşməsi zamanı əldə edilir.

Buna görə XX əsrin ikinci yarısında da iqtisadçılar beynəlxalq ticarətin müxtəlif aspektlərini izah edən yeni nəzəriyyələr axtarışında olmuşlar. Klassik nəzəriyyələrdən kənara çıxmağa çalışan bu konsepsiyalar aşağıdakı inkişaf istiqamətlərindən biri ilə getməyə çalışırlar:

- ✓ klassik nəzəriyyələrin prinsiplərini inkişaf etdirirlər, onları daha çox sayda əmtəə, ölkə və istehsal amillərinə şamil edirlər və göstərirlər ki, dəyişənlərin kəmiyyət artımına baxmayaraq, bu nəzəriyyələrin əsas müddəaları dəyişməzdir (spesifik istehsal amilləri nəzəriyyəsi);

- ✓ klassik nəzəriyyələrin düzgünlüyünü ümumilikdə şübhə altına almadan beynəlxalq ticarətin yeni problemlərini klassik mövqedən tədqiq edirlər; müasir iqtisadçılar klassiklər tərəfindən toxunulmayan bir çox məsələləri izah edən yeni modelləri işləmiş və teoremləri sübut etmişlər (beynəlxalq ticarətdən əldə edilən gəlirlərin bölgüsü nəzəriyyəsi, kəşifən tələb nəzəriyyəsi);

- ✓ nəhayət, bəzi ən yeni nəzəriyyələr sübut etməyə çalışırlar ki, klassik nəzəriyyələr müasir beynəlxalq ticarəti izah etmək iqtidarında deyillər və buna görə də yeni nəzəriyyələrlə əvəz edilməlidirlər (massətab effekti nəzəriyyəsi, sahədaxili beynəlxalq ticarət modeli, beynəlxalq ticarətin dinamik modelləri).

Klassiklərə görə, azad ticarət ölkə əhalisinin rifahını yüksəldir. Onlara görə, sərbəst ticarət ölkəyə bütünlüklə xeyir, müdafiə (proteksionizm) siyasəti isə bütünlüklə ziyanlıdır.

Lakin Pol Samuelson digər amerikan iqtisadçısı Volfqanq F.Stolperlə 1941-ci ildə işlədiyi nəzəriyyə ilə buna qarşı çıxdılar. Çox zaman Stolper-Samuelson teoremi adlandırılan bu nəzəriyyəyə görə, beynəlxalq ticarət nəticəsində qiyməti artan əmtəənin istehsalında nisbətən daha intensiv istifadə olunan amillərin qiyməti artır və əksinə, qiyməti azalan əmtəənin istehsalında nisbətən daha intensiv

istifadə olunan amillərin qiyməti azalır. Başqa sözlə, müdafiə siyasətindən ölkə iqtisadiyyatı bir vahid olaraq ziyan çəksə də, o, idxaləvəzedici sektor üçün bu siyasət mənfəətlidir.

Yuxarıda deyilənlərin açıqlanmasına keçməzdən əvvəl qeyd edilməlidir ki, bu modelin qurulması zamanı müəlliflər bir sıra ilkin ehtimallara əsaslanmışlar: ölkə iki istehsal amilinin köməyi ilə iki əmtəə istehsal edir; hər iki əmtəə və istehsal amilləri bazarında azad rəqabət mövcuddur; istehsal amilləri təklifi daimidir; əmtəələrin biri əməktutumludur, digərinin istehsalında isə daha çox torpaqdan istifadə olunur; istehsal amilləri mütləq daxili mobilliyə malik olsalar da, xaricvi mobillik yoxdur; əmtəələrin qiyməti onların istehsal qiymətlərinə bərabərdir; ticarətin inkişafı əmtəələrdən birinin nisbi qiymətinin artımına gətirib çıxarır.

Ölkənin proteksionizm siyasəti yeritməsi onun idxaləvəzedici sektorunun real gəlirlərinin artımına səbəb olur. Bunu açıqlamaq üçün, kapital amilindən zəngin olan, yəni kapitaltutumlu mallar ixrac edən və əməktutumlu mallar idxal edən bir ölkəni nümunə kimi götürək. Bu ölkə əməktutumlu idxal mallarına tarif tətbiq etsə həm daxili istehlakçıların, həm də daxili istehsalçıların nöqtəyindən əməktutumlu əmtəələrin daxili qiymətləri kapitaltutumlu əmtəələrin daxili qiymətlərinə nisbətən yüksələcək. Dolayı olaraq isə real əmək haqqı gəlirləri artacaq.

Bu, tamamilə təbii bir nəticədir. Çünki, əməktutumlu idxal əmtəələrinə tarif tətbiq edildikdə bu əmtəələrin daxili əvəzedicilərinin istehsalı genişlənir, kapitaltutumlu ixrac əmtəələrinin daxili istehsalı isə azalır. Bu isə əməyin dəyəri olan əmək haqlarının kapitalın dəyəri olan faizlərə nisbətən daha sürətlə artmasına gətirib çıxarır. Beləliklə də, hər iki sektorda ucuzlaşan kapital bahalaşan əməyin yerinə istifadə edilir. Hər əmək vahidi daha artıq kapital ilə birləşdirildiyi üçün son nəticədə əməyin məhsuldarlığı yüksəlir və dolayı olaraq real əmək haqlarında artım təmin edilir.

Hər iki mal istehsalında əməkdən istifadə artdığından tarif tətbiq edən ölkədə

əmək haqları yüksəlir. Ölkədə iş qüvvəsindən tam istifadə edildiyi bir vəziyyətdə həm məcmu əmək gəlirləri, həm də ölkənin gəlir strukturunda əməyin payı artır.

Beləliklə, modelə görə, gömrük tarifləri beynəlxalq inkişafdan əldə edilən səmərəni azaldır və ölkənin məcmu gəlirini aşağı salır. Məcmu gəlirin strukturunda əmək haqqının payı artdığı halda, kapitalın payı azalır. Yəni, ölkə bir vahid olaraq tariflərdən zərər çəksə də, qıt faktor bol faktor əleyhinə bundan mənfəət əldə edir.

Polyak mənşəli ingilis iqtisadçısı T.M.Rıbçinski hələ 1955-ci ildə, tələbə olarkən belə bir fakta diqqət yetirmişdi ki, sənayenin hər hansı sahələrinin sürətli inkişafı çox zaman digərlərinə mənfi təsir göstərir. O özünün teoremində göstərirdi ki, istehsal amillərinin birinin artan təklifi bu amilin nisbətən daha intensiv istifadə edildiyi sahədə istehsalın və gəlirlərin artımına və bu amilin nisbətən az intensiv istifadə edildiyi sahədə isə istehsalın və gəlirlərin azalmasına gətirib çıxarır. Alim özünün nəzəriyyəsi ilə sübut etmişdir ki, sahələrinin birində istehsalın artımı ilə digərlərində depressiya və hətta tənəzzül arasında birbaşa əlaqə var. T.M.Rıbçinski də öz nəzəriyyəsini sübut edərkən bir sıra ilkin ehtimallara əsaslanıb ki, onlar da Stolper-Samuelson teoreminin ilkin şərtləri ilə demək olar ki eynidir (qiymətlərin dəyişməsi ehtimalından başqa, hansını ki, T.M.Rıbçinski daimi sayırdı). T.M.Rıbçinski teoreminin beynəlxalq ticarət üçün nəticələrini aşağıdakı kimi formalaşdırmaq olar. Hekşer-Olinin istehsal amillərinin nisbəti nəzəriyyəsinə görə, ölkə daha yaxşı təmin olunduğu amillərin istifadə edilməsi ilə istehsal olunmuş əmtəələri ixrac edir. Rıbçinski teoremi isə göstərir ki, nisbətən daha bol olan amilin köməyi ilə ixrac istehsalının genişlənməsi digər sahələrdə istehsalın düşməsinə səbəb olacaq və bu sahələrdə idxal əmtəələrinə ehtiyac artacaq. Əksinə, nisbətən daha qıt olan amildən istifadənin genişləndirilməsi idxaləvəzedici sahələrdə istehsalın artımına və idxala ehtiyacın azalmasına gətirib çıxaracaq.

1960-cı illərin əvvəllərində inkişaf etmiş ölkələrin bir-biri ilə hər hansı bir sahənin differensiaslaşmış əmtəələrlə ticarət etdikləri daha aydın görünməyə

başladı. Bu cür ticarətin izahı heç bir nəzəriyyədə özünü tapmırdı. İlk olaraq bu halı macar mənşəli iqtisadçı Bella Balassa izah etmişdir.

Əmtəə çeşidinin differensiasiyası nöqteyi-nəzərindən beynəlxalq ticarət iki axından – sahədaxili ticarət və sahələrarası ticarətdən ibarətdir. Sahədaxili ticarət ölkələr arasında bir sahənin differensiallaşmış məhsulları ilə mübadiləni nəzərdə tutur. Sahələrarası ticarət isə ölkələr arasında müxtəlif sahələrin homogen məhsulları ilə mübadilə deməkdir.

B.Balassaya görə, differensiallaşmış əmtəələrlə sahədaxili ticarət aşağıdakı səbəblərlə izah olunur:

- istehlakçı zövqlərindəki fərqlər – istehlakçılar eyni bir əmtəə qrupu çərçivəsində geniş seçim imkanına malik olmaq istəyirlər;
- kəşifən tələb – bu anlayışa görə, ölkələr daxili bazarda artıq yerini tutmuş sənaye əmtəələrini ixrac edirlər. Belə ki, müxtəlif ölkələrin eyni gəlir səviyyəsinə malik olan istehlakçıları təxminən eyni zövqə malik olduqlarından hər bir ölkə üçün daxili bazarda istehsalında və ticarətində böyük təcrübə toplanmış əmtəəni ixrac etmək daha asandır (bu fenomen haqqında aşağıda daha geniş danışılacaqdır);
- masştab effekti – sahədaxili ticarət ölkələrə eyni bir əmtəə qrupuna daxil olan müxtəlif əmtəələr üzrə ixtisaslaşmağa imkan verir. Həmin əmtəələrin hər birinə tələb mövcud olduğundan hər bir ölkə ixtisaslaşdığı əmtəə tipini daha çox istehsal edə və bir-birinə sata bilirlər.

Beynəlxalq ticarəti inhisar rəqabəti şəraitində izah edən nəzəriyyənin inkişafına yeni nəsil amerikan iqtisadçısı Pol Kruqman böyük töhfə vermişdir.

Inhisar rəqabətinin beynəlxalq ticarətə təsirini müəyyən etmək üçün ilk növbədə firmaların sayı və onların əmtəələrinin qiymətləri arasındakı əsas qarşılıqlı əlaqələri müəyyən etmək lazımdır:

- firmaların sayı ilə tipik firmanın orta xərcləri arasındakı qarşılıqlı əlaqə - müəssisələr nə qədər çox olarsa hər bir müəssisənin istehsal həcmi bir o qədər az və əmtəə vahidinə çəkilən orta xərclər bir o qədər çox olar;

- müəssisələri sayı ilə onların hər birinin satış qiymətləri arasındakı qarşılıqlı əlaqə - müəssisələr çox olduqca rəqabət güclənir və qiymətlər aşağı düşür;

- firmaların satış qiymətləri ilə onların sayı arasında qarşılıqlı əlaqə - qiymət orta bazar səviyyəsini keçirsə bazarda əlavə sayda müəssisələr meydana gəlir və əksinə, qiymət orta səviyyədən aşağıdırsa təsərrüfat subyektlərinin sayı azalır.

Inhisar rəqabəti modeli üçün birinci iki əlaqə daha vacibdir. Inhisar rəqabəti çərçivəsində ticarət modeli ondan çıxış edir ki, beynəlxalq ticarət satış bazarının həcmi genişləndirir. İki ölkə bir-birləri ilə ticarət etdikləri halda məcmu bazar iki ölkənin bazarlarının sadəcə cəmindən daha geniş olur və onların istehsal etdikləri əmtəələrin çeşidi genişlənir, əmtəə vahidinin qiyməti aşağı düşür.

Beynəlxalq ticarəti yeni mövqedən izah edən nəzəriyyələrdən biri də texnoloji fərq teoremidir. Texnoloji fərq hipotezi 1961-ci ildə M.Pozner tərəfindən irəli sürülmüşdür. Bu hipotezə görə, sənaye ölkələri arasındakı ticarətin böyük bir hissəsi yeni əmtəə istehsalına əsaslanır. Bu cür əmtəələr isə müasir sənayeləşmiş ölkələrin yenilikçi (novator) müəssisələri tərəfindən hazırlanır və istehsal edilir. Yeniliklər isə patent və əqli mülkiyyət hüquqları ilə qorunur. Başqa bir sözlə, hər hansı bir yeniliyi ilk kəşf edən müəssisə onun inhisarçısı olur. Başqalarının isə bu yenilikdən icazəsiz istifadə etməsinə qanunla yol verilmir.

Texnoloji fərq teoreminə görə, yeni bir əmtəə kəşf edən sənayeləşmiş ölkə bu əmtəənin ilk ixracatçısı olur. Ancaq vaxt keçdikcə yeni əmtəə təqlid yolu ilə və ya sərbəst bir əmtəə əmtəə vəziyyətinə gələrək digər ölkələrin ixtiyarına keçir. Bu ölkələrdə əməyin ucuzluğu və ya təbii resurs üstünlükləri səbəbi ilə haqqında söhbət gedən əmtəə ilk istehsal ölkəsindən daha ucuz istehsal edilməyə başlanır. Beləcə də əmtəə daha az inkişaf etmiş ölkələr tərəfindən ixrac olunmağa başlayır. əmtəəni ilk icad edən ölkə isə bu ölkələrlə rəqabəti ududuğundan həmin əmtəəni idxal etməyə başlayır.

Beynəlxalq ticarət nəzəriyyələrinin inkişafında XX əsrin 80-ci illərində

amerikan iqtisadçısı Maykl Porterin işlədiyi ölkələrin rəqabət üstünlükləri nəzəriyyəsi mühüm əhəmiyyət kəsb etmişdir. O özünün bu nəzəriyyəsində klassik və neoklassik iqtisadçıların baxışları ilə neotexnoloji məktəbin təmsilçilərinin baxışlarını bir araya gətirə bilmişdir. Alim dünya ticarətinin ikidə bir hissəsini özündə cəmləşdirən 10 ən iri sənaye ölkələrinin şirkətlərinin praktiki fəaliyyəti üzrə tədqiqat apararaq belə bir nəticəyə gəlmişdir ki, dünya bazarında ölkənin rəqabət qabiliyyətinin bir-biri ilə qarşılıqlı fəaliyyətdə və əlaqədə olan dörd başlıca parametri mövcuddur:

1. Amillərin şəraiti. Bu zaman müəyyən sahədə müvəffəqiyyətlə rəqabət aparmaq üçün lazım olan konkret istehsal faktorları nəzərdə tutulur. M.Porter klassik amillər nəzəriyyəsini də qəbul etməklə onların sırasına yenilərini də əlavə edir.

2. Əmtəə və xidmətlərə tələb şəraiti. Bu, sahə tərəfindən təklif edilən məhsul və xidmətlərə daxili bazarda olan tələbi nəzərdə tutur. Tələb müəssisənin inkişafını müəyyən edən əsas parametrdir. Bu zaman daxili tələbin vəziyyəti xarici bazarın potensial imkanları ilə birlikdə situasiyaya əhəmiyyətli dərəcədə təsir edir. Burada müəssisənin xarici bazarlara çıxışına təsir edən milli xüsusiyyətləri (iqtisadi, mədəni, təhsil, etnik, adət və ənənələr) də nəzərə almaq lazımdır. M.Porterin yanaşması ayrı-ayrı şirkətlərin fəaliyyəti üçün daxili bazarın əsas əhəmiyyət kəsb etdiyini qəbul edir.

3. Ölkələrin firmalarının strategiyası, onların strukturu və rəqabəti. Bu, ölkədə firmaların yaradılması və idarəedilməsini müəyyən edən şəraiti və daxili bazarda rəqabətin xarakterini nəzərdə tutur. Firma tərəfindən seçilən bazar strategiyası və lazımi çevikliyi təmin edən təşkilati struktur beynəlxalq ticarətə müvəffəqiyyətlə qoşulmanın əsas şərtlərindən biridir.

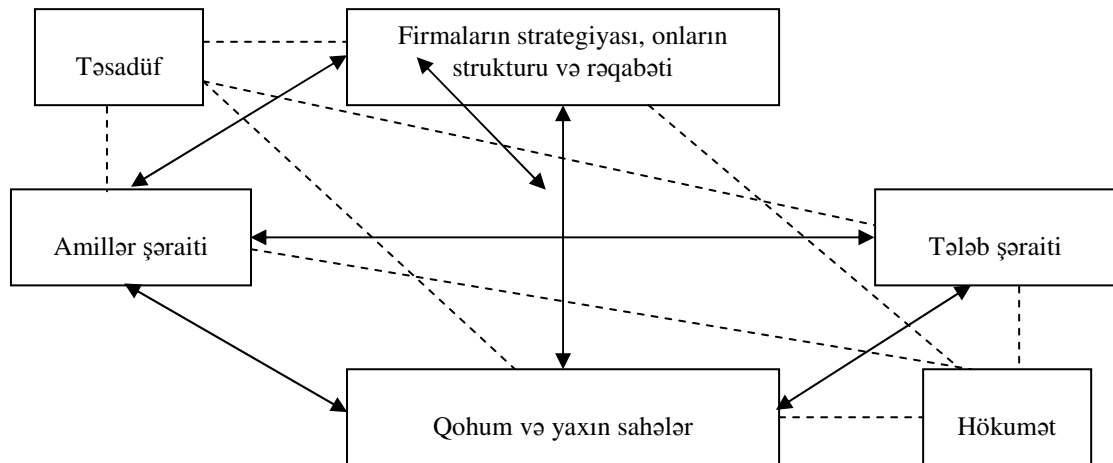
4. Ölkədə mövcud olan qohum və yaxın sahələrin xarakteri. Bu zaman ölkədə dünya bazarında rəqabət qabiliyyətli olan qohum və ya yaxın sahələrin mövcudluğu və ya qeyri-mövcudluğu nəzərdə tutulur. Müvafiq avadanlıqla təminat, nəqliyyat, komersiya və maliyyə strukturları ilə sıx

əlaqələr rəqabət baxımından mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Sayılan parametrlər özlüyündə milli “rəqabət” əmələ gətirirlər ki, onun da komponentləri bir-birlərini qarşılıqlı surətdə gücləndirir (Sxem 1.2).

Sxem 1.2

M.Porterin “rəqabət rombu”nun sxemi



Bu sistemə həmçinin təsadüfi hadisələr və hökumətin siyasəti də əlavə edilir. Bu parametrlər ölkənin rəqabət üstünlüklərini həm gücləndirə, həm də zəiflədə bilər.

M.Porterə görə, daxili bazarda rəqabətin mövcudluğu mühümdür. O, dövlət tərəfindən müdafiə edilərək istehsalın bir milli firmada cəmləşdirilməsinin potensial səmərəliliyini qəti surətdə rədd edir. Bu cür dövlət firmalarının əksəriyyəti aşağı səmərəliliyi, təbii ehtiyatlarda qeyri-səmərəli istifadəsi və aşağı əmək məhsuldarlığı ilə fərqlənir.

Daxili bazarda sərt rəqabət firmaları xarici bazara çıxmağa stimullaşdırır, xarici bazar axtarmağa sövq edir. Bununla yanaşı, daxili bazarda rəqabət qabiliyyətli əmtəələrin kifayət qədər olduğu şəraitdə xarici satış bazarının tapılması məsələsi nisbətən asanlıqla həll edilir. Bu baxımdan, M.Porterin nəzəriyyəsinə görə, xarici ticarətdən daha çox uduş qazanmaq üçün milli əmtəələrin rəqabət qabiliyyətliliyini yüksəltməyə ehtiyac vardır.

Ölkələrin Xarici Ticarətə Qoşulma Səbəbləri:

- Yerli istehsalın yetərsizliyi
 - Təbii resursların qeyri-bərabər paylanması
 - Texniki bilik və ixtisaslı əməyin yetərsizliyi
 - İqtisadi inkişaf fərqləri
- Nisbi üstünlüklər (qiymət və məhsuldarlıq fərqləri)
- Əmtəə və qiymət çeşidləndirməsi
- İxtisaslaşma
- İctimai və mədəni seçimlər
- Meydana gələn yeni vərdişlər
- Gömrük tariflərindəki endirimlər
- Ödəmələr və bank sisteminin inkişafı
- Digər iqtisadi fəaliyyətlər (Transmilli korporasiyaların fəaliyyəti, beynəlxalq investisiya əməkdaşlığı və.s)

Ticarətin faydaları (The Gains from Trade)

- Əksər insanlar öz ölkəsində istehsal oluna biləcək malların idxalına bir qədər skeptik yanaşır.
- Ölkələr bir-birilərinə mal satdığı təqdirdə hamısı fayda əldə edəcəkdir.
- Ticarət və gəlir bölgüsü
 - Beynəlxalq ticarət xalqın müəyyən təbəqələrini narahat edə bilər.
 - Ticarət, texnologiya və yüksək ixtisaslı və ixtisasız işçilərin əmək haqqları.

Beynəlxalq Ticarət Modeli:

Ticarət Modeli (The Pattern of Trade) (kim kimə nə satır?)

- İqlim və resurslar müxtəlif malların ticarət modelini müəyyənləşdirir.
- Emalat və xidmət sahələrində ticarət modelini anlamaq çətinidir.
- Ticarətin iki əsas forması:

- Sektorlararası ticarət (interindustry trade) ölkələr arasındakı fərqliliklərdən asılıdır.
- Sektordaxili ticarət (intraindustry trade) oxşar ölkələr arasında bazarın miqyası və mövcudluğundan asılıdır.
- Əksər hökumətlər müəyyən sektorları beynəlxalq rəqabətdən qorumağa çalışır.
- Bu azad ticarətlə müqayisədə proteksionizmin (himayədarlıq) fayda və zərərlərilə bağlı müzakirələrə səbəb olmuşdur.
 - İnkişaf etmiş ölkələrin (Advanced countries) siyasətləri sektor hədəfləmələrilə bağlıdır.
 - İnkişaf etməkdə olan ölkələrin (Developing countries) siyasətləri sənayeləşməni təşviq etməklə bağlıdır:
 - İdxalı əvəzetmə (Import substitution) ya da Sənayeləşməni təşviq edən ixracat (export promotion industrialization).

Ölkələrarası Ticarət və Bölgələrarası Ticarətin Fərqləri:

- İstehsal faktorlarının hərəkətindəki fərqliliklər
- Fərqli pul vahidlərinin olması
- Fərqli bazarlar
- Fərqli siyasi vahidlər

Xarici ticarət isə milli təsərrüfatlar arasında əmtəə və xidmətlərlə mübadilədir. “Xarici ticarət” termini ancaq ayrıca götürülmüş ölkə üçün tətbiq edilə bilər. Beynəlxalq ticarət prosesində əmtəə axınlarının iki istiqaməti – ixrac və idxal meydana gəlir. Əmtəənin mənşəyi və təyinatından asılı olaraq ixrac və idxalın təsnifatı Cədvəl 1.1-də verilmişdir.

İxrac və idxal əməliyyatlarının qiymətləndirilməsi göstəriciləri üçün xarici və beynəlxalq ticarətin aşağıdakı kəmiyyət və keyfiyyət xarakteristikalarının müəyyən edilməsi mühüm əhəmiyyət kəsb edir:

- dəyər və fiziki həcm (əmtəə dövriyyəsi);
- dünya ticarətində əmtəə qruplarının nisbətini əks etdirən əmtəə strukturu;

□ ticarət axınlarının ayrı-ayrı ölkələr və onların qrupları arasında bölgüsünü əks etdirən coğrafi strukturu.

Xarici ticarət dövriyyəsi bu və ya digər ölkənin ixracının və idxalının dəyərlərinin cəmidir. Xarici ticarətin dəyər həcmi müəyyən dövr üçün cari valyuta məzənnələrindən istifadə etməklə cari qiymətlərdə hesablanır. Xarici ticarətin fiziki həcmi daimi qiymətlərdə hesablanır və zəruri müqayisələri aparmağa və xarici ticarətin real dinamikasını müəyyən etməyə imkan verir.

Dünya əmtəə dövriyyəsi bütün dünya dövlətlərinin ancaq ixraclarının həcmi toplamaqla müəyyən edilir və adətən ABŞ dollarında əks olunur. İxrac əməliyyatları özündə əmtəənin gəminin göyärtəsinə çatdırılması və yüklənmə limanında malın gəminin tutacağından göyärtəsinə keçirilməsi ilə əlaqədar xərcləri əks etdirən FOB (free on board – franko göyärtədə) qiymətləri əsasında hesablanır.

İdxal əməliyyatlarının hesablanması özündə FOB şərtləri ilə yanaşı yükün sığortalanması ilə bağlı xərcləri əks etdirən CIF (cost, insurance, freight – dəyər, sığorta, fraxt) qiymətləri əsasında əks etdirilir.

FOB və CIF “İnkoterms 2000” adlanan və kommersiya əməliyyatlarında istifadə edilən terminlərdən ikisidir. “İnkoterms 2000” haqqında bir qədər sonra daha geniş məlumat veriləcəkdir.

Dünya ixracının həcmi dünya idxalının həcminə bərabər olmalıdır ki, çünki, bir ölkə tərəfindən ixrac edilən əmtəə digər ölkə tərəfindən idxal edilir. Lakin faktiki olaraq dəyərinə görə dünya idxalı dünya ixracından çoxdur ki, bu da ixrac əməliyyatlarının FOB qiymətləri əsasında, idxal əməliyyatlarının isə CIF qiymətləri əsasında hesablanması ilə əlaqədardır.

Beynəlxalq ticarətin subyektləri kimi aşağıdakılar çıxış edir:

- dünya ölkələri;
- regional integrasiya qrupları;
- transmilli və çoxmilli şirkətlər.

İxrac və idxal növlərinin təsnifi

İXRAC	İDXAL
1) müəyyən ölkədə hazırlanmış (istehsal və emal edilmiş) əmtəələrin xarici ölkələrə göndərilməsi;	1) daxili bazarda satılmaq üçün xaricdən əmtəə gətirilməsi, həmçinin xaricdən müəyyən haqq müqabilində xidmət alışı;
2) sonradan qaytarılmaq şərti ilə xammal və yarımfabrikatların gömrük nəzarəti altında emalı edilməsi üçün xarici ölkələrə göndərilməsi;	2) sonradan xaricə göndərilmək şərti ilə emal məqsədilə xammal, yarımfabrikat və detalların gətirilməsi;
3) təkrar ixrac – daha əvvəl xaricdən gətirilmiş, o cümlədən beynəlxalq hərraclarda, birjalarda satılmış əmtəələrin xarici ölkələrə göndərilməsi;	3) təkrar idxal – daha əvvəl xaricə göndərilmiş milli əmtəələrin geri qaytarılması;
4) milli əmtəələrin sonradan qaytarılmaq şərti ilə müəyyən müddətə xarici ölkələrə göndərilməsi (sərgilərə, yarmarkalara) və ya daha əvvəl gətirilmiş (hərraclara, sərgilərə, yarmarkalara) xarici əmtəələrin xarici ölkələrə göndərilməsi;	4) əmtəələrin müəyyən müddətə beynəlxalq sərgilərə, yarmarkalara, hərraclara gətirilməsi;
5) birbaşa istehsal əlaqələri qaydasında, həmçinin transmilli şirkətlər çərçivəsində məhsulların xaricə göndərilməsi	5) transmilli şirkətlər çərçivəsində məhsulların gətirilməsi

Mənbə: С. Доминик, Международная Экономика. Москва 1998

Beynəlxalq ticarətin obyektləri kimi insan əməyinin məhsulları - əmtəə və xidmətlər fərqləndirilir.

Geniş mənada əmtəə mübadilə üçün istehsal edilmiş və hər hansı bir ictimai ehtiyacı ödəmək üçün nəzərdə tutulmuş predmetdir. Bu anlayış çərçivəsində xidmətlər də əmtəə hesab edilə bilirlər.

Dar mənada əmtəə ictimai ehtiyacı ödəyən, mübadilə üçün istehsal edilmiş, görünən və hiss edilən insan əməyi predmetidir.

Xidmət isə ictimai ehtiyacı ödəməyə istiqamətlənmiş, mübadilə üçün istehsal edilmiş, lakin görünməz və hissedilməz insan əməyi predmetidir.

Lakin heç də bütün əmtəələr və xidmətlər beynəlxalq mübadilənin obyekti kimi sıxış etmirlər. Buna görə də ticarət edilə bilən və bilinməyən əmtəələr anlayışları fərqləndirilir. Ticarət edilə bilən əmtəələr dedikdə müxtəlif ölkələr arasında hərəkət edə bilən əmtəələr nəzərdə tutulur. Onların qiymətləri həm daxili, həm də dünya bazrlarında tələb və təklifin qarşılıqlı təsiri ilə müəyyən

edilir. Ticarət edilə bilinməyən əmtəələr isə istehsal olunduğu ölkədə istehlak edilən və ölkələr arasında hərəkət etməyən əmtəələr başa düşülür. Onların qiyməti milli çərçivədə mövcud olan tələb və təklif nisbəti ilə müəyyən edilir. Ticarət edilə bilən və bilinməyən əmtəələr qrupları Cədvəl 1.2-də fərqləndirilmişdir.

Beynəlxalq ticarətin obyektini kimi əmtəə və xidmətlərin çıxış etdiyini nəzərə alsaq onun iki formasını - əmtəələrlə beynəlxalq ticarəti və xidmətlərlə beynəlxalq ticarəti fərqləndirmək olar.

Cədvəl 1.2

Ticarət edilə bilən və bilinməyən əmtəələr

Əmtəə qrupları	Əmtəə tipləri
1. Kənd təsərrüfatı, meşə təsərrüfatı və balıqçılıq 2. Hasilat sənayesi 3. Emləddici sənaye	<i>Ticarət edilə bilən</i>
4. Kommunal xidmətlər və tikinti 5. Topdan və pərakəndə satış, restoranlar və mehmanxanalar 6. Nəqliyyat, rabitə və maliyyə vasitəçiliyi 7. Müdafiə və məcburi sosial xidmətlər 8. Təhsil, səhiyyə və ictimai işlər 9. Digər kommunal, sosial və şəxsi xidmətlər	<i>Ticarət edilə bilinməyən</i>

Mənbə: С. Доминик, Международная Экономика. Москва 1998

Əmtəələrlə beynəlxalq ticarət müxtəlif ölkələrin əmtəə istehsalçıları arasında beynəlxalq əmək bölgüsü əsasında meydana gələn əlaqələr formasıdır.

Xidmətlərlə beynəlxalq ticarət müxtəlif ölkələrin satıcıları və alıcıları arasında xidmətlərlə mübadiləni əks etdirən dünya təsərrüfat əlaqələrinin xüsusi bir formasıdır.

Ən ümumi hesablamalara görə dünya təsərrüfat əlaqələrinin məcmu həcmnin təxminən 80%-i beynəlxalq ticarətin payına düşür. Bu ilk növbədə onun milli iqtisadiyyatın inkişafı üçün müstəsna əhəmiyyət daşıması ilə, digər tərəfdən isə onun BİM sistemində tutduğu yerlə bağlıdır.

Xarici ticarət ölkələrin iqtisadi artımına əsasən müsbət təsir etdiyi şübhəsizdir. Bir çox ölkələr üçün məhz xarici ticarət iqtisadi artımın “motoru”

rolunu oynamışdır. Xarici ticarətin milli iqtisadiyyata müsbət təsirləri isə onun dinamik mənfəətləri adlanır. Xarici ticarətin milli iqtisadiyyat üçün əhəmiyyətini ümumi şəkildə aşağıdakı kimi qruplaşdırmaq olar:

1. İstehsal və resurs çatışmazlığının aradan qaldırılması. İnkişaf etməkdə olan ölkələr inkişafı üçün zəruri olan, lakin özləri istehsal edə bilmədikləri əmtəə, xidmət və resursları xaricdən idxal edir, bununla da öz ehtiyaclarını ödəyirlər.

2. Daxili tələbdən daha artıq istehsala nail olunması. Xarici ticarətin olmadığı bir iqtisadiyyatda daxili tələbin az olması səbəbindən ölkə resurslarından tam istifadə edilməyə bilər. Xarici ticarət isə bu resurslardan daha səmərəli istifadə etməyə imkan verir. Eyni zamanda, bu zaman iri bazar həcminə çıxış kütləvi istehsalın təşkilinə, yeni texnologiyalardan istifadəyə şərait yaradır. Digər tərəfdən daxili bazarın həcmi genişlənir və daxili bazarın dünya bazarı ilə əlaqələri formalaşır.

3. Rəqabət. Xarici ticarət yerli istehsalçıları xarici istehsalçılarla üz-üzə qoyur və onlar arasında rəqabətə yol açır. Bu da daxili istehsalın səmərəliliyini artırır, texnologiyanı inkişaf etdirir və daha bacarıqlı sahibkarların ortaya çıxmasına şərait yaradır. Rəqabət olmayan halda məhsuldarlıq azalır və artıq resurs xərclərinə yol verilir.

4. Daxili bazar tələbinin inkişafı. İdxal edilən əmtəələr getdikcə ölkə daxilində həmin əmtəə üzrə bazarı genişləndirir və bununla da, əmtəənin ölkə daxilində istehsalının təşkili üçün müsbət zəmin yaranır, yeni iş yerləri yaranır.

5. Gəlir əldə edilməsi. Beynəlxalq ticarətdə iştirak istehsal xərclərinin milli və beynəlxalq səviyyələrində olan fərq hesabına əlavə gəlir əldə etməyə imkan verir.

6. İqtisadi dinamizm. Xarici ticarət nəticəsində ölkələr bir-birləri ilə əlaqədə olur, müxtəlif ölkələrdəki istehlakçılar digərlərinin davranışları, ehtiyacları, yaşayışları haqqında xəbərdar olur, beləliklə də, yeni ehtiyaclar meydana gəlir, daha yaxşı keyfiyyətli əmtəə və xidmətlər tələb edilir və

iqtisadi strukturlarda dəyişikliklər baş verir. Bütün bunlar ölkə iqtisadiyyatına müsbət dinamizm verir, resursların daha yaxşı istifadə edilməsinə və istehlakçı rifahının artmasına gətirib çıxarır.

Beynəlxalq ticarətin BİM sistemində yeri aşağıdakılarıyla müəyyən edilir:

1) dünya təsərrüfat əlaqələrinin bütün formalarının (kapital ixracı, istehsal kooperasiyası, elmi-texniki əməkdaşlıq və s.) nəticələri məhz onun vasitəsilə reallaşdırılır;

2) əmtəələrlə beynəlxalq ticarətin inkişafı son nəticədə xidmətlərlə beynəlxalq mübadilənin dinamikasını müəyyən edir;

3) beynəlxalq ticarətin inkişafı regional iqtisadi integrasiyanın mühüm şərtidir və beynəlxalq əmək bölgüsünün daha da dərinləşməsinə şərait yaradır;

4) beynəlxalq ticarət xarici investisiya və beynəlxalq hesablaşmalar prosesini stimullaşdırır.

Beləliklə, beynəlxalq əmək bölgüsünə əsaslanan əmtəə-pul münasibətlərinin sabit sferasını əks etdirən beynəlxalq ticarət BİM-in əsas formalarından biri olmaqla onun digər formalarının inkişafı üçün münbit şərait yaradır.

1.2 Beynəlxalq ticarətdə qiymətmələgəlmə mexanizmlərinin nəzəri əsasları

Qiymət və qiymət əmələgəlmə bazar iqtisadiyyatının əsas elementlərindəndirlər. Qiymət – mürəkkəb iqtisadi kateqoriyadır. İqtisadiyyatın, həmçinin cəmiyyətin iqtisadi inkişafı problemləri məhz qiymətdə kəşidlər. İlk növbədə bu istehsal və əmtəələrin realizasiyasına, onların dəyərinin əmələ gəlməsinə, həmçinin ÜDM – un və Milli gəlirin yaradılması, bölüşdürülməsi və istifadəsinə aiddir.

Qiymətin iki əsas nəzəriyyəsi mövcuddur. Bir nəzəriyyə tərəfdarlarına görə, əmtəənin qiyməti onun dəyərini əks etdirir. Digər nəzəriyyənin tərəfdarları hesab edirlər ki, əmtəənin qiyməti alıcının müəyyən faydalılıq müqabilində ödəməyə hazır olduğu pul məbləğidir. Deməli, qiymət - əmtəənin dəyərinin pulla ifadəsidir.

Əmtəənin qiyməti nə ilə müəyyən olunur? Bu sual iqtisadi nəzəriyyədə iki müxalif məktəbin kəskin mübahisəsini doğuran ən mürəkkəb sualdır.

Qiymət nəzəriyyəsinin işlənilməsi kapitalizmin ilkin inkişaf mərhələsinə aid edilir. Bu mərhələ üçün görkəmli nümayəndələri V.Petti, A.Smit və D.Rikardo olan qiymətin xərclər nəzəriyyəsi xarakterikdir. Məhz onlar qiymətin dəyər nəzəriyyəsinin əsasını qoymuşdular. Bu nəzəriyyəyə görə, əməyin dəyəri onun istehsalı üçün zəruri olan əməyin miqdarı ilə ölçülür.

Qiymətin dəyər nəzəriyyəsinin daha ardıcıl tərəfdarı dəyərin obyektiv substansiyası kimi abstrakt əmək təliminin banisi ona K.Marksdır. Bu konsepsiya belədir: əmtəənin dəyəri və qiyməti vardır. Dəyər - əmtəədə ictimai faydalı əmək məsrəflərinin (verilmiş dövr üçün yalnız orta şərtlərə uyğun olan) məcmusudur. Hər bir əmtəə əməyin nəticəsi olduğu üçün bu da hər şeyi keyfiyyətə bircins, ölçüləbilən edir. Belə yanaşmada əmtəələrdə toplanmış əmək “ümumilikdə” bircins, konkretlikdən məhrum edilmiş olur. İqtisadi nəzəriyyədə belə əmək abstrakt əmək adlandırılır.

Beləliklə, əmtəələrin qarşılıqlı nisbəti onlarda toplanmış abstrakt əməyin nisbəti kimi müəyyən olunur. Bu ölçülər də əmtəələrin mübadilə proporsiyalarını müəyyən edir.

Əmtəənin qiymətinə gəldikdə isə, o, əmtəənin dəyərinin pul ifadəsidir. Ayrı – ayrı əmtəələrin qiymətləri bazar faktorlarının təsiri ilə öz dəyərlərindən fərqlənə bilər.

Beləliklə, Marksın nəzəriyyəsi özündə dəyəri qiymətin obyektiv əsası kimi nəzərdə keçirir və qiymət və dəyəri fərqləndirir.

Digər konsepsiya əmtəənin qiymətini istehsal resurslarının ən optimal şəkildə istifadəsi zamanı xərclər kimi izah edir. Bu halda əmtəənin bazar qiyməti istehsalçının xərclərində asılı olduğu qədər istehlakçı tərəfindən bu xərclərin faydalılığını qiymətləndirməsindən də asılıdır. Bu zaman qiymət dəyərdən kənar müstəqil kəmiyyət olur ki, onun müəyyən edilməsində istehlakçının dəyərləndirməsi istehsalçının xərclərindən daha vacibdir. Qiymət “dəyərdən” azad olunur, onun izahı üçün dəyəərə ehtiyac qalmır.

Nəticədə iki aparıcı konsepsiya arasında mübahisə buna gətirir: əmtəənin qiymətini nə müəyyən edir, təklif yoxsa tələb? Əmtəənin faydalılığı onun dəyərinin funksiyasıdır və ya əksinə əmtəənin dəyəri onun faydalılığının funksiyasıdır?

Müasir iqtisadi nəzəriyyə hər iki konsepsiyayı birləşdirərək qiyməti dəyər və faydalılığın məcmusu kimi qiymətləndirməyə çalışır.

Lakin şübhəsizdir ki, istehsal xərclərinin və əmtəələrin və xidmətlərin reallaşdırılmasının kəmiyyətə müəyyən edilməsi istənilən ictimai – iqtisadi formasiyanın obyektiv tələbi və reallığıdır. Aydın ki, bazar münasibətləri şəraitində xərclərin formalaşması prosesi bazar qiymətləri əsasında baş verir və əmtəələrin satışından əldə edilən gəlirlərlə həyata keçirilən istehsal prosesi və əmtəə və xidmətlərin realizasiyasına sərf olunmuş məsrəflərin qarşılanmasını tələb edir.

Bu şərtləri təmin etməyən firmalar müflis olur və məhv olurlar, onların yerini isə daha aşağı xərcləri olan firmalar tuturlar. Onlar normal istehsal prosesini təşkil etməyə imkan verən daha yüksək gəlirlər əldə edirlər.

Qiymətlərin növləri.

Ticari əməliyyatların mürekkəbliyi və çoxnövlülmü müqabilində bazarda qiymətin müxtəlif növləri mövcuddur. Onlar tətbiq sferasına görə qruplaşdırılırlar.

Milli iqtisadiyyata xidmət sferasının qiymət qrupu:

Topdansatış qiymətləri – bu o qiymətlərdir ki, bu zaman müəssisələr və onların vasitəçiləri öz məhsullarını böyük həcmərdə pərakəndə satış firmalarının xidmətlərindən istifadə etmədən reallaşdırırlar. Belə qiymətlərlə məhsul müəssisələr, sahələr və əmtəələri daha kiçik partiyalarla alan əhaliyə deyil, ticari müəssisələrə satmaqla topdansatış sferasından pərakəndə satış sferasına reallaşdırılır. Topdansatış qiymətləri ilə əmtəələrin reallaşdırılması nağdsız hesablaşmalarla müşayiət olunur.

Pərakəndə qiymətlər – o qiymətlərdir ki, əmtəələr son istifadəçilərə - əhaliyə satılır, belə ki, belə əmtəələr istehlak təyinatlı əsas əmtəələrdir. Pərakəndə qiymətlərlə əməliyyatlar əsasən, nağd hesablaşmalarla müşayiət olunur.

Alış qiymətləri – bu qiymətlərlə kənd təsərrüfatı istehsalçıları öz məhsullarını böyük partiyalarla dövlət və müəssisələrə satırlar. Əgər belə istehsalçılar kənd təsərrüfatı məhsulu olmayan əmtəələri realizə edirlərsə, onda bu qiymətlər topdansatış qiymətləri olurlar. Böyük həcmdə kənd təsərrüfatı məhsulları əsasən dövlət orqanları tərəfindən dövlət siyasətinin maddi bazası üçün fondların yaradılması üçün alınır. Alış qiymətləri kimi həm də həm də o qiymətlər hesab olunur ki, bu qiymətlərlə qeyri – dövlət müəssisələri və təşkilatlar böyük həcmdə kənd təsərrüfatı məhsulları alırlar. Əgər kənd təsərrüfatı məhsulları əhaliyə satılırsa, bu zaman pərakəndə qiymətlər anlayışı istifadə edilir.

Alış qiymətləri anlayışından dövlət tədarükü anlayışı fərqləndirilir. Bu qiymətlərlə dövlət orqanları mərkəzləşdirilmiş dövlət fondlarının yaradılması üçün alqı əməliyyatları yerinə yetirir.

Tikinti materialları qiymətləri. Tikinti istehsalında əsasən smeta üzrə qiymətlərdən danışılır, bu zaman tikinti obyektinin dəyərinin bütövlükdə və tikinti obyektinin son istehsalı vahidinin orta smeta qiyməti bir – birindən fərqləndirilir.

Tariflər – xidmətlərə olan qiymətlərdir. Onun əsas xüsusiyyəti odur ki. Onun maddi forması yoxdur. Xidmət zamanı onun istehsalı istehlakı ilə üst – üstə düşür, yəni vasitəçilərə ehtiyac qalmır. Bu da xidmətlərin xüsusi “qiymətləndirilməsini” və “xidmətlərin tarifi” anlayışı mövcudluğunu şərtləndirir, halbuki “xidmətlərin qiyməti” demək daha düzgündür.

Xarici ticarət qiymətləri – milli məhsulların ixracının və xarici məhsulların idxalının reallaşdığı qiymətlərdir. Xarici ticarət qiymətlərinin hesablanması konkret materialların istifadə metodları tətbiq olunur, yəni dünya bazarında analogi və ya texniki – iqtisadi cəhətdən yaxın əmtələri istehsal edən müəssisələrin realizasiya qiymətləri haqqında məlumatlardan istifadə olunur.

Dövlət tənzimlənməsinin sərtlilik dərəcəsinə görə qiymətlər qrupu:

Bazar qiymətləri – bu qiymətlər dövlət müdaxiləsindən azaddırlar. Amma onlar qiymətlərin səviyyəsi və quruluşuna dolayı təsir edən vasitələrdən azad deyillər. Məsələn, qiymətlərin səviyyəsi mənfəət vergisindən asılıdır. Vergilərin progressiv dərəcələri satıcı üçün qiymətlərin qalxmasını faydasız edir, amma belə qiymətləri daha doğru olaraq azad və ya bazar qiymətləri adlandırmaq düzgün olar, çünki onlara bilavasitə məhdudiyyətlər yoxdur.

Tənzimlənən qiymətlər – bu elə qiymətlərdir ki, onların dəyişilməsinə müəyyən hədlərdə və dövlət tərəfindən müəyyən edilmiş metodika ilə icazə verilir. Bazar iqtisadiyyatı şəraitində bu qiymətlər kifayət qədər yayılmışdır və elə əmtəə və xidmətlərə qoyulur ki, onlar üzərində dövlət nəzarəti vardır (xammalın aparıcı növləri, anacaq, magistral nəqliyyat, rabitə və s.).

Bilavasitə qiymət tənzimlənməsinin əsas vasitələri aşağıdakılardır:

- Qiymətin yuxarı həddinin müəyyən edilməsi;
- Maya dəyərində faizlə rentabelliyyənin normativinin reqlamentləşdirilməsi yolu ilə qiymətlərin məhdudlaşdırılması;
- Vəsitəçi mükafatlandırmaalarına məhdudiyyətlər qoyulması;
- Qiymətlərin aşağı səviyyəsinin müəyyən edilməsi.

İlk 3 vasitə ilə inflyasiyanın artması ilə qiymətlərin artırılmasının saxlanması üçün istifadə olunur. Dördüncü vasitə isə əsasən, fiskal qiymətlərdə istifadə olunur.

Qiymətin funksiyaları.

Qiymətin funksiyaları bir iqtisadi kateqoriya kimi ona xas olan xüsusiyyətlərin məcmusunu xarakterizə edir. Qiymətin funksiyalarının nəzəri traktovkalarının müxtəlifliyinə baxmayaraq təcrübədə onlar adətən əsasən 5 funksiya şəklində yayılmışdır:

1. Uçot – qiymətləndirici;
2. Bölüşdürücü;
3. Stimullaşdırıcı;
4. Balanslaşdırıcı;
5. İstehsalın yerləşdirilməsi.

Onların hər birinə ayrı – ayrılıqda baxaq.

İctimai əmək **xərclərinin uçotu – qiymətləndirilməsi funksiyası** qiyməti dəyərin pul ifadəsi kimi ifadə edir. Qiymət müxtəlif təsərrüfat proseslərinin, onların nəticələrinin dəyər uçotunu təşkil etmək üçün alət kimi çıxış edir. Məsələn, müəssisənin istehsal etdiyi və ya reallaşdırdığı məhsulun həcmi onun məmulat və xidmətlərinin məcmu dəyərində bərabərdir. Uçot – qiymətləndirmə funksiyasını yerinə yetirərkən, qiymət əmək məsrəflərindən çıxış edərək müxtəlif istehlak xarakterli əmtəə və xidmətləri qarşılaşdırmağa imkan verir. Qiymət konkret bir əmtəənin cəmiyyətə neçəyə başa gəldiyini göstərir. O, məhsulun istehsalı və realizasiyasına nə qədər əmək, xammal, material və komplektləşdirici məmulatların istifadə olunduğunu göstərməyə imkan verir. Qiymət həm əmtəənin istehsal və tədavül həcmi, həm də mənfəətin həcmi müəyyən edir.

Bazar şəraitində qiymət xərclərdən yayınmağa meyllidir. İstehsalçı öz məhsulunu maksimal qiymətə satmağa çalışır, istehlakçı isə onu minimal qiymətə əldə etməyə səy göstərir. Rəqiblərlə mübarizədə müqavimət göstərmək üçün istehsalçı müntəzəm olaraq öz xərclərinə nəzarət etməli, onları rəqiblərinin xərcləri ilə müqayisə etməli və xərclərin aşağı salınması, əmtəələrin yaxşılaşdırılması yolu ilə mübarizəyə tab gətirməlidir, ona görə də uçot – qiymətləndirmə funksiyası marketing sisteminin işlənilib – hazırlanması, müəssisənin qiymət və əmtəə siyasətinin formalaşdırılması üçün çox vacibdir. Məlumdur ki, əmtəə və qiymət siyasəti əmtəə dövriyyəsi müddətinə əsaslanır. Əmtəənin bazarda olduğu müddət zamana görə məhduddur. O, mütləq daha keyfiyyətli və daha ucuz əmtəələr tərəfindən sıxışdırılıb çıxarılır. Bilindiyi kimi, əmtəənin bazardakı həyat dövriyyəsi 5 mərhələdə birləşdirilir: yeridilmə, artım, yetkinlik, doldurulma və enmə. Uçot – qiymətləndirmə funksiyası əsasında sahibkarlar əmtəənin dövriyyəsinin mərhələlərindən asılı olaraq bazar konyunkturasının dəyişməsinə nəzərə ala bilirlər. Ona görə də müəssisənin qiymət siyasəti çevik olmalıdır ki, müəssisə əmtəənin hər bir həyat dövrü mərhələsində çətinliklər olmadan fəaliyyət göstərə bilsin.

Qiymətin tələb və təklifin balanslaşdırılması funksiyası da onun əsas funksiyalarından biridir. Məhz qiymət vasitəsilə istehsal və istehlak, tələb və təklif arasında qarşılıqlı əlaqə yaranır. Qiymət istehsal və tədavildə disproporsiyalar haqqında da məlumat verir. Təsərrüfatda disproporsiyalar aşkar olunduqda tarazlığa ya istehsalın həcmində dəyişilməsi ilə, ya da qiymətində dəyişilməsi ilə nail olmaq olar (bəzən hər ikisi tətbiq edilir).

Qiymət istehsalçını məhsulun keyfiyyətini artırmağa və istehsalı genişləndirməyə həvəsləndirməlidir. Bazar münasibətlərinin bərqərar olduğu bir vaxtda qiymətin bu funksiyası əmtəələrə qiymətlərin formalaşmasında əsas rol oynayacaq.

Bazar qiymətlərinin demək olar ki hamısı müəyyən dərəcədə **balanslaşdırıcı funksiyası** yerinə yetirirlər. Azad bazar şəraitində bu funksiya ilə qiymət ictimai istehsalın tənzimləyicisi kimi çıxış edir. Balanslaşdırıcı funksiya əmtəə təklifinin

tənzimlənməsinin əsas vasitələrindəndir. Hər əmtəyə olan qiymət onun istehsalının məhdudlaşdırılmasına (əgər tələb azalıbsa) və ya onun istehsalının genişləndirilməsinə (əgər tələb artıbsa) olan ehtiyacı göstərir. Təklif olunan əmtəələrin qiymətlərinin səviyyəsi mənfəətin dərəcəsini müəyyən edir. Qiymətlər artdıqca təklif olunan əmtəələrin həcmi də artır. Qane etməyən qiymətlər və ya onların azalma tendensiyası müşahidə olunduğu zaman isə resursları yenidən istiqamətləndirmək, texnologiyanı dəyişmək, əmtəələrin buraxılış və satış həcmi dəyişmək lazım gəlir.

Qiymətin stimullaşdırıcı funksiyası onun müxtəlif məhsulların istehsal və istehlak həcminə təsiri dərəcəsi kimi xarakterizə olunur. Qiymət istehsalçını həmin qiymətdə birləşmiş mənfəət vasitəsilə həvəsləndirir. Nəticədə qiymət buraxılışın və istehlakın həcmi artırmasına və ya azalmasına səbəb olur.

Qiymətlər vasitəsilə texnoloji inkişafı stimullaşdırmaq və ya ləngitmək, xərclərin qənaətini təmin etmək, məhsulun keyfiyyətini yaxşılaşdırmaq, istehsal və istehlakın quruluşunu dəyişdirmək olar. Stimullaşdırıcı qiymət kimi o qiymət çıxış edir ki, o qiymət istehsalçıya öz məhsulunu sərfəli reallaşdırmağa imkan versin.

Bölgü və yenidən bölgü funksiyası. Bu funksiya onun bazar faktorlarının təsiri ilə öz dəyərindən yayınması ilə bağlıdır. Qiymət Milli Gəlirin iqtisadiyyatın sahələri, onun sektorları, mülkiyyətin müxtəlif formaları, regionlar, istehsal və yığım fondları, əhalinin müxtəlif sosial qrupları arasında bölüşdürülməsi və yenidən bölüşdürülməsində əsas alət kimi çıxış edir. Məsələn, zinət əşyaları və yüksək imicli əmtəələrə pərakəndə qiymətlərin artması əhalinin bir hissəsinin gəlirinin sosial təyinatlı fondlara yığılmasına kömək edir. Qiymətin bu funksiyası əsasən, sosial ehtiyacların ödənilməsi üçün əmtəələrin konkret qrupuna tətbiq olunan aksizlər, əlavə dəyərə görə vergi və vergi xarakterli müxtəlif müsadirələr də öz əksini tapır.

Əgər əmtəənin qiyməti onun dəyərindən daha yüksək təyin olunubsa, onun bir hissəsi satıcının xeyrinə yenidən bölüşdürülür, bu zaman bu əməliyyat istehlakçının daha yüksək xərcləri ilə, istehsalçının isə daha yüksək gəliri ilə

nəticələnir. Amma əsas məqsəd – sosial problemlərin həll olunmasıdır. Əmtəələrin qiyməti dəyərdən kənarlaşaraq Milli gəlirin yenidən bölgüsünə səbəb olur.

Qiymətin müxtəlif funksiyaları arasında həm məqsədyönlü, həm də ziddiyyətli qarşılıqlı əlaqə vardır. Məsələn, stimullaşdırıcı funksiya tələb və təklifin balanslaşdırılması funksiyasının gerçəkləşdirilməsinə kömək edir, tələb olan əmtəələrin istehsalının genişlənməsinə səbəb olur.

Bölüşdürücü funksiya kapitalın daha böyük tələbin olduğu istehsal sferasına axınına səbəb olan qiymətin istehsalın yerdəyişməsinin optimallaşdırılması funksiyası ilə birgə fəaliyyət göstərir.

Qiymətin uçot funksiyası aşkar olaraq qiymətin digər funksiyaları ilə ziddiyyət təşkil edir, belə ki, bazar şəraitində qiymətlər tez – tez istehsal və realizasiya xərclərindən kənarlaşır. Bu da belə bir nəticəyə gətirir ki, qiymətin müxtəlif funksiyaları arasındakı əlaqə xüsusi marketinq tədqiqatlarının predmeti olmalıdır.

II FƏSİL

Müasir şəraitdə beynəlxalq ticarət sisteminin əsas inkişaf trendləri

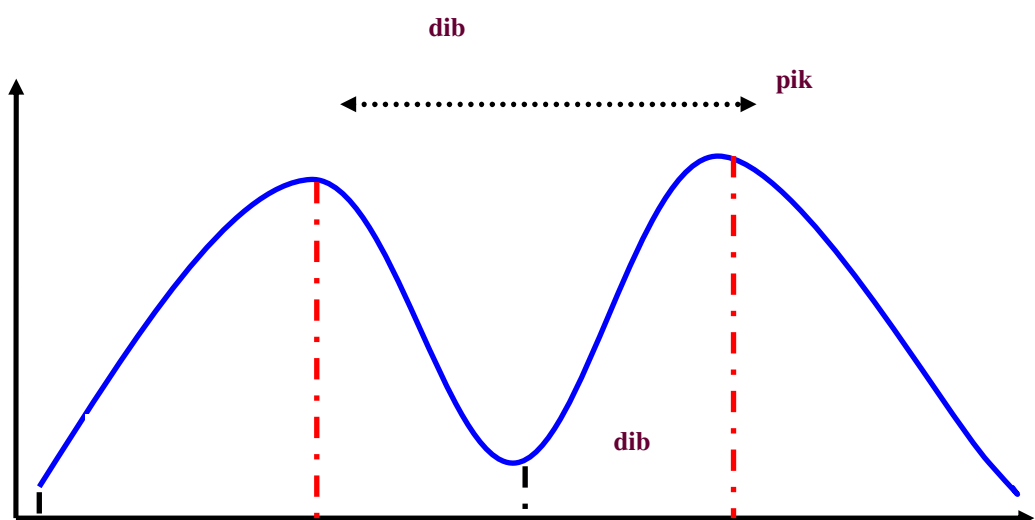
2.1 Qlobal iqtisadi böhran şəraitində beynəlxalq ticarət sistemi və əsas meyllər

Dünyanın industrial cəmiyyətə çevrilməsindən ötən iki yüz il ərzində ayrı-ayrı ölkələrin iqtisadiyyatında istehsalın artan sürətlə azalması, satılmayan məhsulların anbarlarda yığılıb qalması, qiymətlərin aşağı düşməsi, qarşılıqlı hesablaşma sistemlərinin dağılması, bank sisteminin dağılması, sənaye və ticarət firmalarının müflisləşməsi, işsizliyin sıçrayışlı artımı və s. kimi əlamətlərlə səciyyələnən böhranların yaranması müşahidə olunmaqdadır.

İqtisadi ədəbiyyatda böhran, əmtəə və xidmətlərə olan tələblə onların təklifi arasında tarazlığın pozulması kimi xarakterizə edilir, başa düşülür. Və makroiqtisadi proses olaraq iqtisadi böhranı tsiklik inkişafın eniş fazasındakı situasiya kimi qiymətləndirmək mümkündür (bax sxem 2.1).

Sxem 2.1

Qlobal böhran: iqtisadi tsiklin eniş fazası kimi



Mənbə: Müəllif tərəfindən tərtib olunmuşdur

Son 50 ildə inkişaf etmiş ölkələrdə 6 tsikl qeydə alınıb. **Tsikl** resessiya və ekspansiyalardan ibarətdir. **Tipik resessiyalarda** ÜDM 2.8% azalır, müddət

adətən 1 ildir . **Ekspansiyalarda ÜDM** 20% artır, proses 5 il çəkir. Resessiya 10% olduqda, buna **depressiya** deyilir. Son 50 ildə ən böyük depressiya 60-cı illərdə Finlandiyada olub. Ekspansiyalarda ÜDM-in ən böyük artımı isə İrlandiyada baş verib (“İrland möcüzəsi”). Qlobal iqtisadi böhranların baş vermə səbəbləri ayrı-ayrı tarixi dövrlərdə ayrı-ayrı xarakterə malik olmaqla müxtəliflik daşımaqdadır. Konkret olaraq sonuncu 2008-ci il qlobal iqtisadi böhranına nəzər yetirdikdə onun baş vermə səbəblərini aşağıdakı kimi qruplaşdırı bilərik:

A. Tsiklik inkişafın eniş fazası:

- ✓ ABŞ-da tsiklin eniş fazası, təkan - ipoteka krizisi;
- ✓ “maliyyə köpükləri”nin boşalması, ardınca tənəzzül;

B. Derivativ “piramidası” (dünya ÜDM-dən 10 dəfə çoxdur);

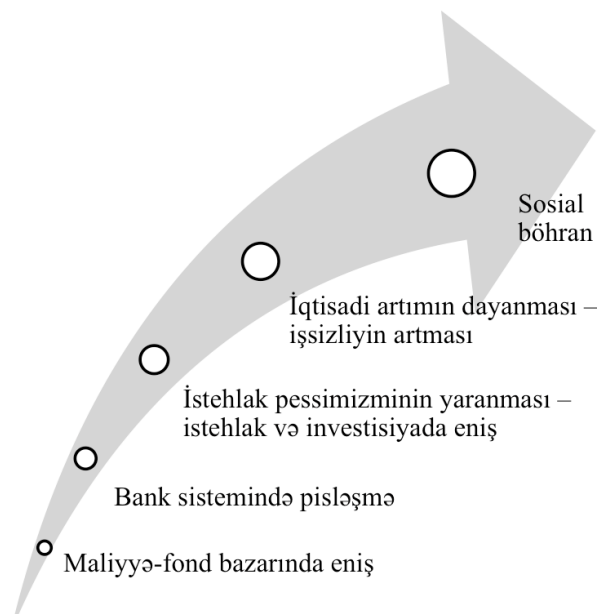
C. Maliyyə sistemində risklərə zəif nəzarət

D. Qloballaşma – böhranın sinkronlaşması, “yoluxma effekti”

Həmin böhran şəraitində böhran dalğalarını isə aşağıdakı şəkildəki kimi ifadə edə bilərik (bax şəkil 2.1)

Şəkil 2.1

2008-ci il qlobal iqtisadi böhranın əsas dalğaları



Mənbə: müəllif tərəfindən AR-sı Mərkəzi Bankının məlumatları əsasında tərtib olunmuşdur

Bəşəriyyət tarixinin bütün mərhələlərində müşahidə olunan böhranlar ilk dövrlərdə kənd təsərrüfatı istehsalının azlığı, XIX əsrin ortalarından isə sənaye istehsalı ilə tədiyyə qabiliyyətli tələbin arasındakı tarazlığın pozulması kimi yaranmışdır. XIX əsrin ortalarındanak böhranlar bir, iki və ya üç ölkənin sərhədləri ilə məhdudlaşdığı halda sonralar beynəlxalq xarakter almışdır. Son onilliklərdə, böhranın qarşısının alınması və ya əvvəlcədən proqnozlaşdırılması üçün müəyyən, müvafiq mexanizmlərin yaradılmasına (dövlət tənzimlənməsinin gücləndirilməsi, beynəlxalq maliyyə-iqtisad institutlarının yaradılması, müvafiq monitorinqlərin aparılması və s.) baxmayaraq, kataklizmlərin dünya təcrübəsi göstərir ki, böhranların qarşısının alınması və ya proqnozlaşdırılması mümkün olmamışdır. Son iki yüz ildə Avrasiya və Amerikada təxminən 20-dək iqtisadi böhran olmuşdur.

Birinci dünya iqtisadi böhranı - ABŞ, Almaniya, İngiltərə və Fransa'nın iqtisadiyyatına və cəmiyyətinə eyni vaxta ciddi zərər vuran böhran 1857 - ci ildə baş vermişdir. Böhranın əsas səbəbi ABŞ-da dəmir yolu kompaniyalarının kütləvi müflisləşməsi və səhm bazarının çökməsi olmuşdur. Fond bazarının dağılması Amerikanın bank sisteminin böhranına gətirmişdir. Həmin ildə böhran İngiltərəyə və sonrada bütün Avropaya keçmişdir. Birjaların təlatümləri hətta Latın Amerikasına da təsir etmişdir. Böhran dövründə ABŞ-da çuqun istehsalı 20%, pambıq istehlakı isə 27% azalmışdır. İngiltərədə gəmiqayırma sahəsi daha çox zərərə məruz qalmışdır – istehsal həcmi 26% azalmışdır. Almaniya da çuqunun istehlakı 25% ; Fransada çuqunun əridilməsi və pambığın istehlakı 13% ; Rusiyada isə çuqunun əridilməsi 17% pambıq məhsulünün istehsalı isə 14% azalmışdır.

Növbəti dünya iqtisadi böhranı 1873-cü ildə Avstriya və Almaniya da başlamışdır. Bu böhran iri beynəlxalq maliyyə böhranı kimi səciyyələndirilir. Böhranı şərtləndirən mühüm amillər İngiltərənin hesabına Latın Amerikasında baş verən kreditləşmənin yüksəlişi, Almaniya və Avstriya da daşınmaz əmlak azarında möhtəkirliklə yaradılan yüksəliş hesab olunur. Alman-Avstriya yüksəlişi may ayında Vyanada fond bazarının çökməsi ilə başa çatdı. Sürx və

Amsterdamba da fond bazarları çökdü. ABŞ-da isə Nyu-york fond bazarında aksiyalarının kəskin aşağı düşməsi və Birləşmiş Sakit okean dəmir yolunun prezidenti və baş maliyyəçi hesab olunan Hey Kukun müflisləşməsindən sonra banklarda panika yarandı. Böhranın Almaniyadan Amerikaya keçməsinin əsas səbəbi, Almaniya banklarının kreditlərin müddətlərini uzatmaqdan imtina etməsi oldu. Beləliklə Amerika və Avropa iqtisadiyyatları resessiya (istehsalın azalması) fazasına düşdüləri üçün, Latin Amerikasının ixracı kəskin azaldı və bu ölkələrin büdcə gəlirlərinin azalmasına səbəb oldu. .Bu böhran kapitalizm tarixinin ən uzun müddətli böhranı oldu. Böhran yalnız 1878 ildə başa çatdı.

1914 ildə birinci dünya müharibəsinin başlaması ilə beynəlxalq maliyyə böhranı yarandı Əsas səbəb ABŞ , İngiltərə, Fransa və Almaniyanın hökumətlərinin hərbi əməliyyatları maliyyələşdirmək üçün ,xarici emitentlərin qiymətli kağızlarını kütləvi şəkildə satması oldu. Bu böhranı digərlərindən fərqləndirən əsas əlamət ondan ibarət oldu ki, böhran mərkəzdən əyalətlərə yayılmadı, faktiki olaraq müharibə aparan ölkələrin xarici aktivləri ləğv etməsi ilə bir neçə ölkədə eyni vaxtda başladı. Bu isə bütün bazarların o cümlədən, əmtəə və pul bazarlarının dağılmasına gətirdi. Lakin, ABŞ, İngiltərə və bir sıra digər ölkələrdə, bank panikası mərkəzi bankların vaxtında müdaxiləsi sayəsində nisbətən yumşaldıldı.

Növbəti dünya maliyyə böhranı, müharibədən sonrakı deflyasiya (milli valyutanın alıcılıq qabiliyyətinin qalxması) və resessiya ilə bağlı olaraq 1920-1922 illərdə baş vermişdi.

Böhran Danimarka, İtaliya, Finlandiya, Hollandiya ,Norveç, ABŞ və Böyük Britaniyada yaranmış bank və valyuta böhranları ilə bağlı yaranmışdır. Böyük tənəzzül dövrü -1929-1933 illər . 1929 –u ilin 24 oktyabrında (Qara cümə axşamı) Nyu-york fond birjasında səhmlərin kəskin qiymətdən düşməsi baş verdi. Bu hadisə tarixdə ən böyük iqtisadi böhranın başlanğıcını qoydu. Qiymətli kağızların dəyəri 60-70% düşdü, işgüzar fəallıq kəskin azaldı, dünyanın əsas pul vahidləri üçün qızıl standartı ləğv olundu.

Birinci dünya müharibəsindən sonra ABŞ iqtisadiyyatı dinamik inkişaf edir, milyonlarla səhm sahibləri öz kapitallarını artırır, istehlak tələbi sürətlə artırdı. Hər şey bir andaca məhv oldu. Ən nüfuzlu səhmlər : Amerika telefon və teleqraf kompaniyası, Ümumi elektrik kompaniyası və Ümumi mühərrik kompaniyasının səhmləri həftə ərzində iki yüz punkt qədərində ucuzlaşdılar. Ayın sonunadək səhm sahiblərinin itkilərinin həcmi 15 milyard dollara qədər artdı. 1929 ilin sonunda səhm sahiblərinin zərəri fantastik həddə qədər -40 mlrd. dollara yüksəldi. Firma və zavodlar bağlanır ,banklar müflisləşir, milyonlarla işsizlər yaranırdı. Böhranın 1933 ilə qədər tüğyan etməsinə baxmayaraq, onun nəticələri 30-cu illərin sonlarınaqədər hiss olunurdu.

Bu böhran dövründə sənaye istehsalı ABŞ-da 46%, Böyük Britaniyada 24%, Almaniyada 42%, Fransada isə 32% aşağı düşmüşdü. Sənaye müəssisələrinin səhmlərinin kursu ABŞ-da 87%, Böyük Britaniyada 48%, Almaniyada 64%, Fransada isə 60% ucuzlaşdı. Rəsmi məlumatlara görə, 1933 ildə 32 inkişaf etmiş ölkədə 30 mln. nəfər, o cümlədən ABŞ-da 14 mln. nəfər işsiz qeydə alınmışdı.

Müharibədən sonrakı ilk dünya iqtisadi böhranı 1957 –ci ilin sonlarında başlayaraq, 1958-ci ilin ortalarına qədər davam etmişdir. Böhran ABŞ, Böyük Britaniya, Kanada, Belçika, Niderland və digər kapitalist ölkələrini əhatə etmişdir. İnkişaf etmiş ölkələrdə sənaye istehsalının həcmi 4% aşağı düşmüşdü. İşsizlərin sayı isə 10 mln. nəfərə çatmışdı.

1973 ilin sonlarında ABŞ-da başlayan iqtisadi böhran özünün əhatə dairəsinə, davam etmə müddətinə, dərinliyinə və dağıdıcı təsirinə görə 1957-1958 illərin böhranını üstələmiş, bəzi xarakteristikalarına görə isə hətta, 1923-1933 illərin böhranına yaxınlaşmışdı. Böhran dövründə sənaye istehsalı ABŞ-da 13 %, Yaponiyada 20%, AFR-də 22%, Böyük Britaniyada 10%, Fransada 13%, İtaliyada isə 14% aşağı düşmüşdü. Səhmlərin kursları yalnız bir il ərzində 1973 ilin dekabrından 1974 ilin dekabrınadək, ABŞ-da 33%, Yaponiyada 17%, AFR-də 10%, Böyük Britaniyada 56%, Fransada 33%, İtaliyada isə 28% aşağı düşdü.

1974 ildə 1973 ildəkinə nisbətən müflisləşmələrin sayı ABŞ-da 6%, Yaponiyada 42%, AFR-də 40%, Böyük Britaniyada 47% isə Fransada 27% artmışdı. 1975 ilin ortalarına inkişaf etmiş kapitalist ölkələrində tam işsizlərin sayı 15 mln. nəfərə çatmış, 10 mln nəfərdən artıq işçilər isə tam olmayan iş həftəsinə keçirilmiş və ya müvəqqəti olaraq işdən azad edilmişdi. İşçilərin real gəliri kütləvi şəkildə azalmışdı. 1973 ildə həmçinin ilk **enerji böhranı** baş vermişdi. Bu böhran OPEK ölkələrinin neft hasilatını azaltması səbəbindən başlamışdı. Neft hasil edənlər bu yolla neftin qiymətini qaldırmağa çalışırdılar. 1973 –ü ilin 16 oktyabrında neftin bir barelinin qiyməti 67% artaraq, 3 dollardan 5 dollara qədər yüksəldi. 1974 ildə neftin qiyməti 12 dollara çatdı. 1994-1995 illərdə Meksika böhranı baş verdi. 1980-ci illərin sonunda Meksika hökuməti ölkəyə xarici investisiyanı cəlb etmə siyasəti aparırdı. Belə tədbirlər çərçivəsində fond birjası açaraq iri dövlət kompaniyalarının səhmlərini satışa çıxarıldı. Nəticədə 1989-1994 illərdə Meksikaya xarici investisiya axını gücləndi. Böhranın birinci nəticəsi olaraq həmin xaricilər, böhrandan qorxaraq, öz vəsaitlərinin ölkədən çıxarmağa başladı. 1995 ildə ölkədən 10 mlrd. dollar həcmində vəsait aparıldı. Beləliklə Meksikada bank böhranı başladı.

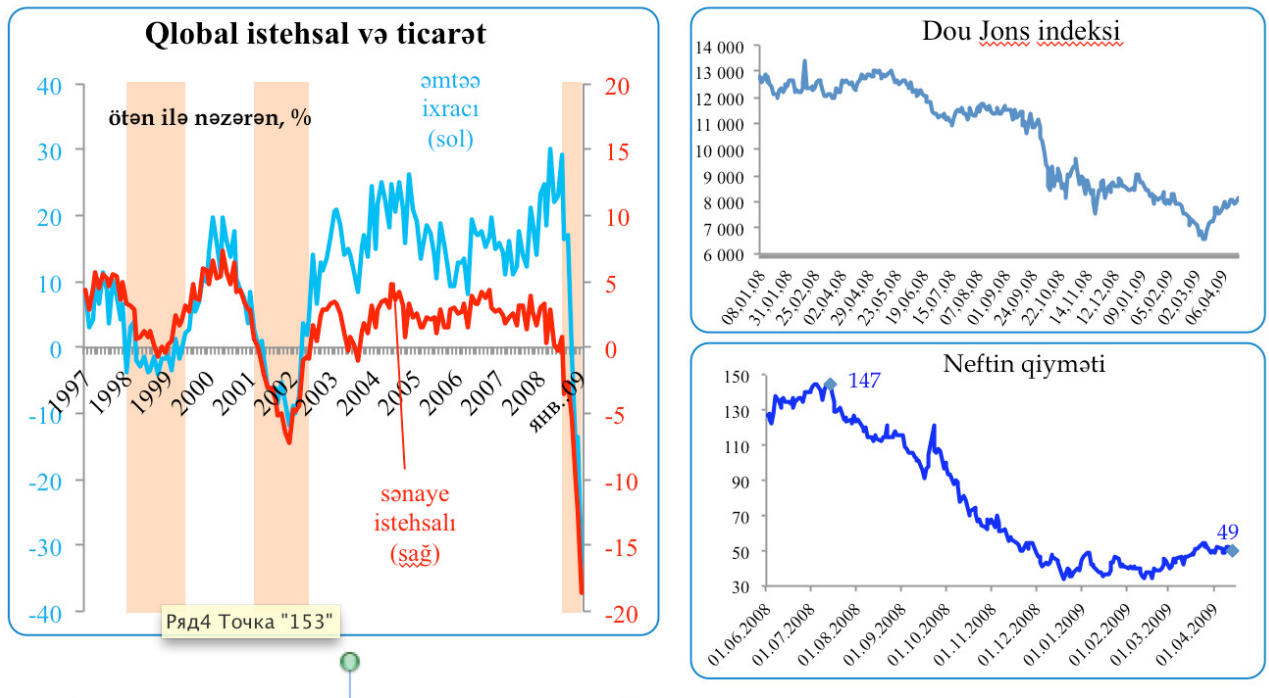
Asiya böhranı -1997 il. İkinci dünya müharibəsindən sonra Asiyada fond bazarının ən böyük çökməsi baş verdi. Böhran xarici investorların Cənubu-Şərqi Asiya ölkələrindən çıxması nəticəsində yarandı. Bunun səbəbi isə bu ölkələrdə, milli valyutanın devalvasiya olunması və region ölkələrinin tədiyyə balanslarının yüksək kəsirə malik olması idi. Ekspert qiymətləndirmələrinə görə Asiya böhranı dünya ÜDM - in iki trilyon dollar azalmasına səbəb oldu.

Rusiya böhranı -1998 il. Bu böhran Rusiya tarixində ən ağır iqtisadi böhranlardan hesab olunur. İlk dəfə olaraq dünyada bütöv bir ölkənin defoltu elan olundu. Defoltun səbəbləri aşağıdakılar hesab olunur : Rusiyanın böyük dövlət borcu; xammalın dünya qiymətlərinin aşağı olması və hökumətin vaxtında ödəmək qabiliyyətinin olmamağı şəraitində, dövlət qısa müddətli istiqrazlarının piramidası. Rublun dollara nisbətdə kursu 1998 ilin avqustundan, 1999 ilin yanvarınadək olan müddətdə 3 dəfə düşərək, 6 rubl =21 dollar təşkil etmişdir.

Sonuncu qlobal iqtisadi böhran şəraitində dünya iqtisadiyyatı sisteminin əsas iqtisadi göstəriciləri aşağıdakı tablonu gözlər önündə canlandırırmış olur (bax şəkil 2.3)

Şəkil 2.3

2008-ci il qlobal iqtisadi böhranın göstəricilər sistemi

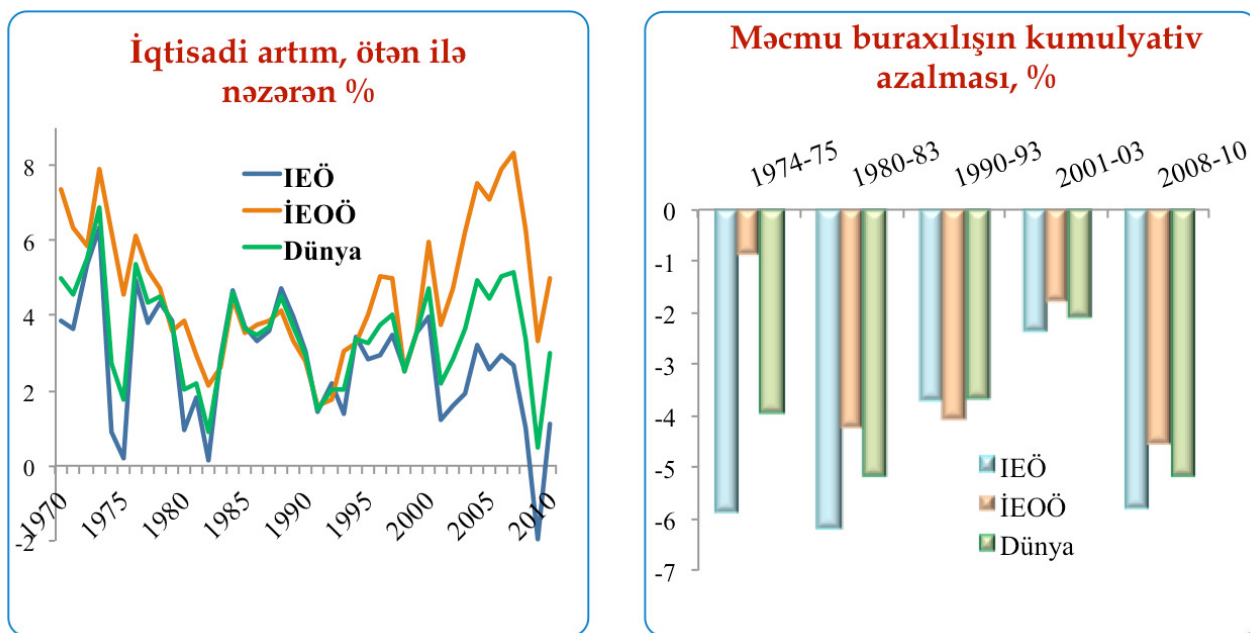


Mənbə: BVF, Beynəlxalq maliyyə statistikas 2009-cu il.

Bu göstəriciləri daha ümumi şəkildə ifadə etsək qeyd edə bilərik ki, sözügedən dövr ərzində qlobal iqtisadi situasiya aşağıdakı kimi olmuşdur:

- A. 2008-ci ilin II yarısı - fond indekslərində azalma: 70-80%;
- B. Qlobal maliyyə sektorunda itkilər: 3 trln. \$ və ya qlobal ÜDM-in 4.3%-i;
- C. Son 9 ayda neftin qiymətində ucuzlaşma: 3 dəfə;
- D. Qlobal iqtisadi artım: 0,5% (**Dünya Bankı və BVF**);
- E. İşsiz insanların sayında artım: 3 dəfə (**BƏT**);
- F. Dünya ticarətində azalma: 9% (**ÜTT**);
- G. Neftə gündəlik tələb: 83 mln. b. və ya 2008-ci ildən 3% az (**MAQATE**).
- H. Son 2 ildə İEOÖ-ə kapital axınında azalma: 6 dəfə.

2008-ci il qlobal iqtisadi böhranın göstəricilər sistemi



Mənbə: BVF, Beynəlxalq maliyyə statistikasısı 2009-cu il.

Sonuncu yəni daha konkret ifadə etsək 2008-ci il qlobal iqtisadi böhranın göstəricilər sistemini təhlil edərkən böhranın ən “progressiv” dövründə müşahidə edilən göstəricilər reallaşdırılmış antiböhran strategiyaları ilə nisbətən yüngülləşdirilmiş, ancaq ayrı-ayrı milli iqtisadiyyatlarda daha qabarıq şəkildə özünü biruzə vermişdir.

Bu gün qlobal iqtisadi situasiyasına nəzər saldıqda böhranın qismən səngidiyini ancaq onun katalizatorlarının isə hələ də aktiv olduğunu söyləyə bilərik.

Ümumiyyətlə 2012-ci ildə dünya iqtisadiyyatında müşahidə edilmiş əsas meyillər kimi İEOÖ-də borc probleminin kəskinləşməsi, İEOÖ-də isə xarici mühitin pisləşməsi və daxili tələbin zəifləməsi qeyd edilməlidir. Aparıcı iqtisadiyyatlarda artım templərinin zəifləməsi, Avropa İttifaqı ölkələrində borc probleminin davam etməsi və bu səbəbdən suveren reytinglərin aşağı salınması, dünyada işsizliyin yüksək səviyyədə qalması, qlobal maliyyə bazarlarında risklərin əhəmiyyətli dərəcədə artması, əsas xammal növlərinin dünya qiymətlərinin dəyişkənliyi 2012-

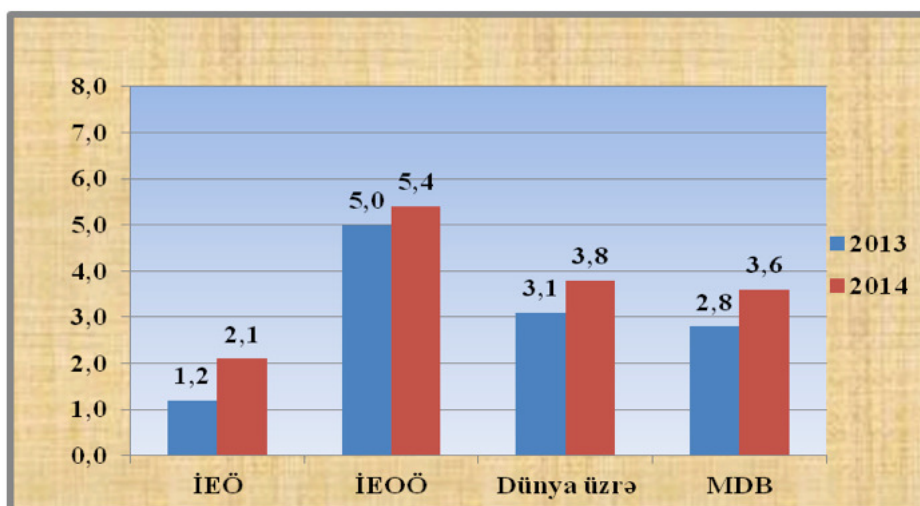
ci il ərzində dünya iqtisadiyyatının sabit inkişafı yolunda əsas risk amilləri olmuşdur.

2012-ci ildə dünya iqtisadiyyatının artım templəri 2011-ci ilin göstəriciləri ilə müqayisədə bir qədər zəifləmişdir. Buna əsas səbəb kimi 3 amili göstərmək olar: Birinci amil, inkişaf etməkdə olan ölkələrin (İEOÖ) iqtisadi artımı yolunda bir sıra problemlər qalmaqda davam etmişdir. İkinci əsas amil kimi Avro zonada resessiya gözlənildiyindən daha dərin olmuşdur. Əsas amillər kimi zəif tələb, sərt büdcə və maliyyə siyasəti çıxış etmişdir. Nəhayət üçüncü amil isə ABŞ iqtisadiyyatı zəif artım tempi göstərmişdir. Belə ki, büdcə xərclərinin əhəmiyyətli dərəcədə azaldılması özəl tələbin yaxşılaşdırılması istiqamətində maneə olmuşdur.

2012-ci ildə dünya üzrə iqtisadi artım 2011-ci ilə nisbətən bir qədər səngiməsinə baxmayaraq yüksək olaraq qalmışdır. Belə ki, 2011-ci ildə dünya iqtisadiyyatında 3.9% artım qeydə alınmışdırsa, 2012-ci ildə artım 3.1% təşkil etmişdir. 2012-ci ildə dünya iqtisadiyyatının artımında coğrafi uyğunsuzluq saxlanılmışdır:

Cədvəl 2.1

Dünya və ölkə qrupları üzrə ÜDM-in artım tempinin proqnozu, sabit qiymətlərlə, ötən ilə nisbətən, %-lə



Mənbə: Beynəlxalq Valyuta Fondu (www.imf.org)

İEO qrupunda nisbətən zəif iqtisadi artım templəri (1.2%) müşahidə olunmuşdur. İEOÖ yüksək artım tempi olmuşdur. Bu ölkələr qrupu üzrə 2012-ci

ildə iqtisadi artım tempi 4.9% olmuşdur. BVF-in proqnozlarına əsasən, dünyada iqtisadi artım 2013-ci ildə 3.1%, 2014-cü ildə isə 3.8% təşkil edəcəkdir. Dünya Bankının proqnozuna əsasən isə dünya üzrə iqtisadi artım müvafiq olaraq 2.2% və 3.0% olacaqdır.

2013-2014-cü illərdə dünya ölkələri, eləcə də əsas regional birliklər üzrə iqtisadi artım dinamikasında ciddi fərqlər proqnozlaşdırılır. Dünya Bankının qiymətləndirmələrinə əsasən İEOÖ üzrə artım tempi 2013-2014-cü illər üzrə 5.1% və 5.6%, İEO qrupu üzrə isə müvafiq olaraq 1.2% və 2.0 % təşkil edəcəkdir.

2013-cü ilin ikinci yarısından başlayaraq qlobal iqtisadi fəallıq artmağa başlamışdır. Ən son meyllər iqtisadi bərpa proseslərinin inkişaf etmiş ölkələrdə (İEO) nisbətən sürətləndiyini göstərir. Avrozonada daxil olmaqla əsas İEO-də artım gözləntilərinin nisbətən yaxşılaşması müşahidə olunur. Lakin, ortamüddətli perspektivdə artıma əsas məhdudiyyətlər qalmaqda davam edir. İEO-də mövcud istehsal hələ də öz potensial səviyyəsindən aşağıdır. Burada fiskal konsolidasiya siyasəti davam etdirilir. 2013-cü ilin sonlarında Avrozonada iqtisadi fəallığın zəif bərpası templəri müşahidə olunmuşdur. Bərpa prosesi Birliyin aparıcı ölkələri olan Almaniya və Fransada daha stabil, böhrandan çox zərər çəkmiş cənub ölkələrində isə zəifdir. 2013-cü ilin II rübündən başlayan iqtisadi artımdan sonra ABŞ-da 2014-cü ildə iqtisadi artımın 2.8% olacağı və iqtisadi fəallığın ortamüddətli dövrdə səngiyəcəyi gözlənilir. Yaponiya və İngiltərədə isə qısamüddətli perspektivlər daha dinamik görünür.

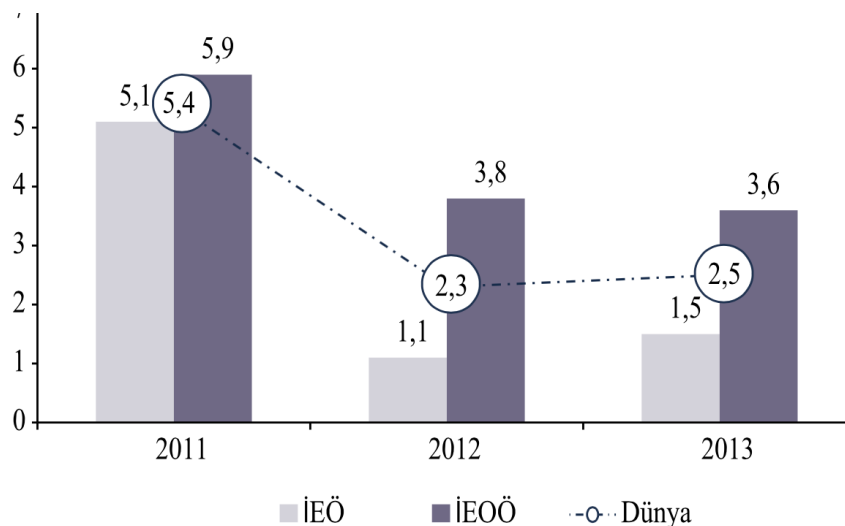
İnkişaf etməkdə olan ölkələr (İEOÖ) isə qlobal bərpa proseslərinin əsas lokomotivi olsalar da, iqtisadi artımın “impulsları” zəifləyir. Belə ki, Beynəlxalq Valyuta Fondunun (BVF) ən son proqnozuna görə İEOÖ-də 2014 və 2015-ci illərdə iqtisadi artımın müvafiq olaraq 5.1% və 5.4% olacağı gözlənilir. Bir çox İEOÖ-də xarici tələbdən irəli gələn sabit iqtisadi artım müşahidə olunsada, daxili tələbin zəif olması gələcək iqtisadi artım üçün narahatlıq yaradır. BVF Braziliya və Rusiya da daxil olmaqla bəzi

İEOÖ-in iqtisadi artım proqnozlarını azaltmışdır. Çində artım templerinin sürətlənməsi müşahidə olunur ki, bunun da əsas mənbəyi xarici investisiyaların 2013-cü ilin ikinci yarısından etibarən artmasıdır. Braziliya və Rusiyada isə iqtisadi artım proqnozları nisbətən aşağı salınmışdır. Yaxşılaşma həm sənaye, həm də xidmət sektorunda baş vermişdir. Avrozona çıxılmaqla hesablanmış istehlakçı inamı indeksi 2010-cu ilin əvvəllərindən bəri ən yüksək həddə çatmışdır. İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatının (İƏİT) erkən xəbərdarlıq indikatorları 2013-cü ilin iyul ayını iqtisadi artım trendinə dönüş nöqtəsi kimi xarakterizə etsə də, müsbət impuls ilin sonuncu rübündən özünü göstərməyə başlamışdır. Lakin, ölkələrin artım templeri arasında qeyri-bərabərliklər artmışdır.

Dünya ticarətində 2013-cü ilin birinci yarısında zəifləmə meyilləri müşahidə olunsə da, ilin ikinci yarısında hətta BVF-nin proqnozlarından daha yüksək artım qeydə alınmışdır. Bu artım əsasən İeÖ-də və Çində tələbin artması hesabına təmin olunmuşdur.

Qrafik 2.1

Qlobal ixracın inkişaf dinamikası - 2013 (%-lə)



Mənbə: Azərbaycan Respublikası Mərkəzi Bankı (www.cbar.az)

2013-cü ilin II rübü ərzində ABŞ Federal ehtiyat Sisteminin pul siyasətini sərtləşdirmə ehtimalının olması qlobal kapital axınlarını İeoÖ-dən İeÖ doğru istiqamətləndirmişdir. 2013-cü il ərzində qlobal birbaşa xarici investisiyaların

(BXİ) strukturunda əhəmiyyətli dəyişiklik baş verməmişdir. Son iki ildə İeÖ qlobal BXİ axınlarında 39% paya malik olmuşdur.

Hər şeydən öncə, dünya iqtisadiyyatının beynəlmilləşdirilməsi beynəlxalq ticarətin və xaricdə kapital qoyuluşların yüksək sürətli artımında öz əksini tapır. Ticarəti liberallaşdıran ölkələrdə fundamental makroiqtisadi göstəricilərin tarazlığı əldə olunmalı və liberallaşdırma bu tarazlığı pozmamalıdır. Təbii ki, fundamental makroiqtisadi göstəricilərin tarazlığı dedikdə ölkə iqtisadiyyatının stabilliyi başa düşülür. Stabilliyin meyarları kimi “mülayim inflyasiyanın” templərini, “məqbul işsizlik” səviyyəsini və tədiyə balansının tarazlığını göstərmək olar. İlk iki göstərici daxili, sonuncu göstərici isə xarici tarazlığı əks etdirir. Bu səbəbdən milli iqtisadiyyatın tarazlaşdırılması ölkənin ixrac potensialının səmərəli reallaşdırılmasının zəruri şərtidir.

Cədvəl 2.1

Dünya ticarətinin müasir vəziyyəti, artım templəri və ölkə qruplarının yeri (2007-2012-ci illər üzrə)

ÖLKƏ QRUPLARI	İXRAC			İDXAL		
	həcmi (mlrd. ABŞ \$)	orta illik artım, %	payı, %	həcmi (mlrd. ABŞ \$)	orta illik artım, %	payı, %
	2012	2007-2012	2012	2012	2007-2012	2012
Dünya	18 402.1	12.0	100.00	18 512.5	12.0	100.00
İnkişaf etmiş ölkələr	9 353. 3	10.0	50.82	10 208. 3	10.0	55.14
ABŞ	1 545. 7	7.0	8.39	2 335. 5	9.0	12.61
Avropa İttifaqı	5 803. 3	11.0	31.53	5 841. 8	11.0	31.55
Almaniya	1 407. 1	12.0	7.64	1 167.2	11.0	6.30
Fransa	568. 9	7.0	3.09	673.8	9.0	3.63
Niderland	655. 7	12.0	3.56	591.2	12.0	3.19
İtaliya	500. 7	10.0	2.72	486.6	11.0	2.62
Böyük Britaniya	474. 5	6.0	2.57	689.9	8.0	3.72
Yaponiya	798. 5	7.0	4.33	885.8	9.0	4.78
İnkişaf etməkdə olan ölkələr	8 208. 3	16.0	44.60	7 671. 5	15.0	41.43
Çin	11.133	26.0	8.81	1 818. 4	25.0	9.82
Keçid iqtisadiyyatlı ölkələr	840. 5	22.0	4.56	632.6	23.0	3.41
Azərbaycan	32. 6	28.0	0.18	10. 4	25.0	0.05

Mənbə: UNCTAD Handbook of statistics 2008. United Nations Publications (www.unctad.org).

90-cı illərdən başlayaraq inkişaf etmiş ölkələrin maraqlarına uyğun olaraq dünya təsərrüfatı sektorlarının əhəmiyyətli dərəcədə yenidən bölgüsü baş verir ki, bu da milli iqtisadiyyatların və xüsusilə tranzitiv iqtisadiyyatların parametrlərinə təsir göstərir. ABŞ-ın hökmran mövqei itirməsinin real ehtimalı, Avropa İttifaqı, Yaponiya və Çinin iqtisadi imkanlarının artması - bütün bunlar dünya bazarının inkişaf amilləridir. Bu amillər dünya bazarının maliyyə resursları ticarətindən yüksək texnoloji əmtəələr və texnologiyalar ticarəti istiqamətində struktur dəyişikliyi fonunda meydana çıxmışdır. Bütün bunlar dünya məcmu tələbinin prioritet istiqamətlərini müəyyən edir.

Dünya bazarında tələbin strukturundan asılı olaraq ölkənin hansı şərtlər əsasında beynəlxalq əmək bölgüsü sisteminə qoşulması, bunun müasir texnologiyalara əsaslanan sahələrin inkişafına, ixrac strukturunun təkmilləşməsinə və ya diversifikasiya səviyyəsinin yüksəlməsinə gətirib çıxaracağı müəyyən olunur.

Qlobal BXİ axınları 11% artaraq 1.5 trln. \$-a çatmışdır. Lakin, BXİ axınları böhran öncəsi səviyyə (2 trln. \$) ilə müqayisədə aşağıdır. İEO-ə daxilolmalar 10% artaraq pik səviyyəyə (885 mlrd.\$) yüksəlmişdir. Hazırda BXİ cəlbinə görə dünyada ABŞ (11%) birinci, Çin (9%) ikinci, Rusiya (6%) isə ilk dəfə olaraq üçüncü mövqedədir.

Dünya ticarətində 2013-cü ilin ilk yarısındanək zəifləmə meylləri müşahidə olunsada, ilin ikinci yarısında hətta BVF-nun pronozlarından daha artıq artım qeydə alınmışdır. Bu artımın əsas lokomotivi kimi İEO-də və Çində tələbin artması göstərilir. BVF-nun proqnozuna görə, 2014 və 2015-ci illərdə dünya əmtəə və xidmətlər ticarətinin müvafiq olaraq 4.5% və 5.2% artacağı gözlənilir.

Bütün bu proqnozlar isə dünya iqtisadi sisteminin ressesiya dövründən çıxıb ekspantiv inkişafı irəlilədiyini göstərsə də ayrı-ayrı regionlar üçün bunu demək olduqca çətinidir.

2.2 Beynəlxalq ticarətdə sistemində çoxtərəfli tənzimlənmə mexanizmləri və qiymətmələgəlmənin əsas xüsusiyyətləri

Beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin inkişafı beynəlxalq ticarətin milli səviyyədə tənzimlənməsi ilə yanaşı, son illərdə bu sahədə dövlətlərarası qarşılıqlı fəaliyyətin müxtəlif formalarının yaranması ilə müşayiət olunur. Bu tendensiya bir neçə səbəblərlə şərtlənir:

- təsərrüfat həyatının beynəlmilləşməsinin dərinləşməsi;
- dünya əmtəə, xidmət, istehsal amilləri bazarlarının genişlənməsi;
- transmilli şirkətlərin inkişafı;
- çoxsaylı beynəlxalq təşkilatların yaranması.

Nəticədə bir ölkənin tənzimləmə tədbirləri digər dövlətlərin iqtisadiyyatına birbaşa təsir göstərir ki, bu dövlətlər də öz növbəsində istehsalçıları və istehlakçıları müdafiə etmək üçün cavab tədbirləri görürlər. Bu tənzimlənmənin dövlətlərarası səviyyədə həyata keçirilməsi zəruriliyini ortaya çıxarır.

Ticarətin dövlətlərarası tənzimlənməsi aşağıdakı əsaslarda həyata keçirilə bilər:

- ikitərəfli müqavilələr;
- regional təşkilatlar çərçivəsində imzalanan regional xarakterli çoxtərəfli müqavilələr;
- qlobal təşkilatlar tərəfindən dövriyyəyə daxil edilən qlobal xarakterli çoxtərəfli konvensiyalar.

Dövlətlər arasında ikitərəfli əsasda qurulan ticarət münasibətləri ticarət müqavilələri və sazişlərinin köməyi ilə tənzimlənilir ki, onlar da ölkələr arasında icraedici hakimiyyət (hökumətlər arasında) səviyyəsində bağlanır və qanunverici hakimiyyət (parlament) tərəfindən təsdiq edilir. İkitərəfli ticarətin prinsiplərini və rejimini müəyyən edən bu cür müqavilələr və sazişlər adətən 5-10 il müddətinə imzalanır və dövrü olaraq onlara yenidən baxılır və müddətləri uzadılır.

Beynəlxalq ticarətin dövlətlərarası tənzimlənməsinin ikinci əsasda aparılmasından danışarkən ilk növbədə gömrük birliklərini qeyd etmək lazımdır. Hazırda dünya üzrə sayı 20-ni keçən gömrük birlikləri hüquqi baxımdan iki və ya

daha artıq dövlətin bağladığı sazişdir. Bu sazişə görə, birliyə daxil olan dövlətlər bir-birlərinə və üçüncü ölkələrə münasibətdə vahid tarif siyasəti həyata keçirirlər. İqtisadi nöqteyi-nəzərdən gömrük birlikləri vahid iqtisadi məkanın formalaşdırılmasını nəzərdə tutur ki, bu da həmin məkanın daxilində gömrük sərhədlərinin ləğv edilməsi deməkdir.

Beynəlxalq ticarətin tənzimlənməsi ilə məşğul olan təşkilatları özünün məsələsinə və profilinə görə şərti olaraq iki qrupa bölmək olar:

- 1) ümumilikdə beynəlxalq ticarətin müxtəlif problemləri ilə məşğul olan beynəlxalq təşkilatlar;
- 2) bir və ya bir neçə əlaqəli əmtəələrlə və xidmətlərlə ticarətin tənzimlənməsi ilə məşğul olan beynəlxalq təşkilatlar.

Birinci qrupa QATT/ÜTT, YUNKTAD, YUNİTRAL, Beynəlxalq Ticarət Palatası daxildir.

Əmtəələrlə, o cümlədən xidmətlərlə beynəlxalq ticarətin tənzimlənməsində aparıcı rol *Ümumdünya Ticarət Təşkilatına* (ÜTT) məxsusdur. Bu təşkilatın formalaşmasına qədər uzun bir təkamül yolu keçilmişdir ki, onu da qısa şəkildə nəzərdən keçirməyə çalışacağıq.

XIX əsrin sonları XX əsrin əvvəllərində beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin əhatə dairəsinin sürətlə genişlənməsi nəticəsində nəinki kəmiyyət, həm də keyfiyyət fərqli yeni beynəlxalq iqtisadi sistem yaranırdı. Formalaşmaqda olan yeni sistem bir çox müsbət cəhətləri ilə yanaşı mənfi cəhətlərə də malik idi. Belə ki, ölkələr arasında tez-tez iqtisadi zəmində ziddiyyətlər, mübahisələr baş verir və bütün bunlar ticarət müharibələrinə gətirib çıxarırdı. Digər tərəfdən mütəmadi olaraq baş verən iqtisadi böhranlar da dünya iqtisadi sisteminə güclü ziyan vururdu.

1929-1933-cü illərdə baş verən dünya iqtisadi böhranı makroiqtisadi siyasətin çoxtərəfli tənzimlənməsinin zəruriliyini bir daha sübut etdi. Müharibədən əvvəlki illərdə beynəlxalq ticarətdə və valyuta-maliyyə sferasında «oyun qaydalarını» müəyyən edən təşkilatların olmaması bir sıra ölkələri dünya iqtisadi böhranını daha da kəskinləşdirən separat hərəkətlərə sövq edirdi.

Yaxınlaşan böhran şəraitində ABŞ-da Holı-Smut qanunu qəbul edildi ki, onunla da gömrük rüsumlarının orta dərəcəsi əvvəlcə 44,7%-ə qədər, daha sonra isə 1932-ci ildə 59,1%-ə qədər artırıldı. Bundan sonra əksər Qərb ölkələri də gömrük rüsumları dərəcələrini əhəmiyyətli şəkildə artırdılar ki, bu da dünya iqtisadiyyatı üçün həddən artıq mənfi nəticələndi: 1929-1932-ci illərdə dünya ticarətinin həcmi demək olar ki, 60% azaldı. Eyni zamanda, həmin illərdə beynəlxalq ticarətin əsasını ikitərəfli ticarət müqavilələri təşkil edirdi ki, onların da çatışmazlığı təkcə məhdud sayda əmtəələri əhatə etmələrində deyildi. Bağlanmış ikitərəfli müqavilələrin nəticəsi bəzən gözlənilməz olurdu: öz tərəfindən heç bir güzəştə getməmiş üçüncü tərəfin istehsalçıları bu müqavilədən mənfəət əldə edirdilər.

Ticarət münasibətlərinin tənzimlənməsi üçün hələ II dünya müharibəsinə qədər bir sıra cəhdlər edilmişdi. Nümunə kimi Gömrük Formallıqlarının Sadələşdirilməsi haqqında Konvensiyanı (1923), Beynəlxalq Ticarət Arbitrajı haqqında Konvensiyanı (1924) və s.-ni göstərmək olar. 1927-ci ildə ticarət üzrə beynəlxalq konfrans çağıran Millətlər Liqası beynəlxalq ticarətin qaydalarına və təşkilinə aid sənədin yaradılmasına cəhdlər edirdi. Lakin bu cəhdlər müvəffəqiyyətlə nəticələnmədi.

Buna baxmayaraq, dünya iqtisadiyyatının, xüsusilə də dünya ticarətinin təşkilatlanması yeni yaradılan Birləşmiş Millətlər Təşkilatının (BMT) əsas məqsədlərindən birini təşkil etdiyindən, o bu məsələ üzrə prinsipial razılaşmalar əldə edə bildi. BMT-nin İqtisadi və Sosial Şurasının 18 fevral 1946-cı il tarixli qətnaməsi ilə ticarət və məşğulluq üzrə beynəlxalq konfransın çağırılmasına qərar verildi. Konfrans 1947-ci ilin 21 noyabrından 1948-ci ilin 28 martına qədər Havanada keçirildi. Orada beynəlxalq ticarətin bir sıra ümumi prinsiplərini müəyyən edən və Beynəlxalq Ticarət Təşkilatının (BTT) təsis olunmasını nəzərdə tutan Havana Xartiyasının mətni işlənilib razılaşdırıldı. Yaradılacaq təşkilatın məqsədləri 3 bənddən ibarət idi: Havana Xartiyasını həyata keçirmək, beynəlxalq ticarətin problemlərini öyrənmək və Xartiyanı imzalayan dövlətlərin mübahisələrində «hakim» rolunu oynamaq. Artıq 1944-cü il Bretton-Vuds (ABŞ) konfransı zamanı beynəlxalq valyuta-kredit və maliyyə münasibətlərini

tənzimləyən Beynəlxalq Valyuta Fondu və Dünya Bankı yaradıldı. Yaradılan sistemin üçüncü «sütunu» BTT olmalı idi. BTT ticarət, iqtisadi inkişaf, məşğulluq, investisiya siyasətlərini çoxtərəfli şəkildə tənzimləməklə məşğul olmalı idi.

1947-ci ilin avqust-oktyabr aylarında keçirilən Cenevrə konfransı zamanı Havana Xartiyası üzərində iş gedərkən konfransda təmsil olunan 23 ölkə, o cümlədən ABŞ, Kanada, Böyük Britaniya, Fransa, Hindistan, Braziliya və digər, daha az zəif inkişaf etmiş ölkələr beynəlxalq iqtisadi əlaqələrin inkişafına əhəmiyyətli dərəcədə maneçilik edən gömrük tariflərinin səviyyəsini qarşılıqlı şəkildə aşağı salmaq haqqında danışıqlara başladılar. Nəticədə 23 ölkə ilkin olaraq *“Tarif və ticarət üzrə baş saziş”* (QATT) qəbul etdilər və bu saziş 1948-ci il yanvarın 1-dən fəaliyyətə başladı. QATT BTT-nin nizamnaməsinin ratifikasiyası prosesi başa çatana qədər fəaliyyət göstərməli idi və bundan sonra onun bir hissəsinə çevrilməli idi.

Lakin bir neçə ölkənin, xüsusən ABŞ parlamentinin BTT-nin nizamnaməsinə ratifikasiya etməməsi nəticəsində dünya ticarətini tənzimləyən təşkilatın yaranması 47 il ləngidi. ABŞ parlamentinin nizamnaməni ratifikasiya etməməsinin səbəbi səslərin bölüşdürülməsi prinsipi idi. ABŞ belə hesab edirdi ki, hər bir ölkə dünya ticarətində nə qədər paya malikdirsə, o qədər də səsi olmalıdır. Avropalılar isə «bir ölkə – bir səs» prinsipini müdafiə edirdilər.

Bu illər ərzində isə dünya ticarəti QATT çərçivəsində tənzimlənirdi ki, bu zaman da keçirilən ticarət danışıqları raundları mühüm əhəmiyyət kəsb edirdi. Ümumiyyətlə, QATT çərçivəsində 1947-1994-cü illərdə məqsədləri beynəlxalq ticarətin liberallaşdırılması və ticarət maneələrinin aradan qaldırılması olan 8 ticarət danışıqları raundu keçirilmişdir. Cenevrə raundu adlandırılan birinci raund nəticəsində dünya ticarətinin 1/5-nə toxunan 10 mlrd. dollarlıq 45 min tarif güzəştləri edildi. Danışıqlar zamanı həmçinin razılıq əldə edildi ki, bu güzəştlər BTT-nin nizamnamə layihəsində göstərilən bir sıra ticarət qaydalarının qəbulu ilə müşayiət olunmalıdır.

QATT çərçivəsində keçirilən ticarət danışıqları raundları

	Raundun adı	Keçirildiyi il və ya illər	Nəticələri	İştirakçı dövlətlərin sayı
	<i>Cenevrə</i>	1947	Gömrük rüsumlarının dərəcələri aşağı salındı, qeyri-tarif ticarət maneələri ixtisar edildi və qeyri-tarif vasitələrinin tənzimlənməsi haqqında tədbirlərin həyata keçirilməsinə başlandı	23
	<i>Annesi</i>	1949		13
	<i>Torki</i>	1951		38
	<i>Cenevrə</i>	1956		26
	<i>Dillon-raund</i>	1960-1961		26
	<i>Kennedi-raund</i>	1964-1967	Gömrük rüsumlarının səviyyəsinin 5 il ərzində orta hesabla 35% aşağı salınması və antidempinq tədbirlərinin həyata keçirilməsi qərara alındı	62
	<i>Tokio-raund</i>	1973-1979	Gömrük rüsumları dərəcələrinin 1980-ci il yanvarın 1-dən başlayaraq mərhələlərlə aşağı salınması (sənaye məhsullarına təxminən 33%), qeyri-tarif maneələrinin mülayimləşdirilməsi və çərçivə sazişlərinin bağlanması haqqında razılığa gəldi	102
	<i>Uruqvay raundu</i>	1986-1994	Tariflər, qeyri-tarif tədbirləri, xidmətlərlə ticarət, mübahisələrin tənzimlənməsi, intellektual mülkiyyət, ticarət və ətraf mühit məsələlərinə aid mühüm qərarlar qəbul olundu və ÜTT-nin yaradılması qərara alındı	123

Mənbə: ÜTT-nin rəsmi saytı: www.wto.org

Lakin, kəmiyyət məhdudiyyətlərinin yavaş-yavaş aradan qaldırılması gömrük tariflərinin əvvəlki əhəmiyyətini geri qaytarırdı. Buna görə də, 1949-cu il Annesi və 1951-ci il Torki raundlarında əsas diqqət ticarətin gömrük tarifləri ilə tənzimlənməsini qaydaya salmağa yönəlmişdi.

Amma, həyata keçirilən tədbirlər nəticəsində gömrük rüsumlarının dərəcələri böhran həddinə yaxınlaşırdı ki, bu da bəzi ölkələri narahat edirdi. Nəticədə 1951-52-ci illərdə QATT çərçivəsində danışıqlar demək olar ki, dayandı. Danışıqları bərpa etmək üçün 1953-cü ildə “Pflimlen planı” irəli sürüldü ki, onunla da 3 il ərzində hər il 10% olmaqla tarif dərəcələrinin aşağı salınması nəzərdə tutulurdu. Bu plan qəbul olunmadığından (əsasən də ABŞ-ın maraqları daha çox nəzərə alındığından) 1955-ci ildə “Rendell planı” təklif olundu. Bu plana əsasən, ABŞ-ın gömrük tarifləri 3 il ərzində hər il 5% olmaqla aşağı salınmalı idi. Bu dəfə plan ABŞ tərəfindən etirazla qarşılandığından həyata keçirilə bilmədi. Məhz bu

şəraitdə 1956-cı il Cenevrə raundu keçirildi və bu raund zamanı demək olar ki, əhəmiyyətli heç bir qərarın qəbul olunmaması heç kim üçün sürpriz olmadı.

1958-ci ildə “Dillon təklifləri” adlandırılan yeni təkliflər irəli sürüldü. Bu təkliflər əsasında 1960-61-ci illərdə QATT çərçivəsində Dillon-raund adlandırılan ticarət danışıqları aparılsa da, onlar da müvəffəqiyyətlə nəticələnmədi. Qeyd edək ki, “Dillon təklifləri”nə əsasən dərəcələrin birdən 20% aşağı salınması nəzərdə tutulurdu.

1964-cü ildə ABŞ prezidenti Con Kennedinin 1962-ci ildə irəli sürdüyü təkliflər əsasında Kennedi raunduna start verilir. Bu danışıqlar amerikalıların avropalıların ümumi bazar yaratmalarına reaksiyası idi. Danışıqlar nəticəsində 5 il ərzində (1968-72-ci illər) tariflərin orta hesabla 35% aşağı salınması və antidempinq tədbirlərinin həyata keçirilməsi qərara alındı.

1973-cü ildə Avropada integrasiya proseslərinin yeni vüsət alması (onun üzvlərinin sayının 9-a qədər artması), ABŞ-ın ticarət balansının kəsirinə gətirib çıxarmış beynəlxalq valyuta sisteminin dağılması, beynəlxalq əmək bölgüsündə keyfiyyətə yeni dəyişikliklərin baş verməsi QATT çərçivəsində müzakirələrin bərpa olunmasına təkan verdi və 1973-79-cu illərdə keçirilmiş və Tokio raundu kimi bəlli olan çoxtərəfli ticarət danışıqlarının əsasını qoydu. Danışıqlar çox çətinliklə keçirdi və sənayecə inkişaf etmiş ölkələrlə üçüncü dünya ölkələrinin arasındakı dialoqun bütün mürəkkəbliyini özündə əks etdirirdi.

Tokio raundu əvvəlki raundlardan bir çox əlamətlərinə görə fərqlənirdi. İlk növbədə qeyd edək ki, bu danışıqlarda o dövr üçün rekord sayda – 102 ölkə iştirak edirdi. Digər tərəfdən, mütəxəssislər çox zaman bu raundu beynəlxalq ticarət sisteminin islahatı istiqamətində edilən ilk cəhd kimi qiymətləndirirlər.

Bu raund zamanı QATT çərçivəsində tariflərin aşağı salınmasına yönəlmiş cəhdlər davam etdirildi. Əldə edilmiş nəticələr arasında 9 iri dünya bazarlarında gömrük rüsumlarının orta hesabla 1/3 dəfə aşağı salınmasını göstərmək olar ki, nəticədə də sənaye məhsullarına olan tariflərin orta səviyyəsi QATT yaradılarkən mövcud olan 40%-dən 4,7%-ə qədər azaldı. 8 il ərzində mərhələ-mərhələ aşağı salınan tariflər özündə həmçinin harmonlaşdırmanı da əks etdirirdi ki, nəticədə də

yüksək tariflər aşağı tariflərə nisbətən daha sürətlə azaldılırdı.

Digər istiqamətlər üzrə Tokio raundunun nəticələri birmənalı deyildi. Belə ki, raund iştirakçıları kənd təsərrüfatı məhsulları ilə ticarətin fundamental problemlərini həll edə bilmədilər və “müdafiə tədbirləri haqqında” (fövqəladə vəziyyətdə həyata keçirilən idxalı məhdudlaşdırma tədbirləri) yeni saziş üzrə razılığa gələ bilmədilər.

Bununla yanaşı, danışıqlar nəticəsində qeyri-tarif tədbirləri haqqında bir sıra razılaşmalar əldə olunmuşdu. Bu sazişlərdən bəziləri QATT-ın mövcud qaydalarının interpretasiyası olsa da, digərləri tamamilə yeni istiqamətləri əhatə edirdilər. Əksər hallarda bu sazişlərə QATTın üzv-ölkələrinin, əsasən də sənayecə inkişaf etmiş ölkələrinin nisbətən kiçik bir qismi qoşulmuşdu. Bu sazişlər QATT-ın bütün üzv ölkələri tərəfindən təsdiqlənmədiyindən onları çox zaman “kodekslər” adlandırırlar. Onlara aşağıdakı sazişlər aiddir:

- subsidiyalar və kompensasiya tədbirləri üzrə saziş – QATT-ın VI, XVI və XXIII maddələrinin interpretasiyası;
- ticarətdə texniki maneələr üzrə saziş – bəzən standartlar üzrə kodeks adlandırılır;
- idxalın lisenziyalaşdırılması prosedurası üzrə saziş;
- dövlət satınalmaları üzrə saziş;
- gömrük qiymətləndirməsi üzrə saziş – QATT-ın VII maddəsinin interpretasiyası;
- antidempinq tədbirləri üzrə saziş – QATT-ın VI maddəsinin interpretasiyası və Kennedi raundu zamanı qəbul olunmuş antidempinq kodeksinin əvəzlənməsi;
- mal əti üzrə saziş;
- süd məhsulları üzrə beynəlxalq saziş;
- mülki avi texnika ilə ticarət üzrə saziş.

Artıq Tokio raundundan sonra QATT-ın beynəlxalq ticarət sisteminin yaradılması istiqamətində gördüyü işlərin müsbət nəticələri özünü göstərməyə başladı. Bu illər ərzində QATT-ın mövcudluğunun aşağıdakı müsbət nəticələrini

qeyd etmək olar. İlk növbədə QATT-ın müəyyən zaman üçün və məhdud fəaliyyət çərçivəsində yaradıldığını nəzərə alsaq, onun fəaliyyəti dövründə dünya ticarətinin liberallaşdırılması, inkişafı və əldə olunmuş nəticələrin gücləndirilməsi sahəsində görülən işləri və bu istiqamətlərdə əldə edilən uğurları danmaq olmaz. Belə ki, təkcə tariflərin ardıcıl olaraq aşağı salınması nəticəsində 1950, 1960 və 1970-ci illərdə dünya əmtəə ixracının hər il orta hesabla 8%-lik yüksək artım tempinə nail olunmuşdu. Həmçinin, QATT-ın fəaliyyəti nəticəsində 1950-1975-ci illərdə dünya ixracı cari qiymətlərdə 14,5 dəfə artmışdı.

Digər tərəfdən ticarətin liberallaşdırılmasına verilən impuls ona gətirib çıxardı ki, “QATT erası” zamanı ticarətin artım templəri həmişə istehsalın artım templərini üstələyirdi. QATT-a daim yeni üzvlərin qoşulması sübut edirdi ki, QATT çərçivəsində yaradılan dünya ticarətinin çoxtərəfli sistemi dövlətlər tərəfindən inkişaf, iqtisadiyyatın və ticarətin islah edilməsi vasitəsi kimi qəbul edilirdi. Ümumilikdə 1970-ci illərin ortalarından bu və ya digər şəkildə mövcud olan iqtisadi böhran şəraitində təbii olaraq artan proteksionist təzyiqlərə qarşı göstərilən müqavimət də QATT-ın xidmətləri sırasına aid edilə bilər.

Bütün bunlarla yanaşı, QATT-ın fəaliyyətində mənfi cəhətlər də özünü göstərirdi. Gömrük tariflərinin aşağı salınması, həmçinin 1970-ci illər və 1980-ci illərin əvvəllərində baş verən iqtisadi böhranlar hökumətləri xarici rəqiblərin ekspansiyasına məruz qalan iqtisadi sahələri qorumaq üçün yeni müdafiə tədbirlərinə əl atmağa məcbur edirdi. İşsizliyin yüksək səviyyəsi, fabriklərin və zavodların bağlanması daha tezlikli xarakter alması Avropa və Şimali Amerika hökumətlərini rəqibləri ilə bazarların bölünməsinə dair ikitərəfli sazişlər bağlamağa və «subsidiyalar yarışına» başlamağa sövq etdi.

Bu dəyişikliklər QATT-a və onun səmərəliliyinə olan etibarını müəyyən dərəcədə aşağı saldı. Dünya ticarəti sahəsində vəziyyətin pisləşməsindən başqa, 1980-ci illərin başlanğıcında aydın oldu ki, QATT 1940-cı illərdən fərqli olaraq dünya ticarətinin reallıqlarını daha özündə əks etdirmir. *Birincisi*, dünya ticarəti 40 il əvvəllə müqayisədə daha mürəkkəb mexanizmə çevrilmişdi və daha vacib rol oynamağa başlamışdı. *İkincisi*, dünya ticarəti qloballaşma istiqaməti ilə

inkişaf edirdi, beynəlxalq investisiya qoyuluşları özünün zirvə nöqtəsinə gəlib çatmışdı. Bu da investisiya siyasətinin ticarət aspektlərinə münasibətdə ümumi normaların işlənməsi məsələsini aktuallaşdırırdı. *Üçüncüsü*, QATT-ın qaydaları ilə əhatə olunmayan xidmətlərlə ticarət daha çox sayda ölkənin maraq dairəsinə daxil olurdu. Digər tərəfdən xidmətlərlə ticarət sənaye əmtələri ilə ticarətlə daha tez-tez «qovuşurdu». *Dördüncüsü*, kənd təsərrüfatı sahəsində ticarətin liberallaşdırılması öz nəticəsini vermirdi. *Beşincisi*, toxuculuq məhsulları və hazır paltarla ticarət üzrə aparılan danışıqlar zamanı QATT-ın standart qaydalarından bəzi maddələrin toxuculuq məhsulları ilə ticarət üzrə saziş formasında götürülməsi barədə razılığa gəlinməsi də öz bəhrəsini vermirdi. *Altıncısı*, Tokio raundundan sonra inkişaf etmiş ölkələrin idxal gömrük tarifinin orta çəki dərəcəsinin təxminən 55% təşkil etməsinə baxmayaraq, orta göstəricilər heç də real vəziyyəti əks etdirmirdi. Belə ki, Avropa Birliyi, Yaponiya və ABŞ-da 10%-dən çox olan gömrük tarifləri dərəcələrinin payına ümumi tarif mövqelərinin uyğun olaraq 21,5, 17,1 və 16,0%-i düşürdü. Özü də yüksək dərəcələr əsasən ərzaq, toxuculuq məhsulları və hazır paltar idxalına tətbiq olunurdu. Bu məhsullar isə inkişaf etməkdə olan ölkələrin əsas ixrac maddələrini təşkil edirdi. *Yeddincisi*, müəllif hüquqlarının qorunması sahəsində mövcud problemlər intellektual mülkiyyət hüquqları ilə ticarətin aspektləri haqqında məsələlərin müzakirəsini zəruri edirdi. Və nəhayət, *səkkizincisi*, QATT-ın təşkilati strukturu və onun rəhbərliyi altında mübahisələrin tənzimlənməsi sistemi şübhələr doğururdu. Yuxarıda qeyd olunan faktorlar və digərləri gətirib ona çıxardı ki, QATT-ın üzvləri beynəlxalq ticarət sisteminin gücləndirilməsi və daha da inkişaf etdirilməsi üçün yeni cəhdlərin edilməsinin zəruriliyinə əmin oldular.

Belə bir şəraitdə 1986-cı ilin sentyabrında QATT çərçivəsində yeni çoxtərəfli ticarət danışıqları başladı. Bu danışıqlar Uruqvayın Punta-del-Este şəhərində yeni raundun başlanması haqqında Bəyannamə qəbul edilməklə açıldı və Uruqvay raundu adını aldı.

Danışıqların əsas istiqamətləri aşağıdakılardan ibarət idi:

- gömrük maneələrinin aşağı salınması;

- QATT sisteminin təkmilləşdirilməsi (bir çox qeyri-tarif tədbirlərinin azaldılması və aradan qaldırılması, QATT fəaliyyət sferasına toxuculuq, kənd təsərrüfatı, təbii mənşəli məhsullarla ticarətin daxil edilməsi, QATT sisteminin gücləndirilməsi);

- ÜTT-nin yaradılması haqqında Saziş;
- Xidmətlərlə Ticarət üzrə Baş Sazişin işlənməsi;
- intellektual mülkiyyət hüquqları ilə ticarətin aspektləri;
- investisiya siyasətinin ticarət aspektləri.

Uruqvay raundu çərçivəsində çoxtərəfli ticarət danışıqlarını həyata keçirmək üçün təşkilati struktur yaradılmışdı. Belə ki, QATT-ın qaydalarına zidd olan ticarət məhdudiyyətlərinin tətbiq edilməsinə yol verməməklə məşğul olan xüsusi Nəzarət Komitəsi ilə yanaşı, 15 işçi qrup da yaradılmışdı ki, onlar da aşağıdakılar idi: gömrük tarifləri üzrə; qeyri-tarif tədbirləri üzrə; tropik əmtəələri üzrə; təbii resurslar bazasında istehsal olunan məhsullar üzrə; toxuculuq məhsulları və hazır paltar üzrə; kənd təsərrüfatı məhsulları üzrə; subsidiyalar və kompensasiya tədbirləri üzrə; intellektual mülkiyyət hüquqları ilə ticarətin aspektləri üzrə; müdafiə tədbirləri üzrə; QATT sisteminin fəaliyyətinin gücləndirilməsi üzrə; investisiya siyasətinin ticarət aspektləri üzrə; QATT-ın maddələrinin yenidən işlənməsi üzrə; əvvəlki raundlarda qəbul olunmuş sazişlər və razılaşmaların yenidən işlənməsi üzrə; mübahisələrin tənzimlənməsi üzrə; xidmətlərlə ticarət üzrə.

Danışıqların əsas hissəsi Cenevrədə keçirilirdi. Danışıqlar zamanı 1500-dən artıq təklif və işçi sənədlərin müzakirə olunduğu 500-dən artıq rəsmi iclas olmuşdu.

1988-ci ildə danışıqlar «aralıq nəticələrin müəyyənləşdirilməsi» mərhələsinə gəlib çatmışdı ki, bu mərhələ də nazirlərin Kanadanın Monreal şəhərində keçirilən iclasında müzakirə olunmuşdu. Bu iclasda danışıqların mandatına yenidən baxıldı və bu, raundun ikinci mərhələsinə keçməyə imkan verdi. Nazirlər tropik məhsullar bazarına aidiyyatı olan güzəştlər (bu güzəştlər inkişaf etməkdə olan ölkələrə köməyə istiqamətlənmişdi) də daxil olmaqla ilkin güzəştlər paketini,

həmçinin mübahisələrin tənzimlənməsi sisteminin yeni və daha dəqiq variantını və QATT-ın bütün tarixi ərzində ilk dəfə olaraq, üzv-ölkələrin həyata keçirdiyi milli ticarət siyasətinin və tədbirlərinin mütəmadi əsasda geniş və sistematik təhlilini nəzərdə tutan ticarət siyasətinin icmal mexanizmini razılaşdırdılar.

1990-cı ilin dekabrında Brüsseldə keçirilən nazirlərin növbəti iclası zamanı kənd təsərrüfatı məhsulları ilə ticarətin islahatı üzrə götürüləcək öhdəliklər barəsində ziddiyyətlər yarandığından raundun müddətinin uzaldılması haqqında qərar qəbul olundu. 1991-ci ilin dekabrına danışıqların Yekun aktının layihəsi hazırlandı. Sonrakı 2 il ərzində danışıqların vəziyyəti müxtəlif olurdu: bu gün danışıqların tam uğursuzluğa uğrayacağı bildirilirdi, sabah isə tam əminliklə qeyd olunurdu ki, danışıqlar müvəffəqiyyətlə nəticələnəcək. Nümayəndələr dəfələrlə raundun başa çatmasının son tarixini müəyyən etsələr də, qoyulan müddətə əməl edilmirdi. Ziddiyyətlərin siyahısı isə artırdı: kənd təsərrüfatı məhsulları ilə ticarətdən sonra ora xidmətlərlə ticarət, bazarlara daxil olma, antidempinq qaydaları və nəhayət, yeni təşkilatın yaradılması haqqında təkliflər daxil olmuşdu. Danışıqların uğuru ABŞ və Avropa Birliyi arasında olan ziddiyyətlərin nə cür həll olunacağından asılı idi. Nəhayət, 1993-cü ilin 15 dekabrında bütün mübahisəli məsələlər həll olundu və razılaşdırıldı. Elə o zaman da əmtəə və xidmət bazarlarına daxil olmaq haqqında danışıqlar başa çatdırıldı. Danışıqlarda iştirak etmiş 123 ölkənin nazirlərinin əksəriyyəti 1994-cü il aprelin 15-də Mərakeşdə keçirilən iclas zamanı qəbul olunan Yekun aktının altında öz imzalarını qoydular. Uruqvay raundunun rəsmi sona çatma müddəti də üzv-ölkələrin nazirlərinin Mərakeşdə keçirilən iclası hesab olunur.

Danışıqların Yekun aktı özündə 28 sazişi (kənd təsərrüfatı məhsulları ilə, xidmətlərlə, toxuculuq və hazır paltarla ticarət üzrə, subsidiyalar və kompensasiya rüsumları üzrə, intellektual mülkiyyət hüquqları məsələləri üzrə və s.), həmçinin beynəlxalq ticarətdə tarif və qeyri-tarif məhdudiyyətlərinin ixtisarına aid olan razılaşmaları əks etdirirdi. Bundan başqa, akta QATT çərçivəsində bundan əvvəl qəbul olunmuş razılaşma və sazişlərə əlavə və dəyişiklər edən 27 əsasnamə də daxilidir.

Qeyd etdiyimiz kimi, Uruqvay raundunun ən əsas nəticəsi ÜTT-nin yaradılması oldu. 1995-ci il yanvarın 1-dən fəaliyyətə başlayan bu təşkilat sadəcə QATT-ın davamı deyil. Əksinə o QATT-dan köklü surətdə fərqlənir. Prinsipial fərqlər arasında aşağıdakıları göstərmək olar. *Birincisi*, QATT beynəlxalq sazişlə təsdiq olunmuş bir qaydalar toplusu idi və hər hansı bir təşkilati qurumun yaradılmasını nəzərdə tutmurdu. QATT-ın fəaliyyəti o qədər də böyük olmayan katiblik vasitəsilə tənzimlənirdi. ÜTT isə daim fəaliyyətdə olan bir təşkilatdır və onun bütün beynəlxalq qurumlara xas olan xüsusi bir təşkilati strukturu var. *İkincisi*, QATT «müddətli» əsasda tətbiq olunurdu (amma qeyd edək ki, onun 40 ildən artıq fəaliyyəti dövründə hökumətlər onu artıq «daimi» əsasda fəaliyyət göstərən bir saziş kimi qəbul etmişdilər), ÜTT çərçivəsində götürülən öhdəliklər isə tamhəcmli xarakter kəsb edir və «daimi» əsaslıdır. *Üçüncüsü*, QATT yalnız əmtəələrlə ticarətə tətbiq olunurdu. ÜTT isə əmtəələrlə ticarətdən başqa xidmətlərlə ticarəti, həmçinin intellektual mülkiyyət hüquqları ilə ticarətin aspektləri ilə əlaqədar məsələləri də əhatə edir. *Dördüncüsü*, QATT beynəlxalq alət olsa da, 1980-ci illərin ortalarında ona bir sıra yeni sazişlər əlavə olunmuşdu, bu sazişləri yalnız məhdud sayda ölkələr imzalamışdılar və buna görə də seçim xarakterli idi. ÜTT-nin hüquqi əsasını təşkil edən bütün sazişlər isə çoxtərəflidir və beləliklə də, onlarda olan öhdəliklər təşkilatın bütün üzvləri üçün məcburi xarakter daşıyır. *Beşincisi*, ÜTT çərçivəsində mövcud olan mübahisələrin tənzimlənməsi sistemi daha operativdir. Bu sistem demək olar ki, avtomatik surətdə fəaliyyətə düşür və qəbul olunmuş qərarların praktikada həyata keçirilməsi daha asandır.

III FƏSİL

Beynəlxalq ticarətdə qiymətlərin formalaşması problemləri və onların təkmilləşdirilməsi istiqamətləri

3.1. Dünya qiymətləri: mahiyyəti, növləri və beynəlxalq ticarət sistemində qiymətməhləgəlmə

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində qiymətməhləgəlmə həm xarici, həm də daxili mühitdə konkret bazar situasiyasının təsiri altında baş verir. Prinsipial anlamda qiymət anlayışı həm xarici, həm də daxili bazar üçün vahid mənə kəsb edir. Belə ki, *qiymət* əmtəə və ya xidmət təklif edən satıcının əldə etmək istədiyi, istehlakçının isə bu əmtəə və ya xidmət üçün ödəməyə hazır olduğu pul məhləgəlidir.

Dünya bazarında qiymətməhləgəlmənin öz xüsusiyyətləri vardır. Məsələn, dünya ticarətinin iştirakçısı daxili bazara nisbətən daha çox rəqiblə üzləşir və daha kəskin rəqabət mühitində fəaliyyət göstərir. O daim öz istehsal xərclərini nəinki daxili qiymətlərlə, həmçinin dünya qiymətləri ilə müqayisə etməli, alıcı kütləsinin artımını nəzərə almalıdır. Dünya bazarı tətbiq olunan qiymətlərin çoxluğu ilə xarakterizə olunur ki, bu da müxtəlif kommersiya və ticari-siyasi amillərin fəaliyyəti ilə izah edilə bilər. Qiymətlərin çoxluğu eyni bir əmtəənin və ya eyni keyfiyyətli əmtəələrin eyni bir dövriyyə sferasında (idxal, ixrac, topdan, pərakəndə) və eyni bir nəqliyyat bazasında müxtəlif qiymətlərin mövcud olması deməkdir. Məsələn, ənənəvi olaraq aşağıdakı qiymətlərə rast gəlinir:

- sərbəst dönərli və ya dönərsiz valyutada ödəmə ilə həyata keçirilən adi kommersiya sazişləri üzrə qiymətlər;
- klirinq sazişləri üzrə qiymətlər;
- dövlət yardımı çərçivəsində həyata keçirilən proqramlar üzrə qiymətlər və s.

Bu qiymətlər çoxluğundan “dünya qiymətləri” adlandırılan xüsusi növ fərqləndirilir.

Dünya qiymətləri dünya əmtəə bazarlarında, dünya ticarətinin əsas mərkəzlərində bağlanan iri idxal-ixrac əməliyyatları üzrə formalaşan qiymətlərdir. Dünya qiymətlərinin aşağıdakı zəruri əlamətləri olmalıdır:

- müntəzəmlik (təsadüfi, epizodik xarakter daşıyan əməliyyatlar üzrə qiymətlərdən fərqli olaraq);
- kommersiya xarakteri (qarşılaşma ticarəti üzrə əməliyyatlardan, dövlət yardımı şərsivəsində əmtəə alış-satışlarından fərqli olaraq);
- ticari-siyasi rejimin açıqlığı (qapalı iqtisadiyyat çərçivəsində müəyyən edilmiş qiymətlərdən fərqli olaraq);
- ödəmə valyutalarının sərbəst dönərliliyi.

Dünya qiymətlərinin bir-biri ilə qarşılıqlı asılılıqda olan müxtəlif **funksiyaları** mövcuddur ki, onlardan əsasları aşağıdakılardır:

- *indikativ* – konkret zaman müddətində iqtisadi vəziyyəti qiymətləndirməyə imkan verir;
- *kommunikativ* – bazar subyektləri arasında əlaqəni həyata keçirir;
- *distribütiv* – bazar subyektləri arasında gəlirlərin bölgüsünə şərait yaradır;
- *stimullaşdırıcı* – dövlətlərin və ya şirkətlərin ixrac-idxal siyasətlərində dəyişikliklərə səbəb olur;
- *təmizləyici* – məhsulları istehlakçıların tələblərinə cavab verməyən şirkətlərin bazardan getməsinə səbəb olur.

Müasir beynəlxalq ticarət praktikasında qiymətlərin iki əsas növü tətbiq edilir: hesablaşma qiymətləri və dərc olunan qiymətlər.

Hesablaşma qiymətləri ixracatçı firmalar tərəfindən müxtəlif metodlardan istifadə etməklə əmtəələrin konkret növləri üçün fərdi surətdə müəyyən edilən qiymətlərdir.

Dərc edilən qiymətlər xüsusi informasiya mənbələrində əks olunan qiymətlərdir. Onlar bir qayda olaraq dünya qiymətlərinin səviyyəsini əks etdirirlər. Dərc edilən qiymətləri aşağıdakı növlərə bölmək olar:

- 1) sorğu qiymətləri;
- 2) birja kotirovkaları;
- 3) auksion qiymətləri;
- 4) faktiki əməliyyatlar üzrə qiymətlər;

5) iri firmaların təklif etdikləri qiymətlər.

Sorğu qiymətləri müntəzəm olaraq xüsusi iqtisadi qəzetlərdə və jurnallarda, bülletenlərdə, firma kataloqlarında və preyskurantlarda dərc olunan daxili və xarici ticarət üzrə qiymətləridir. Bu qiymətlər saziş bağlanarkən qiymətlərin müəyyənləşdirilməsi üçün ilkin nöqtə rolunu oynayır. Sorğu qiymətləri dünya praktikasında bazis qiymətləri kimi tanınır. Bazis qiymətləri əvvəlcədən müəyyən edilmiş bu və ya digər coğrafi (bazis) məntəqədə müəyyən kəmiyyət və keyfiyyət xüsusiyyətlərinə malik əmtəələr üzrə qiymətlərdir. Bazis qiymətləri bazis şərtləri adlanan xüsusi şərtlər əsasında müəyyən edilir. Müxtəlif ölkələrdə əmtəələrin bazis şərtlərinə aid qəbul olunan qaydaları əks etdirən məlumat kitabçası ilk dəfə Beynəlxalq Ticarət Palatası tərəfindən 1923-cü ildə nəşr edilmişdir. 1936-cı ildə isə adıçəkilən təşkilat ticarət terminlərinin təfsirinin Beynəlxalq Qaydalarını (International Commercial Terms - INCOTERMS) birinci redaksiyada buraxmışdır. Daha sonra isə 1953, 1967, 1976, 1980, 1990-cı illərdə sənədə əlavə və dəyişikliklər edilmişdir. Hazırda isə sənədin sonuncu redaksiyası – “INCOTERMS 2000” qüvvədədir.

Anlaşıqlı olması üçün “INCOTERMS 2000”də terminlər dörd əsas kateqoriya üzrə qruplaşdırılmışdır:

1. Birinci kateqoriya satıcının malı öz ərazisində alıcının sərəncamına verməsini nəzərdə tutur (“E” qrupu termini);
2. İkinci kateqoriyaya görə, satıcı malı alıcının təyin etdiyi daşıyıcının sərəncamına verməlidir (“F” qrupu terminləri);
3. Üçüncü kateqoriyaya görə, satıcı malın daşınması üzrə müqavilə bağlayır, lakin mal yükləndikdən və göndərildikdən sonra onun zədələnməsinə yaxud məhvində, yaranan əlavə xərclərə görə məsuliyyət daşımır (“C” qrupu terminləri);
4. Dördüncü kateqoriyaya əsasən satıcı malın təyinat yerinə çatdırılması ilə bağlı bütün xərcləri və riskləri öz üzərinə götürür (“D” qrupu terminləri). Ticarət terminlərinin qruplaşdırılması Cədvəl 3.1-də verilmişdir.

“INCOTERMS 2000”də bazis şərtlərini müəyyən edən terminlər

<i>E qrupu</i>	Göndərmə (Departure)	
<i>EXW</i>	EX Works (...named place)	Franko-zavod (...göstərilmiş yer)
<i>F qrupu</i>	Əsas daşıma ödənilməmişdir (Main carriage unpaid)	
<i>FCA</i>	Free Carrier (...named place)	Franko-daşıyıcı (...göstərilmiş yer)
<i>FAS</i>	Free Alongside Ship (...named port of shipment)	Franko-gəmi göyərtəsi boyunca (...göstərilmiş yüklənmə limanı)
<i>FOB</i>	Free On Board (... named port of shipment)	Franko-göyərtədə (...göstərilmiş yüklənmə limanı)
<i>C qrupu</i>	Əsas daşıma ödənilmişdir (Main carriage paid)	
<i>CFR</i>	Cost and Freight (... named port of destination)	Dəyər və Fraxt (...göstərilmiş təyinat limanı)
<i>CIF</i>	Cost, Insurance and Freight (... named port of destination)	Dəyər, Sığorta və Fraxt (...göstərilmiş təyinat limanı)
<i>CPT</i>	Carriage Paid To (... named place of destination)	Daşınma haqqı ...dək ödənilmişdir (...göstərilmiş təyinat yeri)
<i>CIP</i>	Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination)	Daşınma və Sığorta haqqı ...dək ödənilmişdir (...göstərilmiş təyinat yeri)
<i>D qrupu</i>	Çatdırılma (Arrival)	
<i>DAF</i>	Delivered At Frontier (...named place)	Sərhədə çatdırılmışdır (...göstərilmiş yer)
<i>DES</i>	Delivered Ex Ship (... named port of destination)	Gəmidən çatdırılmışdır (...göstərilmiş təyinat limanı)
<i>DEQ</i>	Delivered Ex Quay (... named port of destination)	Körpüdən çatdırılmışdır (...göstərilmiş təyinat limanı)
<i>DDU</i>	Delivered Duty Unpaid (... named place of destination)	Rüsum ödənilmədən çatdırılmışdır (...göstərilmiş təyinat yeri)
<i>DDP</i>	Delivered Duty Paid (... named place of destination)	Rüsum ödənilməklə çatdırılmışdır (...göstərilmiş təyinat limanı)

Mənbə: İnkoterms-2000

Birja kotirovkaları dedikdə beynəlxalq birjalarda bağlanan sazişlərin real qiymətləri başa düşülür. Lakin nəzərə almaq lazımdır ki, birja kotirovkalarında ani dəyişmələr heç də qiymətlərin hərəkətlərində əsas meylləri əks etdirmir.

Auksion qiymətləri beynəlxalq auksionlarda həyata keçirilən sazişlər üzrə real qiymətləri göstərir.

Faktiki sazişlər və müqavilələrin qiymətləri çox nadir hallarda dərc olunur və ona görə də dünya qiymətlərinin vacib mənbəsi kimi çıxış etmir.

Qiymətmələgəlməyə və qiymətlərin bu və ya digər istiqamətdə hərəkətinə təsir edən bir sıra qiymətmələgətirici amillər qrupu mövcuddur ki, onlar da aşağıdakılardır:

1) **Ümumi iqtisadi amillər:** iqtisadi tsikl, məcmu tələb və təklif, inflyasiya. Bu amillər məhsulun növü və onun istehsal şəraitindən asılı olmayaraq fəaliyyətdədirlər.

2) **Konkret iqtisadi amillər:** xərclər, mənfəət, vergi və yığımlar, istehlak xüsusiyyətləri (keyfiyyət, etibarlılıq, xarici görünüş, prestij), əvəzedici əmtələri nəzərə almaqla əmtəyə olan tələb və təklif. Bu amillər konkret məhsulun xüsusiyyətləri, onun istehsal və satış şəraiti ilə müəyyən edilir.

3) **Spesifik amillər:** mövsümlilik, istismar xərcləri, komplektlik, zamanət və xidmət şərtləri. Bu amillər ancaq müəyyəm əmtəə və xidmətlər üçün keçərlidir.

4) **Xüsusi amillər:** dövlət tənzimlənməsi, valyuta məzənnəsi. Bu amillər xüsusi mexanizmlərin və iqtisadi alətlərin fəaliyyəti ilə əlaqədardır.

5) **Xarici amillər:** siyasi, hərbi, dini, etnik və s.

Dünya ticarətində qiymətmələgəlmə prosesi müxtəlif ölkələrin xarici iqtisadi subyektləri arasında baş verir. Bu proses adətən rəqabət mühiti şəraitindən, tələb və təklif arasında dinamik tarazlığın vəziyyətindən, ixracatçı və idxalatçının bazarda fəaliyyət azadlığı dərəcəsindən asılı olur. Lakin bu ilkin şərtlərin bazarın tipindən asılı olaraq düzəlişlərə ehtiyacı vardır. Bazarların, o cümlədən dünya bazarlarının təsnifləşdirilməsinin əsas meyarı kimi rəqabətin

xarakteri çıxış edir. Bu meyar üzrə bazarın dörd tipi fərqləndirilir:

- azad rəqabət bazarı;
- tam inhisar bazarı;
- inhisar rəqabəti bazarı;
- oliqopoliya bazarı.

Azad rəqabət bazarı xarici ticarətin çoxsaylı subyektləri və ticarət obyektı olan əmtəələrin nisbətən bircins olması ilə fərqlənir. Satıcılar istehlak tələbinin maksimum dərəcədə ödənilməsinə çalışırlar. İstehsalçılar öz xərclərini nəzərə almaqla əmtəənin mümkün aşağı qiymətinə istiqamətlənirlər. Ümumilikdə tələb və təklifin təsiri altında qiymətlər yaxınlaşmağa doğru meyli olurlar və hansısa bir dövrdə hansısa konkret bir məkanda qiymətlər demək olar ki eyni olurlar. İxracatçılar bazarda öz mövqelərini qorumaq və möhkəmləndirmək üçün daim müxtəlif güzəşt sistemlərindən istifadə edirlər. Ticarətdən uduş satış həcmlərinin artımı hesabına təmin edilir.

Tam inhisar bazarı bazarda bir satıcının olması ilə fərqlənir. Qiymətəmələgəlmə inhisar tərəfindən diqtə olunur, çünki onlar məcmu təkilfə nəzarət edərək tələbdən asılı olaraq qiyməti dəyişirlər və potensial rəqiblərin bazara daxil olmasını əngəlləyirlər. Bu bazar şəraiti inhisarçıya tam xərc (istehsal xərcləri və mənfəət norması) metodundan çıxış etməklə əmtəə üçün maksimum qiyməti müəyyən etməyə imkan verir. Lakin inhisarçı bu zaman istər-istəməz müəyyən şərtlərə əməl etmək məcburiyyətindədir. Belə ki, bazarda tək olmasına baxmayaraq, inhisarçılar bir qayda olaraq əmtəəyə ən yüksək qiyməti qoymurlar, çünki bu son nəticədə ümumi mənfəətin aşağı düşməsinə səbəb ola bilər.

İnhisar rəqabəti bazarı qarışıq tip bazardır. Rəqiblər iri inhisarlar və çoxsaylı güclü firmalardır. Qiymətəmələgəlmə inhisarların rəqabətinin nəticəsindən asılı olaraq fərqlənir. Bu bazarın təbiəti onun iştirakçılarna bir sıra tələblərə əməl etməyi diqtə edir:

- qiymətlərin formalaşması zamanı öz keyfiyyətinə görə əvəzedici kimi çıxış edən rəqib əmtəələr mütləq nəzərə alınmalıdır;

- digər sahələrin inhisarlarının rəqabətinin qiymətlərə təsiri;
- müxtəlif səviyyəli firmaların müxtəlif istiqamətli fəaliyyəti: inhisarlar tərəfindən qiymətlər qaldırıldığı təqdirdə alıcıya daha sərfəli təklif edə biləcək rəqiblər mövcuddur.

Oliqopolik rəqabət bazarı dünya bazarına əmtəə ixracını tam əhatə edən və bir neçə şirkətə məxsus olan iri bazar segmentləri ilə xarakterizə olunur. Qiymətməhləgəlmə mərhələliliyi, rəqiblərin mümkün reaksiyalarının nəzərə alınması ilə fərqlənir. Burada əsas rəqiblər arasında qiymətlərin fiksə edilməsi, satış bazarının bölünməsi, istehsalın həcmi və s. üzrə razılığa gəlinməsi mühüm rol oynayır.

Beynəlxalq iqtisadi və statistik təhlildə **dünya qiymətlərinin iki əsas qrupu** – emaledici sənaye məhsullarına və xammal məhsullarına olan qiymətlər fərqləndirilir.

Emaledici sənaye məhsullarının dünya qiymətləri kimi bir qayda olaraq bu məhsulların iri istehsalçıları və ixracatçılarının ixrac qiymətləri çıxış edir. Bu şirkətlərdə qiymətlər hesablanarkən **qiymətməhləgəlmənin iki əsas metodu** – tam xərclər metodu və birbaşa xərclər metodundan istifadə edilir.

Tam xərclər metodu istehsala çəkilmiş xərclərin və gözlənilən mənfəətin cəmlənməsini nəzərdə tutur. Məhsul vahidinin qiyməti bir ay üçün əmtəə satışından gözlənilən gəlirin həmin əmtəənin istehsal kəmiyyətinə bölünməsi ilə tapılır.

Birbaşa xərclər metodu gözlənilən qiymətlərin və müvafiq olaraq gözlənilən satış həcmlərinin bir neçə variantının seçilməsini tələb edir. Daha sonra gözlənilən gəlirdən birbaşa xərclər çıxılır. Bununla da əmtəə vahidinə düşəcək mənfəət və proqnozlaşdırılan satışın həcmi müəyyən edilir. Əldə edilən vəsaitdən daimi xərclər çıxılır. Bütün variantlar üzrə əldə edilmiş mənfəətlərin müqayisə edilməsi ilə hansı qiymətin daha çox mənfəət gətirəcəyi tapılır.

Alınmış qiymətlər bazarın konyukturasından asılı olaraq qiymət güzəştləri və ya əlavələri üçün baza rolunu oynayırlar.

Hazırda müxtəlif sənaye avadanlıqları, yarımfabrikatlar və materialların satışının 80-90%-i fərdi sifarişlər və müqavilələr əsasında birbaşa həyata keçirilməsi ilə əlaqədar müqavilə qiymətləri özünün səviyyəsinə görə dünya qiymətlərinə daha yaxındır.

Emaledici sənayenin iri şirkətlərinin daxili qiymətlərinin müxtəlifliyi həmin qiymətlərə əsaslanan qiymətlərdə də əhəmiyyətli fərqlərin olmasını şərtləndirir. Bu özünü xüsusən maşın-texnika məhsulları bazarında göstərir. Bu bazarda dünya qiymətlərinin müxtəlifliyi aşağıdakı amillərin təsiri altında daha da güclənir:

- çoxsaylı istehsalatçı və ixracatçıların xərclərində böyük fərqlər;
- dünya qiymətlərində əmtəənin həyat dövrünün müxtəlif fazalarının nəzərə alınması;
- maşın və avadanlıqların universallıq dərəcəsi: bu istehsalçıya istehsalın kütləvi xarakteri ilə əlaqədar qiymət üstünlüyü verir;
- maşın və avadanlıqlarla dünya ticarətinin əhəmiyyətli hissəsinin idxalatçı ölkədə investisiya prosesləri ilə qarşılıqlı əlaqəsi: bu əlaqə tələbi genişləndirir, əməkdaşlıq və zəmanət müddətini uzadır ki, son nəticədə də bu, qiymətlərin artmasına gətirib çıxarır.

Xammal əmtəələri qrupuna BMT-nin Statistik Bürosunun təsnifatına görə enerji resursları (neft, daş kömür, qaz və s.), kənd təsərrüfatı məhsulları, əlvan metallar aid edilir.

Xammal məhsullarının dünya qiymətlərinin əsas xüsusiyyətləri aşağıdakılardan ibarətdir:

- 1) onların müyəən edilməsində əsas rol daxili xərclər və qiymətlər deyil, dünya bazarlarında mövcud olan tələb və təklif nisbəti oynayır;
- 2) dünya qiymətləri əsas istehsalatçı və ixracatçıların qiymətləri və birja kotirovkalarının müxtəlif nisbətləri əsasında yaranır;
- 3) bəzi əmtəələr üzrə dünya qiymətləri rolunu oynayan əsas istehsalatçı və ixracatçıların qiymətlərinin (bəzən də birja kotirovkalarının) çoxluğu;
- 4) bu cür əmtəələrin dünya qiymətlərinin formalaşması zamanı

dövlətlərarası kartellər və assosiasiyalar xüsusi rol oynayırlar.

Dünya qiymətlərinin formalaşmasının təsvir edilmiş mexanizmi göstərir ki, o daxili qiymətlərin səviyyəsinin müəyən edilməsi üçün çərti və məhdud olaraq istifadə edilə bilər. Bu, xüsusilə iri həcmli daxili bazara malik ölkələr üçün xarakterikdir.

Bu, bircinsli əmtəələrin daxili və dünya qiymətlərinin səviyyələri arasında olan qarşılıqlı əlaqənin əsas kəmiyyət cəhətləri ilə də təsdiq olunur:

- 1) daxili və dünya qiymətlərinin üst-üstə düşməsinə çox nadir hallarda rast gəlinir;
- 2) bir qayda olaraq daxili qiymətlər dünya qiymətlərindən çox olur;
- 3) dünya qiymətləri ilə müqayisədə daxili qiymətlərin adətən yüksək səviyyəsinin formalaşması inkişaf səviyyələrindən asılı olmayaraq bütün ölkələr üçün xarakterikdir;
- 4) daxili qiymətlərin üstünlüyü idxal qiymətlər üçün daha çox xarakterikdir, ixrac qiymətləri üçün üstünlük dərəcəsi daha azdır;
- 5) bəzi xammal əmtəələri üçün əks mövqe – daxili qiymətlərin dünya qiymətlərindən az olması xarakterikdir (bu özünü xüsusilə neft və neft məhsulları üzrə göstərir).

3.2 Beynəlxalq ticarətdə qiymət siyasəti və qiymətkoyma strategiyası

Qiymətlərin yaranmasına təsir göstərən bütün amillər müxtəlifliliyini müasir iqtisadiyyat üç qrupa bölür:

- 1) bazar (qeyri- konyuktura) amilləri; □
- 2) konyuktura (bazar vəziyyəti) amilləri; □

3) tənzimləyici amillər. □

Baza amilləri əmtəə bazarı şəraitində müxtəlif (istehsaldaxili və qeyri-istehsal) məsrəflərdir. Qiymətlərin bu amillərin təsiri altında dəyişməsi məsrəflərin dəyişməsi istiqamətində baş verir. Konyuktura amilləri bazarın dəyişməsindən meydana çıxır və makro iqtisadi şəraitdən, istehlak tələbindən və s. asılıdırlar. Tənzimləyici amillər dövlətin iqtisadiyyata qarışması dərəcəsi ilə müəyyən edilir.

Qiymətlərin yüksəlməsinə səbəb olurlar:

- İstehsalın azalması;
- İqtisadi situasiyanın qeyri-sabitliyi;
- İstehsalçı müəssisənin inhisarçı vəziyyəti;
- Tədavüldəki ümumi pul kütləsinin çoxalması;
- Vergilər yığımının çoxalması; □
- Əmək haqqı üzrə ödənişlərin çoxalması, o cümlədən əmək haqqı tarif maaşlarının yüksəlməsi; □
- Müəssisənin sair dəyişməz şəraitdə mənfəətin yüksəldilməsinə dair cəhd göstərməsi; □
- Əmtəə keyfiyyətinin yüksəlməsi; □
- İş qüvvəsi çatışmamazlığının yüksəlməsi və s.

Qiymətlərin aşağı düşməsi səbəbləri: □

- İstehsal yüksəlişi; □
- Texniki tərəqqi; □
- İstehsal və tədavül xərclərinin aşağı salınması; □
- Əmək məhsuldarlığı səviyyəsi;
- Rəqabətin kəskinləşməsi;
- Vergilər yığımının aşağı salınması və s. □

Bazar amillərin ümumi təsiri son nəticədə iqtisadi fəaliyyətin tarazlaşdırılmasını təmin edən qiymətlərin müəyyən edilməsinə gətirib çıxarır.

Sxem 3.1

Qiymətlərin təsnifatı və tipologiyası



Mənbə: Müəllif tərəfindən tərtib edilmişdir.

Qiymət sahəsindəki siyasət dedikdə, mövcud müəssisə hansı ki, istehsal etdiyi məhsula təyin etdiyi qiymət üçün nəzərdə tutduğu ümumi məqsəd və prinsiplər anlaşılmalıdır.

Qiymətkoyma sahəsində strategiya dedikdə, bu və ya digər qiymət siyasətinin köməyi ilə həyata keçirilən metodların cəmi kimi başa düşülməlidir. Qiymət siyasəti mütləq maksimal gəlir imkanlarını təmin etməlidir. Buna həm müvafiq satış həcmindən malın vahid tarif qiymətinin artırılması yolu ilə, həm də əvvəlki qiymət səviyyəsini saxlamaqla satışa çıxarılan məhsul həcmi yüksəltməklə mümkündür. Ona görə də qiymət qoyma siyasətinin formalaşdırılmasında müvafiq qaydada aşağıdakıları həll etmək lazımdır:

1) aşağı qiymət səviyyəsində yüksək gəlir əldə etmək üçün məhsulun satış həcmi artırmaq və ya məhsulu daha yüksək qiymətə satmaqla böyük gəlir əldə etmək üçün bir az məhsulun istehsal həcmi azaltmaq lazımdır.

Göründüyü kimi, qiymətin yaranmasında iki müxtəlif yanaşma mövcuddur. □ Birinci yanaşma ondan ibarətdir ki, bazarda verilmiş məhsulun istehsalı üçün müəssisənin çəkdiyi faktiki xərclər və həmin məhsulun sonrakı satışını əsas götürürlər. Həmin xərclər mühasibat sənədləri ilə təsdiq olunur. Ancaq bu yol ilə xərcləri müəyyənləşdirən, bütün istehsal sahələrində istehsal-satış üçün faktiki istehsal xərclərinə qiymət səviyyəsini müəyyənləşdirmək mümkündür. Verilmiş metodun köməyi ilə satış həcmi və qiymətin yaranmasını təyin etmək olar. Bu verilmiş metodun köməyi ilə satışın həcmi və ümumi gəliri müəyyənləşdirmək mümkün olsa da qiymətin yaranması mümkün deyildir. Elə də ola bilər ki, nəticə etibarilə məhsula (mala) təyin edilmiş qiymətlə məhsul heç kim tərəfindən alınmayacaqdır (nümunə üçün, zəif bazarlara yüksək qiymət təyin etməklə məhsul buraxmamaq, güclü bazarlar üçün aşağı həddə məhsul satışını təmin etmək. Bu cür bazarlarda yüksək tələbat sorğusuna müvafiq məhsulların satışı üçün təyin edilmiş qiymətlərin qaldırılması ümumi əldə olunan gəlirin artmasıdır. Nəticə etibarilə qeyd etmək lazımdır ki, xərcləmə metodu ilə

qiymətin müəyyənləşdirilməsi üçün ilk yanaşma bazar vəziyyətinin öyrənilməsinə əsaslanır.

İxracatçıların dünya bazarına çıxışı ölkənin büdcəsinə valyuta daxil olmasını yüksəldir və istehsalın inkişafına gətirib çıxarır.

İxracatçıların stimullaşdırılması ixracat resurslarının azaldılması, müxtəlif subsidiyaların verilməsi ilə əldə edilir. Belə imtiyazların əldə edilməsi üçün ixracatçılar ixrac faktını təsdiqləyən sənədlər yığılmalıdır. Belə olduğu halda ixracatçının saziş qiymətləri ixracda qiymətin ən yüksək həddini bildirəcəkdir.

İxrac prosesində qiymətlərin ən aşağı həddi istehsal xərcləri, istehsalçının təyin edilmiş mənfəəti, məhsulun sazişində göstərildiyi məntəqələrə çatdırılması xərcləri, həmçinin sənədləşməsi üçün məhsula görə alınan müxtəlif yığımlardan ibarətdir. İdxal prosesi zamanı qiymətin yuxarı həddi daha böyük əhəmiyyət kəsb edir, çünki bu zaman alıcı nöqteyi nəzərindən daxil edilən məhsul üçün bir qiyməti ödəmək məqsəduyğundur.

İdxal edilən məhsul üçün həmin məhsulun yuxarı qiymət həddi o qiymət sayılır ki, həmin qiymətlə məhsulu daxil olduğu ölkənin daxili bazarında satmaq mümkün olsun.

Daha mühüm, lazımlı və ya defisit olan məhsulların idxal prosesinin stimullaşdırılması məqsədi ilə bəzi gömrük rüsumların azalması və ya tamamilə aradan qaldırıla bilər.

NƏTİCƏ

Azərbaycan Respublikası Prezidentinin müvafiq Fərmanı ilə təsdiq edilmiş “Azərbaycan 2020: gələcəyə baxış” İnkişaf Konsepsiyasına əsasən ixrac yönümlü iqtisadi model əsas götürüldüyündən, qeyri-neft məhsullarının ixracının genişləndirilməsi və ixrac prosedurlarının daha da sadələşdirilməsi və eləcə də idxalın strukturunun təkmilləşdirilməsi məqsədilə orta müddətli dövrdə ölkədə tətbiq edilən xarici ticarət siyasətinin prioritet istiqamətləri aşağıdakılar olacaqdır:

- idxaldan asılılıq problemlərinin modelləşdirilməsi və mütəmadi olaraq strateji monitorinqlərin reallaşdırılması;
- idxalın əmtəə strukturunun təhlil edilməsi və analoji sahələr üzrə yerli istehsalın dəstəklənməsi istiqamətində müvafiq tədbirlər planının hazırlanması;
- biavasitə idxal siyasətindən qaynaqlanan təhdidlərə adekvat xarici iqtisadi təhlükəsizlik strategiyasının ilənilib hazırlanması;
- idxal olunan əmtəələrə müvafiq standartların tətbiqi;
- idxalın coğrafiyasının təhlili və alternativlərin müəyyənəşdirilməsi ilə iqtisadi və siyasi asılılığın azaldılması;
- xarici ticarətin daha da liberallaşdırılması və ölkənin ixrac potensialından maksimum səviyyədə istifadənin təmin edilməsi və ölkənin milli iqtisadi maraqları təmin edilməklə Ümumdünya Ticarət Təşkilatına üzvolma prosesinin davam etdirilməsi;
- ixrac edilən və ixrac potensialı olan məhsulların keyfiyyət standartlarının yüksəldilməsi və bu istiqamətdə beynəlxalq standartlara uyğun məhsul istehsal edən müəssisələrin stimullaşdırılması və milli brendlərin yaradılmasının dəstəklənməsi;
- Azərbaycan mənşəli məhsulların xarici bazarlara maneəsiz ixrac edilməsi məqsədilə müvafiq qanunvericiliyin təkmilləşdirilməsi istiqamətində işlərin davam etdirilməsi;

- Ümumiləşmiş Preferensiyalar Sistemləri çərçivəsində əldə edilən güzəştlərdən maksimum səviyyədə istifadənin təmin edilməsi məqsədilə müvafiq tədbirlərin görülməsi;
- ticarətin asanlaşdırılması, o cümlədən ticarət zamanı rəsmiləşdirmə işlərinin müddətinin qısaldılması və bununla bağlı xərclərin aşağı salınması üzrə işlərin davam etdirilməsi;
- xarici ticarətin inkişafı üçün infrastruktur təminatının daha da yaxşılaşdırılması və təkmilləşdirilməsi istiqamətində müvafiq tədbirlərin görülməsi;
- tarif dərəcələrinin optimallaşdırılması, qeyri-tarif məhdudiyyətlərinin azaldılması, ölkə daxili istehsalın artımını dəstəkləyəcək və ölkənin iqtisadi təhlükəsizliyini təmin edəcək idxalat siyasətinin tətbiq edilməsi;
- ixracatda elektron ticarət xidmətlərindən geniş istifadə imkanlarının araşdırılması və inkişaf etdirilməsi istiqamətində müvafiq işlərin görülməsi;
- ixracın genişləndirilməsi məqsədilə ixracatçılara dövlət dəstəyi üzrə mexanizmlərin araşdırılması, ixracatçılara maliyyə dəstəyinin göstərilməsi üzrə banklar tərəfindən ixrac kreditlərinin inkişaf etdirilməsi istiqamətində müvafiq işlərin görülməsi və s.

STFAD OLUNMU D B YYAT

1. «Azerbaydcan na puti k mirovomu soobşestvu: strategiya vneşnegkonoµiçeskoqo razvitiæ» Qadciev Ş.Q., Kiev, «Ekspres-obæva», 2000 q.
2. «Regional iqtisadi integrasiya: nəzəriyyə və praktika» (monoqrafiya), Ə. Bayramov, Bakı 1997
3. «Azərbaycan iqtisadiyyatı» (inkişaf meyli, strategiyası və problemləri) S.M. Yaqubov, M.M Sadıqov, Ə.Ə. Əliyev, Bakı 2001
4. «Xarici iqtisadi fəaliyyətin makroiqtisadi tənzimlənməsi» K.F. Sadıqov, K.S. Qafarov, N.V. Bədirov, Bakı 1999
5. «Azərbaycan iqtisadiyyatının formalaşması və inkişaf problemləri», M.T. Əliyev, Bakı 2002
6. «Dövlətin iqtisadi siyasəti» A. Əliyev, A. Əskərlıyev, Bakı 2002
7. «Azərbaycanın iqtisadi siyasəti» A. Əliyev, Bakı 2003
8. «Azərbaycanda iqtisadi islahatların həyata keçirilməsi xüsusiyyətləri və problemləri» İqtisadi İnkişaf Nazirliyi (İqtisadi islahatlar Mərkəzi) Bakı 2013
9. «Təbii xarici ticarət məliyyatları» X. Məmmədov, S. Mirzəyev, Bakı 2001
10. «Gümrək işinin əsasları» K. Heydərov, Bakı 2003
11. «İqtisadi siyasət strategiyası: konseptual əsaslar» S. Səfərov, Bakı 2000
12. «Azərbaycanın iqtisadi inkişafının konsepsiyası və proqramı» Ə. Əlirzayev, Bakı 1999
13. «Mecdnarodnaə Gkonomika» P. Kruqman, M. Obstfeljd, Moskva 1997
14. «Mecdnarodnaə Gkonomika» S. Dominik, Moskva 1998
15. «Mecdnarodnaə Gkonomika» Q. Oviçinnikov, izd. Moskva 1998
16. «Mecdnarodnie Gkonoµiçeskie Otnoşeniæ» E.F. Avdokuşin, «Örist», Moskva, 1999 q.
17. «Mecdnarodnie Gkonoµiçeskie otnoşeniæ» pod redaküiey professora V.E. Rıbalkina, «Öniti», Moskva, 1999 q.

18. Əsgərova S. T. «Keçid iqtisadiyyatı şəraitində Azərbaycanın ixrac siyasəti »
İxtisas: 08.00.14 - Dünya iqtisadiyyatı **Avtoreferat** www.aak.gov.az
19. Rzayev R. «Xarici iqtisadi fəaliyyətin tənzimlənməsi fənni üzrə
mühazirə materialları». Bakı-2014

Elektron resurslar

20. Ümumdünya Ticarət Təşkilatı, www.wto.org
21. Dünya Banklar Qrupu, www.worldbank.org
22. Azərbaycan Respublikası Mərkəzi Bankı, www.cbar.az
23. Azərbaycan Respublikası Dövlət Statistika Komitəsi, www.stat.gov.az
24. Azərbaycan Respublikası İqtisadi İnkişaf Nazirliyi, www.economy.gov.az
25. Azərbaycan Respublikası Maliyyə Nazirliyi, www.maliyye.gov.az
26. Azərbaycan Respublikası Dövlət Gümrük Komitəsi
www.customs.gov.az

Резюме

Долгосрочное социально-экономическое развитие Азербайджанской Республики зависит от его способности расширить область эффективной торговли и экономических отношений с зарубежными странами и международными экономическими организациями в соответствии с национальными интересами страны. В соответствии с современными условиями исследованы научно-исследовательские работы теоретических и методологических проблем с потенциальным ростом эффективности отношений внешней торговли Азербайджанской Республики, изложены специфики и разработаны методы оценки увеличения эффективности с помощью общих концептуальных заключений.

Анализируются современные торговые концепции систематическим и интегрированным способом с целью повышения эффективности в реализации внешнеторговых отношений Азербайджана, включая все ключевые особенности оцениваемого. Изучен механизм адаптации для обеспечения современного уровня международной торговли для Азербайджана, показана важность улучшения этого механизма в соответствии с особенностями отношений внешней торговли страны с изменениями, происходящими в контексте международной торговли.

Summary

Long term socio-economic development of Azerbaijan Republic, meaningful and systemic economic reforms driven by global trends, building efficient foreign trade relations that can act as a catalyst in its integration into the world economy will largely depend on its ability to expand the scope of effective trade and economic relations with foreign countries and international economic organizations in line with national interests of the country.

The first chapter of the paper is concerned with the necessity for post-transition countries to adapt to modern situation of international trade with all supporting arguments, facts and figures being illustrated. Furthermore, analysis of modern trade concepts is being made in a systemic and integrated way with the aim of increasing efficiency in the realization of foreign trade relations of Azerbaijan including all key features being evaluated. While doing so adaptation mechanism for Azerbaijan to secure modern level of international trade has been studied and the importance of improving this mechanism in compliance with peculiarities of foreign trade relations of the country and in conformity with changes occurring in the context of international trade is being shown.

The second chapter involves with the complex analysis of foreign trade relations of Azerbaijan Republic during the years of independence, generalization of its generic nature with the exposure of established development trends.