

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ
AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ
MAGİSTRATURA MƏRKƏZİ

Əlyazması hüququnda

RAMAZANOV ÜNAL NEYMƏT OĞLU

Xarici ticarətdə qiymətlərin əmələ gəlməsi və tənzimlənməsinə mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASIYASI

İstiqamət şifri və adı İqtisadiyyat İİM 010000

İxtisas şifri və adı Qiymətləndirmə İİM 01.0026

Elmi rəhbəri:

i.ü.f.d., dos. Q.S. Bayramov

Magistr proqramının rəhbəri:

i.ü.f.d., dos. B.C. Sadıqov

Kafedranın müdiri: iqtisad elmləri doktoru, prof. X.H.Kazımlı

BAKİ - 2017

MÜNDƏRİCAT

GİRİŞ	3
I FƏSİL Xarici iqtisadi fəaliyyətdə qiymətmələgəlmənin nəzəri- metodoloji əsasları	8
1.1. Xarici ticarətdə qiymətlərin formalaşması və əsaslandırılması prinsipləri.....	8
1.2. Xarici ticarətdə qiymətlərin formalaşması və tənzimlənməsinin konseptual- hüquqi əsasları.....	15
1.3. Xarici iqtisadi fəaliyyətdə qiymətmələgəlmənin xarici təcrübəsi.....	21
FƏSİL II. Xarici ticarətdə qiymətlərin formalaşması və tənzimlənməsi mexanizminin təhlili və qiymətləndirilməsi	28
2.1. Azərbaycanın xarici ticarət balansı və onun qiymətlərin formalaşmasına təsirinin təhlili.....	28
2.2. Xarici ticarətdə gömrük-tarif tənzimlənməsində mövcud vəziyyət.....	33
2.3. Xarici iqtisadi əlaqələrdə valyuta məzənnəsinin tənzimlənməsi xüsusiyyətləri.....	37
FƏSİL III. Xarici ticarətdə qiymətlərin tənzimlənməsi mexanizminin təkmilləşdirilməsi istiqamətləri.....	43
3.1. Xarici ticarətdə müasir qiymətmələgəlmənin problem və perspektivləri.....	43
3.2. İdxal-ixrac məhsullarına qiymətin əmələ gəlməsi mexanizminin təkmilləşdirilməsi.....	48
3.3. Qeyri-neft məhsulları ixracının stimullaşdırılmasında qiymət amilindən istifadənin təkmilləşdirilməsi yolları.....	57
NƏTİCƏ	68
İSTİFADƏ EDİLƏN ƏDƏBİYYAT.....	79

GİRİŞ

Mövzunun aktuallığı. Keçən əsrin 90-cı illərinin əvvəlində ölkəmizin müstəqillik qazanması, iqtisadiyyatın inzibati-amiranə üsulundan bazar iqtisadiyyatına keçməsi ölkəqarşısında duran vəzifələrin uğurla yerinə yetirilməsini gündəmə gətirdi. Həmin vaxtdan etibarən bazar iqtisadiyyatına xas olan əlamətlərin və atributların tətbiqi sahəsində ölkənin iqtisadi idarəetmə strukturları və institutları tərəfindən zəruri tədbirlər görülmüş və bu istiqamətdə lazımi islahatlar aparılmışdır.

Köklü iqtisadi islahatların aparılması yolunda həyata keçirilən ilkin tədbirlərdən biri də qiymət və tarifləri liberallaşdırmaq olmuşdur. Məhz qiymətlər liberallaşdırıldıqdan sonra idxal-ixrac nisbətində dəyişikliklər yarandı. Bu dövrdə iqtisadi proseslərə retrospektiv cəhətdən yanaşsaq, görərik ki, həmin prosesin ilk dövrlərindən başlayaraq enerjidaşıyıcılarının bərabər olmayan axını baş verir. Ölkə iqtisadiyyatında tüğyan edən bu cür səmərəsiz prosesləri aradan qaldırmaq üçün qiymətlərin liberallaşdırılması mexanizmindən xarici ticarətin liberallaşdırılmasına keçildi. Bununla da ayrı-ayrı ölkələrdə fəaliyyət göstərən təsərrüfat subyektləri arasında çoxşahəli əlaqələr formalaşdı. Aydınır ki, bu özünü, hər şeydən əvvəl, xarici ticarətin qiymət sistemində və onun tənzimlənməsində göstərdi. Bununla da, xarici ticarətdən maksimum faydalanmağın zəruriliyi meydana çıxmış, xarici ticarət dövryyəsinin həcmi və strukturunun milli iqtisadi maraqlara uyğunlaşdırılmasına başlanılmışdır.

Yuxarıda qeyd edilən məsələləri həll etmək məqsədilə ilk növbədə, xarici ticarətdə qiymətlərin formalaşması və əsaslandırılması prinsiplərinə, qiymətlərin formalaşması və tənzimlənməsinin konseptual əsaslarına aydınlıq gətirilməsinə, bu sahədə xarici təcrübənin öyrənilərək ümumiləşdirilməsinə, xarici ticarətdə qiymətlərin formalaşması və tənzimlənməsi mexanizmi təhlil edilib qiymətləndirilməsinə, xarici ticarətdə qiymətlərin tənzimlənməsi mexanizminin təkmilləşdirilməsi istiqamətlərinə dair müvafiq təkliflərin işlənib hazırlanmasına ehtiyac vardır.

Bütün sadalananlar bizim göstərilən mövzuda magistr dissertasiyasını işləyib hazırlamağa sövq etmişdir.

Problemin öyrənilmə səviyyəsi. Azərbaycanın iqtisadçı alimlərindən Z.Ə.Səmədzadə, T.Ə.Quliyev, X.H.Kazımlı, İ.Ş.Qarayev, İ.Kərimov, Ş.A.Ağabəyov, Q.S.Bayramov, B.C.Sadıqov, İ.Q.Quliyev və başqaları tərəfindən xarici ticarətdə qiymətlərin formalaşması və tənzimlənməsi xüsusiyyətləri ilə bağlı bir çox problemlər geniş tədqiq olunmuş və onların nəticələri elmi monoqrafiyalarda və məqalələrdə öz əksini tapmışdır.

Xarici ticarətdə qiymətlərin inkişafına dair nəzəri və praktiki əhəmiyyət daşıyan bir çox fundamental araşdırmaların müəllifləri sırasına xarici iqtisadçı alimlərdən A.Smit, D.Rikardo, M.Porter, E.Xekker, R.Vernon, A.Marşall, B.Olin, P.Kruqman, V.Leontyev, T.Men, D.A.Şevçuk, V.A.Şamaxov, E.L.Boqdanova, E.V.Nikitina, İ.K.Səlimcanov, V.Y.Yesipov və başqalarını aid etmək olar.

Beləliklə, tədqiq olunan problemin müasir dövrün çoxşaxəli problemlərini yaşayan respublikamız üçün mühüm elmi-nəzəri və praktiki əhəmiyyət kəsb etməsi və bu problemin indiyə qədər ayrıca elmi-tədqiqat obyekti olmaması, onun dissertasiya mövzusu kimi seçilməsini şərtləndirmişdir.

Dissertasiya işinin məqsəd və vəzifələri. Dissertasiya işinin əsas məqsədi respublikanın xarici ticarət əlaqələrinin nəzəri-metodoloji əsaslarının xarici iqtisadi fəaliyyətdə qiymətmələgəlmənin nəzəri-metodoloji əsaslarının sistemli tədqiq edilməsi, xarici ticarətdə mövcud idxal və ixrac qiymətlərinin formalaşması və tənzimlənməsi mexanizminin kompleks təhlili və qiymətləndirilməsi əsasında mövcud problemlərin həlli yollarının müəyyən edilməsi, xarici ticarətdə qiymətlərin tənzimlənməsi mexanizminin təkmilləşdirilməsi istiqamətlərinin işlənib hazırlanmasından ibarətdir. Qarşıya qoyulan məqsədə nail olmaq üçün dissertasiya işində aşağıdakı vəzifələr müəyyən edilmişdir:

- xarici ticarətdə qiymətlərin formalaşması və əsaslandırılması prinsiplərini müəyyən etmək;

- xarici ticarətdə qiymətlərin formalaşması və tənzimlənməsinin konseptual əsaslarını tədqiq etmək;
- xarici iqtisadi fəaliyyətdə qiymətmələgəlmənin xarici təcrübəsini öyrənək ümumiləşdirmək;
- Azərbaycanın xarici ticarət balansının qiymətlərin formalaşmasına təsirini təhlil etmək;
- xarici ticarətdə gömrük-tarif tənzimlənməsinin mövcud vəziyyətini araşdıraraq qiymətləndirmək;
- xarici ticarət əlaqələrində valyuta məzənnələrinin dövlət tənzimlənməsi xüsusiyyətlərini tədqiq etmək;
- xarici ticarətdə qiymətmələgəlmənin müasir problem və perspektivlərini araşdırmaq;
- idxal-ixrac məhsullarına qiymətin əmələ gəlməsi mexanizminin təkmilləşdirilməsinə dair təklif və tövsiyyələr hazırlamaq;
- qeyri-neft məhsulları ixracının stimullaşdırılmasında qiymət amilindən istifadənin təkmilləşdirilməsi yollarını aşkara çıxarmaq və qiymətləndirmək.

Tədqiqatın obyektı və predmeti. Dissertasiyanın əsas tədqiqat obyektı kimi Azərbaycanın xarici ticarətində mövcud olan qiymətlərin dinamikası və onların tənzimlənməsi yollarıdır.

Tədqiqatın predmeti xarici ticarətdə qiymətlərin formalaşması və tənzimlənməsi mexanizminin təkmilləşdirilməsi ilə əlaqədar sosial-iqtisadi münasibəti özündə ehtiva edən hadisələri və prosesləri öyrənməkdir.

Tədqiqatın metodoloji və metodiki əsasları. Problemin öyrənilməsində klassik, neoklassik və müasir iqtisadi nəzəriyyələrdən, xarici ticarətdə qiymətlərin formalaşması qanunauyğunluqlarına həsr olunmuş xarici və yerli alimlərin fundamental əsərlərindən, xarici iqtisadi əlaqələri öyrənmək məqsədilə keçirilən elmi-praktiki konfransların materiallarından, ölkə prezidentinin fərmanlarından, Nazirlər Kabinetinin qərar və sərəncamlarından və s. istifadə olunmuşdur.

Tədqiqat işində sistemli və kompleks təhlil, analitik, müqayisə, statistik və s. üsullardan istifadə olunmuşdur.

Dissertasiya işinin elmi yeniliyi. Dissertasiya işinin elmi yeniliyi qiymətlərin liberallaşdırılması şəraiti nəzərə alınmaqla ölkənin xarici iqtisadi fəaliyyətdə qiymətlərin formalaşmasının nəzəri-metodoloji əsaslarını sistemli şəkildə tədqiq etməkdən, xarici ticarətdə müasir qiymətmələgəlmənin problem və perspektivlərinin araşdıraraq qiymətləndirməkdən, qeyri-neft məhsulları ixracının stimullaşdırılmasında qiymət amilindən istifadənin təkmilləşdirilməsi yollarının işlənilib hazırlanmasından ibarətdir.

Dissertasiyada əsas yeniliklərə aşağıdakılar aiddir:

- xarici iqtisadi fəaliyyətdə qiymətmələgəlmənin xarici təcrübəsini öyrənək ümumiləşdirmək əsasında xarici ticarətdə qiymətlərin formalaşması və əsaslandırılması prinsiplərini dəqiqləşdirmişdir;

- xarici ticarətdə qiymətlərin formalaşması və tənzimlənməsinin konseptual əsasları tədqiq edilmişdir;

- Azərbaycanın xarici ticarət balansının qiymətlərin formalaşmasına təsiri təhlil edilərək qiymətləndirilmişdir ;

- xarici ticarətdə gömrük-tarif tənzimlənməsinin mövcud vəziyyətini araşdıraraq qiymətləndirilmiş, xarici ticarət əlaqələrində valyuta məzənnələrinin dövlət tənzimlənməsi xüsusiyyətləri üzə çıxarılmışdır;

- xarici ticarətdə qiymətmələgəlmənin müasir problem və perspektivləri araşdırılaraq, qiymətmələgəlmə mexanizminin təkmilləşdirilməsinə dair təklif və tövsiyələr hazırlanmışdır;

- qeyri-neft məhsulları ixracının stimullaşdırılmasında qiymət amilindən istifadənin təkmilləşdirilməsi yolları müəyyən edilərək əsaslandırılmışdır.

Dissertasiya işinin praktiki əhəmiyyəti. Dissertasiya işinin praktiki əhəmiyyəti hər şeydən əvvəl, ölkə iqtisadiyyatının dayanıqlı inkişafına və xarici ticarət əlaqələrində milli mənafeyi üstün tutmaqla daha təkmil idxal-ixrac qiymətlərinin müəyyənləşdirilməsinə şəraiti yaratmasındadır. Tədqiqat işində irəli sürülmüş bəzi təklif və tövsiyələrdən ölkənin xarici ticarətində mövcud qiymətlərin tənzimlənməsində istifadə oluna bilər.

İşin strukturu və həcmi. Dissertasiya işinin strukturu giriş, üç fəsil, nəticə, ədəbiyyat siyahısından ibarət olub, makina yazısı ilə-səhifə həcmindədir. İşdə-sxem, -cədvəl verilmişdir.

I FƏSİL. XARİCİ İQTİSADI FƏALİYYƏTDƏ QIYMƏTƏMƏLƏGƏLMƏNİN NƏZƏRİ-METODOLOJİ ƏSASLARI

1.1. Xarici ticarətdə qiymətlərin formalaşması və əsaslandırılması prinsipləri

Xarici ticarət sövdələşmələrinin bağlanmasıdan əvvəl olunan malların qiymətlərinin formalaşması prosesini təsəvvür etmək üçün ixrac edən ölkənin bazarına malın irəliləməsindən başlayaraq, Azərbaycan xaricində qiymətəmələgəlməyə hansı yanaşmalardan istifadə olunacağını müəyyən etməyə çalışaq. İlk qiymətin hesablanması metodikası aşağıdakı bir neçə mərhələdən ibarətdir: tələbin müəyyən edilməsi, xərclərin qiymətləndirilməsi, rəqiblərin qiymət və məhsullarının təhlili, qiymətəmələgəlmə metodunun seçimi, son qiymətin müəyyən edilməsi [13].

Minimal mümkün qiymət məhsulun maya dəyərilə, maksimal mümkün qiymət firmanın əmtəəsində hər hansı nadir üstünlüklərin mövcudluğu ilə müəyyən edilir. Rəqib əmtəələrin və əvəzedici əmtəələrin qiymətləri firmanın qiymətləri təyin edərkən əməl etməli olduğu orta səviyyəni verirlər.

Firmalar qiymətəmələgəlmənin aşağıdakı metodlarına əməl edirlər:

- qiymətin “orta xərclər plus mənfəət üzrə hesablanması;
- qiymətin zərərsizliyin təhlili və məqsədli mənfəətin təhlili əsasında hesablanması;
- əmtəənin hiss edilən dəyərliliyindən irəli gəlməklə təyin edilməsi;
- qiymətin cari xərclər səviyyəsinin əsasında təyin edilməsi;
- qiymətin qapalı hərrac əsasında təyin edilməsi[13].

Qiymətin “orta xərclər plus mənfəət” üzrə hesablanması zamanı əmtəənin maya dəyərinə ticarət əlavəsi hesablanır. Əlavələrin ölçülərində fərq əmtəə vahidlərinin dəyərinə, satış həcmindəki, mal ehtiyatlarının dövriyyəsinə, fərqləri, istehsalçı markaları və özəl markaları arasındakı nisbətləri əks etdirir.

Qiymətin zərərsizliyin təhlili və məqsədli mənfəətin təhlili əsasında hesablanması müəssisənin xərclərinə əsaslanır. Firma ona arzuolunan mənfəəti

təmin edən qiyməti təyin etməyə çalışır. Bu üsuldən “General Motors” korporasiyası istifadə edir. O, öz avtomobilinə qiymətləri investisiya olunmuş kapital üzrə 15-20% mənfəət əldə etməyi hesablamaqla təyin edir.

Son illərdə ABŞ-da daha çox sayda firmalar öz məhsullarının qiymətləri hiss olunan dəyərlilik əsasında təyin edirlər. Onlar qiymətmələgəlmənin əsas amili kimi satıcı xərclərini deyil, alış qavrayışını qəbul edirlər. Bu halda qiymətin malların qəbul edilən əhəmiyyətliyinə cavab verməsi nəzərdə tutulmuşdur. Məsələn, tikinti avadanlıqları istehsalı ilə məşğul olan "Caterpillar" şirkəti öz traktorunu 24 min. ABŞ dollarında qiymətləndirdiyi halda, onun rəqiblərinin oxşar traktorunun dəyəri 20 min ABŞ dollardır. Bu zaman "Caterpillar" firmasının satışı rəqiblərindən daha yüksək ola bilər. Potensial alıcılar firmanın dilerlərindən aşağıdakı hesablanmasını alacaq:

20 min dollar – rəqibin oxşar traktoruna oxşar traktorun qiyməti;

2 min dollar – traktorun artırılmış davamlılığına əlavə;

2 min dollar – traktorun işinin artırılmış etibarlılığına görə əlavə;

2 min dollar –servisin artırılmış səviyyəsinə görə əlavə;

1 min dollar – şəbəkə və detala daha uzunmüddətli zamanətin dəyəri;

Yekun 28 min dollar – bütün dəyərlilik göstəriciləri komplektinin qiyməti.

3 min dollar – güzəşt;

24 min dollar – traktorun son qiyməti.

İstehlakçılar "Caterpillar" traktoruna üstünlük verirlər, çünki hesab edirlər ki, bütün xidmət müddəti ərzində onun istismarı üzrə xərclər aşağı olacaqdır.

Cari xərclər səviyyəsinin əsasında qiyməti təyin edərkən şirkət əsasən rəqiblərin qiymətlərini dəf edirlər və öz xərcləri və ya tələb göstəricilərinə daha az diqqət edirlər. O, qiyməti öz rəqiblərinin qiymətlərindən yuxarı və ya aşağı səviyyədə təyin edə bilər. Cari qiymətlər əsasında qiymətmələgəlmə metodu ABŞ-da olduqca məşhurdur. Belə ki, o, ədalətli mənfəət normasının alınmasının və sahə çərçivəsində normal tarazlığın saxlanmasının əsası hesab olunur.

ABŞ-da qapalı tender əsasında qiymətlərin təyin edilməsi təcrübəsi də mövcuddur. Rəqabət qiymətmələgəlməsi ticarət zamanı müqavilələr uğrunda

möhkəm mübarizə hallarında tətbiq edilir. Belə hallarda, firma bu qiymət və öz xərc və ya tələb göstəriciləri arasında əlaqələrdən deyil, rəqiblərin gözlənilən qiymət təkliflərindən imtina edir. Əgər şirkətə müqavilə almaq lazımdırsa, o, qiyməti digərlərindən daha aşağı olması üçün xahiş edə bilər. Təbii ki, bu qiymət mayaya dəyərindən aşağı ola bilməz[15].

Aşağı qiymətlərin təyin edilməsi aşağıdakı şərtlərə üstünlük verir: 1) bazar qiymətlərə çox həssasdır və aşağı qiymət onun genişlənməsinə kömək edir; 2) istehsal həcmnin artması ilə onun xərcləri, eləcə də malların bölgüsü üzrə xərcləri azalır; 3) aşağı qiymət mövcud və potensial rəqiblər üçün cəlbedici deyil.

Əgər məhsul əmtəə nomenklaturasının bir hissəsidirsə, qiymətməhləgəlməyə yanaşma dəyişir. Bu halda, şirkət bütövlükdə nomenklatura üzrə maksimum mənfəəti təmin edə biləcək qiymətlər sistemini işləyib hazırlamağa çalışacaq. Müxtəlif məhsullar tələb və xərclər baxımından bir-birinə bağlıdırlar və rəqabət ziddiyyətliyiinin müxtəlif dərəcəsi ilə qarşılaşırlar. Şirkət ayrıca bir məhsul deyil, bütöv bir məhsul çeşidi yaratdığı halda, onun üçün məhsul çeşidi daxilində qiymətləri təyin etmək çox vacibdir. Ticarətin çox sahələrində öz çeşid mallarına qiymətləri müəyyən edərkən satıcılar müəyyən edilmiş qiymət hədəflərindən istifadə edirlər.

Bir çox şirkətlər əsas məhsulla yanaşı, bir sıra tamamlayıcı və köməkçi məmulatlar təklif edirlər. Ona görə də tamamlayıcı mallara qiymətin müəyyən edilməsi çox vacibdir. Belə ki, avtomobil istehsal edən firmaya standart avadanlıq kimi malın ilkin qiymətinə nəyi daxil etməyi, tamamlayıcı məmulat kimi isə nəyi təklif etməyi həll etmək lazımdır.

Əgər maşının ucuz modeli üstünlüklərin və rahatlığın çoxundan məhrum olunursa, onda alıcılar ondan üz döndərəcəklər. Əgər avtomobilin yaxşı təchiz olunmuş faydalı qabiliyyətlərinin qiyməti həddən artıq yüksəkdirsə, onda istehlakçılar ayrıca ödənişlə əlavə məmulat almağa üstünlük verə bilərlər.

Sənayenin bir sıra sahələrində əsas məhsul ilə birlikdə istifadə olunan mütləq ləvazimatlar istehsal edirlər. Odur ki, mütləq ləvazimatlara qiymətlərin təyin edilməsi vacibdir. Belə ki, "Kodak" firması aşağı qiymətlərlə

fotoaparatlartəklif edir, çünki bahalı plyonkaları sataraq yaxşı pul qazanır. Digər istehsalçılar eyni ümumi gəliri əldə etmək üçün öz kameralarına yüksək qiymətlər təyin etməli olurlar.

Köməkçi istehsal məhsullarına qiymətlərin müəyyən edilməsi də şirkət üçün vacibdir. Belə ki, neft məhsulları və digər kimyəvi maddələrin istehsalı çox vaxt müxtəlif növlü köməkçi məhsulların meydana çıxması ilə bağlıdır. Əgər bu köməkçi məhsullar dəyərlilik əhəmiyyətinə malik deyildirsə və onlardan yaxa qurtarmaq ucuz başa gəlmirsə, onda bütün bunlar əsas malın qiymət səviyyəsinə təsir edəcək. İstehsalçı bu köməkçi məhsullar üçün bazar tapmağa çalışır və çox vaxt qiymət onların saxlanması və çatdırılması xərclərini əhatə etdikdə, hər hansı bir qiyməti qəbul etməyə hazırdır.

Bu, ona əsas əmtəənin qiymətini azaltmağa, onudaha rəqabətqabiliyyətli etməyə imkan verir. Qiymətlərin coğrafi prinsip üzrə təyin edilməsi ölkənin müxtəlif yerlərində istehlakçılar üçün firma tərəfindən müxtəlif qiymətlərin təyin edilməsi haqqında qərarın qəbulunu nəzərdə tutur.

ABŞ-da, adətən qiymətin coğrafi prinsip əsasında təyin edilməsinin bir neçə əsas variantlarından istifadə olunur. Onlardan biri - malların mənşə yerində FOB qiymətlərinin təyin edilməsidir. "Malların mənşə yerində FOB (free on board) qiymətinin təyin edilməsi" göstərir ki, mal təchizatçıya franko-vaqon şərtləri ilə verilir, bundan sonra həmin məhsula bütün hüquqlar və bunun üçün məsuliyyət istehsalçısı müəssisənin yerləşdiyi yerdə təyinat yerinə qədər bütün nəqliyyat xərclərini ödəyən sifarişçiyə keçir. Malların çatdırılması üzrə nəqliyyat xərclərini hər bir müştəri özü ödəyir.

Çatdırılma üzrə nəqliyyat xərclərinin daxil edildiyi vahid qiymətin müəyyən edilməsi zamanı firma müştərinin məsafəsindən asılı olmayaraq, qiymətə nəqliyyat xərclərinin eyni bir məbləğini daxil etməklə vahid qiyməti alır. Daşınma haqqı nəqliyyat xərclərinin orta dəyərində bərabərdir. Bu metoddan istifadə edərkən yaxın müştəri daha çox ödəyəcək, odur ki, ona malların mənşə yerində FOB qiyməti metodundan istifadə edilən yerli təchizatçının malını almaq sərfəlidir, uzaq müştəri isə az ödəyəcək, ona görə bu variant onun üçün daha sərfəlidir. Çatdırılma üzrə

xərclər daxil edilməklə vahid qiymətin təyin edilməsi metodu nisbətən sadədir və şirkətə ümummilli miqyasda vahid qiyməti reklam etməyə imkan verir.

İstinad məntəqəsi ilə bağlı qiymətlərin təyin edilməsi metodu satıcıya baza kimi şəhər seçməyə və bütün müştərilərdən həqiqətən göndərmənin haradan getdiyindən asılı olmayan bu məntəqədən daşınması dəyərində bərabər məbləğdə nəqliyyat sifarişlərini almağa imkan verir. Baza məntəqəsindən istifadənin üstünlüyü ondan ibarətdir ki, şirkətin yaxınlığında yerləşən müştərilər üçün ümumi qiymət ölçüsünün artırılması ilə eyni vaxtda, bu qiymət uzaq müştərilər üçün azalır. Bir sıra firmalar daha çox çevikliyə nail olmaq üçün baza kimi bir neçə şəhəri seçir. Bu halda, nəqliyyat xərcləri müştəriyə yaxın bazis şəhərindən hesablanır.

Müəyyən müştəri ilə və ya müəyyən coğrafi ərazi ilə işgüzar əlaqələrin qorunmasında maraqlı olan satıcılar, göndərmə üzrə xərcləri öz üzərinə qəbulu etməklə qiymətlərin təyin edilməsi üsulundan istifadə edə bilirlər. Sifarişlərin alınmasını təmin etmək üçün, satıcı qismən və ya tamamilə göndərmə üzrə malların faktiki xərcləri öz üzərinə götürür. O, öz biznes həcmi genişləndirməyi, orta xərcləri azaltmağı və əlavə nəqliyyat xərclərini ötməyi nəzərdə tutur. Qiymətlərin təyin edilməsinin bu metodu yeni bazarlara nüfuz etmək üçün və rəqəbətin kəskinləşdiyi bazarlarda öz mövqeyini qorumaq üçün istifadə olunur.

ABŞ şirkətləri müxtəlif coğrafi regionlarda satışın təşkili üzrə xərclərdəki fərqləri, tələb səviyyəsindəki fərqləri və sair amilləri nəzərə alınan mal çeşidi çərçivəsində müxtəlif mal və xidmətləri əhatə edən vahid qiymətməhləgəlmə sistemini yaradırlar. İlk qiyməti müəyyən edən şirkət, sonra ətraf mühitdə fəaliyyət göstərən amilləri nəzərə almaqla ona düzəlişlər edir. O, güzəştli və rəqəbətlə qiymətləri, satış stimullaşdırmaq üçün qiyməti və ayrı-seçkilik qiymətlərini müəyyən edir.

Pulun ödənilməsinə görə endirim dərhal hesabı ödəyən müştərilər üçün qiymətlərin azaldılması deməkdir. Tipik misal kimi "2/10, xalis 30" şərtini göstərmək olar. Bu onu göstərir ki, ödəniş 30 gün müddətində yerinə yetirilməlidir,

lakin əgər alıcı 10 gün ərzində ödəniş edərsə, onda ödəniş məbləğindən 2% çıxıla bilər. Endirim bu şərti yerinə yetirən bütün müştərilərə təqdim olunmalıdır.

Belə güzəştlər bir çox fəaliyyət sahələri üçün tipikdir və satıcıların likvidlik mövqeyinin yaxşılaşdırılmasına və kreditlərin və nağdsız borcların alınması ilə bağlı xərcləri azaldılmasına kömək edir.

Miqdara görə endirim altında böyük miqdarda malları əldə edən alıcılar üçün qiymətin azaldılması başa düşülür. Tipik misalın şərti: “100 ədəddən az alış zamanı hər bir ədədə 10 dollar; 100 ədəd və daha çox alış zamanı hər bir ədədə 9 dollar”. Miqdar üçün endirimlər bütün müştərilərə təklif edilməlidir və malların böyük miqdarda satışı ilə bağlı xərclərə qənaətin məbləğini ötməməlidir. Qənaət satış üzrə, ehtiyatların saxlanması və malların nəqli üzrə xərclərin azaldılması hesabına yaranır.

Ticarət sferasında endirim kimi tanınan funksional endirim malın satışı, onun saxlanması, uçotunun aparılması üzrə müəyyən funksiyasını yerinə yetirən mal irəlilədilməsi xidmətlərinə təklif edirlər.

Mövsümi endirimlər - mal və xidmətlər üçün qeyri-mövsümi alış-verişini yerinə yetirən istehlakçılar üçün qiymətləri azaldılmasıdır. Mövsümi endirimlər satıcıya il ərzində istehsalı daha sabit səviyyədə saxlamağa imkan verir. Qışda istifadə edilən malların istehsalçıları erkən sifarişlərin həvəsləndirilməsi üçün ticarətçilərə yaz və yay endirimləri təklif edirlər.

Ayrı-seçkilik qiymətlərinin təyin edilməsi müxtəlif formalarda baş verir:

Alıcıların müxtəlifliyi nəzərə alınmaqla. Müxtəlif alıcılar eyni bir məhsul və ya xidmətə müxtəlif qiymətlər ödəyirlər.

Mal variantları nəzərə alınmaqla. Məhsulun müxtəlif versiyaları müxtəlif qiymətlərlə, lakin onların istehsal xərclərindəki fərqlər nəzərə alınmadan satılır. Şirkət öz məmulatının təkmilləşdirilmiş versiyası üçün çox vaxt yüksək qiymət müəyyən edir ki, bu da yenilənmənin özünün dəyərindən daha yüksək olur.

Yerləşdiyi mövqe nəzərə alınmaqla. Mal müxtəlif yerlərdə müxtəlif qiymətlərlə satılır, halbuki bu yerlərdə onun təklifi üzrə xərclər eynidir.

Öz qiymətlər sistemini və qiymət strategiyasını işləyib hazırlayan firma zaman-zaman qiymətləri təşəbbüskarlıqla artırmaq və ya azaltmaq zərurətini hiss edir. Şirkət qiyməti azaltmağın o vaxt təşəbbüskarı olur ki, aşağı qiymətlərin vasitəsilə bazarda dominant mövqe nail olmağa çalışır. Bu məqsədlə, o, ya dərhal rəqiblərə nisbətən aşağı qiymətlərlə bazara daxil olur, ya da ilk olaraq onun həcmnin artması hesabına istehsal xərclərinin azaldılmasına imkan verən bazar payı əldə etmək üçün qiyməti azaldır.

Tez-tez firmalar öz qiymətlərini təşəbbüskarlıqla artırmaq məcburiyyətində qalırlar. Onlar bunu qiymət artımının istehlakçılarda, distribyutorlarda və öz satış işçilərində narazılığa səbəb olduğunu bilərək edirlər. Lakin, uğurla həyata keçirilən qiymət artımları mənfəətin həcmi xeyli artırmağa bilər. Məsələn, 3%-lik gəlirlik dərəcəsində satış həcmindən qiymət artımının cəmi 1% artımı satışın daimi həcmində mənfəətin həcmi 33% artırmağa imkan verir. Qiymətlərin artmasının səbəblərindən biri xərclərin artımı ilə şərtlənən davamlı global inflyasiyadır.

Məhsuldarlığının artımına uyğun gəlməyən xərclərin artımı mənfəət normasının aşağı düşməsinə gətirib çıxarır və firmaları müntəzəm olaraq qiymətləri qaldırmağa məcbur edir. Tez-tez, qiymət artımı gələcək inflyasiyanın hiss olunması və ya qiymətlər üzərində dövlət nəzarətinin tətbiqi zamanı yüksələn xərcləri əhatə edir.

Qiymətlərin yüksəlməsinə doğru aparan başqa bir amil, həddindən artıq tələbin mövcudluğudur. Əgər firma öz müştərilərin ehtiyaclarını tam qarşılamaq iqtidarında deyilsə, onda o, qiyməti qaldıra bilər. Qiymət tez-tez güzəştlərin ləğv edilməsi və ya çeşidin daha bahalı məhsul versiyaları ilə tamamlanması yolu ilə demək olar ki, nəzərə çarpmadan qaldırılır.

Müəssisələrə müştərilərin, rəqiblərin, distribyutorların, təchizatçıların və dövlət orqanlarının qiymətlərin dəyişməsinə cavabı nəzərə alan qiymətlərin təyin edilməsinə və dəyişməsinə balanslaşdırılmış yanaşma lazımdır.

Xarici ticarət sövdələşməsinin hazırlanması proseduru bir çox mərhələlərdən ibarətdir. Buna baxmayaraq, müqavilənin bağlanması zamanı əldə edilən məlumatların bu mərhələlərin keçməsi keyfiyyətindən, eləcə də məlumatların

tamlığı və dəqiqliyindən malların sərbəst dövriyyəyə buraxılışı haqqında qərarın qəbulu sürəti asılıdır ki, bu da gəlirlərin alınmasına can atan xarici iqtisadi fəaliyyət iştirakçıları üçün, həm də gömrük qulluqçuları üçün çox vacibdir.

Mərhələlərə idxal əməliyyatının hazırlanması prosedurunun misalında baxaq. Əksagentlərlə birbaşa əlaqələrə əsaslanan idxal əməliyyatının hazırlanması prosesində alıcı potensial ixracatçı satıcı ilə əlaqələrin yaradılmasının aşağıdakı üsullarından istifadə edə bilər:

- potensial və ya artıq tanınmış satıcıya sifarişləri birbaşa göndərmək;
- mal idxalçısını maraqlandıran istehsalçıya sorğu göndərmək;
- hərrac təşkilatçılarının şərtlərini qəbul edə və yerinə yetirə bilən firmaların iştirakına dəvət ilə hərrac elan etmək;
- mümkün istehsalçıya onun reklam və ya informasiyasına cavabına niyyətləri haqqında kommersiya məktubu göndərmək;
- ixracatçıya onun təklifinə birbaşa qeyd-şərtsiz aksept göndərmək.

Birbaşa idxal əməliyyatının hazırlanmasının daha geniş yayılmış metodu istehsalçıya malların alıcısını maraqlandıran sifarişin yerləşdirilməsidir.

1.2. Xarici ticarətdə qiymətlərin

formalaşması və tənzimlənməsinin konseptual-hüquqi əsasları

Dəyər qanunu – qiymətlərin formalaşmasının əsasında durmaqla əmtəə təsərrüfatçılığında bəşicə qanunlardan biridir. Bu qanunun tənzimləmə xarakterli təsiri qiymət mexanizminin vasitəsilə üzə çıxır. Belə şəraitdə baş vermiş kənarlaşma ya mal və xidmət istehsalının genişləndirilməsinə, ya da ixtisarına səbəb olur.

Dəyər qanunu qiymətlərin hərəkətinin əsasında durmaqdan əlavə, onun fəaliyyəti də digər qanunların fəaliyyəti kimi, yalnız meyl kimi özünü göstərməkdədir.

Qiymətəmələgəlmə və tərəddüdləri həmçininümumdünya ticarətində dəyər qanununun təsiri altında olsa da, onun dünyanınmal və xidmətlər bazarında peyda olmasının konkret formaları bəzixarakterik cəhətlərə malikdir.

Ayrı-ayrı ölkələr üzrə əmək intensivliyi və məhsuldarlığı özünəməxsus səviyyəyə malik olduqlarına görə, bu ölkələrdə əmtəə istehsalı üçün sərf edilən ictimai-zəruri əmək xərclərinin səviyyəsi milli dəyərləri əks etdirməklə onların özlərinə müvafiq səviyyəyə uyğun olacaqlar. İstehsalı tədriclə beynəlmiləlləşdirmək, dünyada ticarəti inkişaf etdirmək beynəlxalq ictimai əməyin meydana gəlməsinə səbəb olmuş, dəyərin isə beynəlmiləl kateqoriya sırasına keçməsi müşahidə olunmuşdur. Əgər milli əmək büynəlxalq istehsal şəraiti baxımından qəbul olunmuşsa, onda o, həm də dünya təsərrüfatı səviyyəsində məcmu əmək payı olaraq tanınmışdır[10].

Dünya bazarlarında dəyər qanunun təsiri altında mal və xidmətlər mübadiləsi əməyin orta dünya xərcləri bazasında, başqa sözlə, beynəlmiləl dəyər əsasında yaranır. Əmtəə vahidi istehsalı üçün orta dünya əmək xərcləri təbii ki, orta dünya əmək məhsuldarlığı ilə müəyyənləşir. Bu isə öz növbəsində əmək məhsuldarlığının orta milli səviyyəsi əsasında yaranır. Daha intensiv milli əmək nisbətən az intensiv əməklə müqayisədə eyni vaxt müddətində daha böyük dəyər formalaşdırır, daha çox pul məbləğində ifadə edilir.

Odur ki, tələblə təklifin arasında tarazlıq şəraitində ictimai-zəruri əmək xərclərinin formalaşmasında əsas rol ölkə üzrə xarici bazara bu əmtəənin daha iri malgöndərəninin əmək xərclərinə məxsusdur.

Beynəlmiləl dəyərin mahiyyətini heç də milli dəyərlər toplusunun orta hesabi kəmiyyəti kimi başa düşmək lazım deyil. Beynəlmiləl dəyər, ictimai tələbat anlayışı ilə dərinlən bağlı olan mürəkkəb inteqrallaşmış göstərici kimi çıxış edir[8].

Belə şəraitdə ictimai-zəruri əmək əhatəsinə müxtəlif ölkələrin fərdi əməkləri cəlb edilir. Bu ölkələrin məhsuldar qüvvələri həmin istehlak dəyərlərinin bütöv kütləsinin istehsalından ötrü lazım olan məcmu əmək kəmiyyətinin son hədd sərhədlərinə uyğun olur.

Məcmu istehsal fəaliyyətinin nəticəsi kimi mal və xidmətlərin tədavülü prosesində istehsalçının həyata keçirdiyi beynəlmiləl baxımdan qəbul olunmuş payı beynəlmiləl dəyər kəmiyyətini müəyyənləşdirir.

Beynəlxalq və ölkədaxili istehsal nisbətlərinin arasındakı müxtəliflik milli və beynəlmiləl dəyər kəmiyyətləri arasındakı fərqi yaradır. Müxtəlif dövlətlərin milli məsrəflərinin beynəlmiləl dəyərə təsiri əsasən ixrac vasitəsilə yerinə yetirilir. Bu, o səbəbdən olur ki, milli dəyərlər əsasən, bu maldan daha çox həcndə ixrac edən başlıca dövlətlərin istehsal şəraiti ilə müəyyənləşir. Məhz belə ixracatçı dövlətlərin milli dəyərləri uyğun beynəlmiləl dəyərlərin formalaşmasında əsas hesab edilir.

Beynəlxalq bazarlarda qiymətmələgəlmə proseslərini tənzimləyən beynəlmiləl dəyər, bir qayda olaraq, uyğun malların milli dəyərlərindən aşağıdır. Beynəlxalq ticarət səviyyəsində qiymətlərin daha az dəyər əsaslarının yaradılması beynəlxalq bazarda qiymətmələgətirən proseslərin aşağıdakı xüsusiyyətlərindən irəli gəlir:

1. Sənaye baxımından inkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatlı ölkələrdə beynəlxalq bazara istehsal sahəsindən satılıq malların heç də hamısı daxil olmur, yəni adətən onun xeyli kütləsi xarici bazarda yox, daxili bazarda satılır.

2. Beynəlxalq bazarda mallarını satan istehsalçı istehsal xərclərinin səviyyəsi baxımından başqa bir ölkənin milli bazarına çıxan istehsalçıdan daha çox fərqlənir.

3. Beynəlxalq bazara malları göndərmək missiyası, adətən, daha çox rəqabət qabiliyyətli sahibkarların, başqa sözlə, daha az istehsal xərclərinə malik istehsalçıların üzərinə düşür.

Amma bununla belə, beynəlmiləl dəyərin milli dəyərlər səviyyəsindən bir qədər aşağı səviyyəsi heç də dünya bazar qiymətlərinin daha az istehsal xərcləri ilə istehsal edilən malların qiymətlərinin təsiri altında formalaşması ilə izah edilməməlidir. Bu zaman həmçinin beynəlxalq ticarətdə başlıca təchizatçıların mallarının beynəlmiləl dəyərini azaltmaq yönümündə daxili bazara nisbətən daha kəskin fəaliyyət göstərən rəqabət daha çox əhəmiyyətə malikdir.

Qeyd edilən meylin başlıca amillərindən biri də bazarın genişləndirilməsinin üstünlüyündə ibadətdir. Belə üstünlükləri əldə etməklə, satış səviyyəsinin artırılması

istehsal həcmi genişləndirməyə gətirib çıxarır. Bu isə istehsala gedən xərcləri azaltmağa şərait yaradır.

Milli mənfəət normalarında mövcud olan fərqlər, eləcə də daxili bazarlara nisbətən beynəlmiləl dəyərin yaranmasının fərqli cəhətlərindən biri olan istehsal resurslarının axınına xas xeyli əngəllər ona səbəb olur ki, bu dəyər, beynəlxalq ticarətin bütün təchizatçıları üzrə xərclərin ortalaşdırılması yolu ilə deyil, «liderə», daha doğrusu, daha məhsuldar istehsalçı ilə eyniləşmək yolu ilə formalaşır.

Beynəlxalq ticarət sferasında mal mübadiləsi bilavasitə dəyər ilə yox, istehsal qiyməti ilə nizamlanır.

İstehsal qiymətini müəyyən edərkən istehsal xərclərinin orta mənfəətlə məcmusu əsas götürülür. İstehsal qiymətinin yaranması prosesində sahədaxili rəqabətin olması, yəni yekcins malların rəqabəti tələb edilir. Nəticədə bu malların bazar dəyərləri və bazar qiymətləri formalaşır. Sahələrarası kapital axını sahəvi mənfəət normasını orta mənfəət normasına bərabərləşdirməyə və beləliklə də ayrı-ayrı sahələrdə istehsal edilən mal dəyərinin istehsal qiymətinə çevrilməsinə səbəb olur. İstehsal qiyməti heç də malın satış qiyməti deyildir. Ayrı-ayrı malların qiymətləri istehsal qiymətinin əsasında yaranır, ona nə qədər yaxınlaşsa da, əksər hallarda bərabərləşmirlər.

Qeyd edilənlərə oxşar surətdə beynəlxalq bazarda da beynəlmiləl dəyər beynəlmiləl istehsal qiymətinə çevrilir. Əslində isə, bu zaman, ancaq beynəlxalq ticarətdə fəaliyyət göstərən müxtəlif üzvi struktura malik kapitalın istehsal sahələri arasında kapitalın axını üçün bəzi əngəllər vardır.

Beynəlmiləl istehsal qiyməti – dünya qiyməti üçün ilkin əsasdır. Dünya qiyməti dünya bazarlarında beynəlmiləl istehsal qiymətinin pulla ifadəsidir. Onun dünya bazarlarında formalaşmasının əsasında beynəlmiləl dəyər dayanır[19].

Beynəlmiləl istehsal qiymətinin formalaşması prosesi barəsində daha aydın təsəvvürə malik olmaq üçün aşağıdakı ehtimalı nəzərdən keçirək. Ehtimal edək ki, istənilən bir dövlət və ya şirkət bu günə kimi beynəlxalq bazara hələ də tanış olmayan yeni bir mal ixrac etməyə başlayır. Bununla bağlı beynəlxalq ticarətdə yeni mala dünya qiyməti yaranır. Milli bazardakı qiymətə yaxın olacaq və ixrac

edən ölkələrdəki müvafiq milli istehsal qiymətinə əsaslanacaqdır. Belə hallarda beynəlmiləl istehsal qiymətinin milli istehsal qiymətinə, dünya qiymətinin isə bu ölkənin milli qiymətinə uyğun gəlməsi baş verəcəkdir.

Müəyyən vaxtdan sonra beynəlxalq bazara başqa bir ölkə daxil olacaq və dünya qiymətinin hazırkı səviyyəsinə uyğunlaşacaq. İkinci ölkənin milli istehsal qiymətləri birinci ölkəylə müqayisədə aşağı olduqda, onda o, öz malını beynəlxalq bazarda daha aşağı qiymətə satacaqdır. Bu dövlətlər və ya şirkətlər arasında kartel sazişi olmayana və rəqabət davam edənə kimi yeni məhsul üzrə beynəlmiləl istehsal qiyməti və dünya qiyməti aşağı enəcək və ikinci ölkə dünya bazar tələbini tam ödəmiş olarsa, həmin qiymətlər onun milli səviyyəsinə qədər azalacaqdır. Lakin əksər hallarda həmin ölkələr arasında razılaşmalar əldə edilir və özlərinin aralarında bazarları bölürlər. Beynəlmiləl istehsal qiymətinə yalnız cari milli istehsal qiymətindən, beynəlxalq ticarətdə ayrı-ayrı ölkələrin həmin mal üzrə faktiki payından deyil, həm də bu ölkələr üzrə istehsal xərclərini azaltmaq və ixracı genişləndirməklə bağlı potensial imkanlarından, habelə bəzi başqa öhdəliklərindən (misal olaraq, daxili bazarları beynəlxalq bazardan ayıran amillərdən) asılı olur. Bundan əlavə, müasir bazara səciyyəvi olan şəraitlərdə təklifin tələbi ötür keçməsinə daha çox təsir edən amil bu malın ixracatçısı olan ölkələrdən birinin özünə xas qanunauyğunluq nəticəsində alınan aşağı istehsal qiyməti sayılır: hətta ən ucuz məhsuldan nisbətən az təklifin olması bazarda satılan xeyli böyük miqdarda malın qiymətinin aşağı düşməsinə gətirib çıxaracaqdır.

Beynəlxalq ticarətdə mal kütləsinin böyük bir hissəsinə beynəlmiləl istehsal qiyməti istehsal şərtlərindən asılı olaraq müəyyənləşir. Amma belə hallarda da dünya qiymətinin, adətən, beynəlmiləl dəyərdən xeyli kənarlaşması müşahidə olunur. Belə hal, ona çoxsaylı müxtəlif istiqamətləri ilə seçilən amillərin məcmu təsirindən irəli gəlir[18].

Satılan malların qiymətlərinin beynəlmiləl dəyərdən kənarlaşmasına səbəb olan aparıcı amil beynəlxalq bazarda inhisarların hökmranlığıdır. Dünya qiymətlərinin formalaşmasına həm də transmilli korporasiyaların (TMK) fəaliyyəti əhəmiyyətli təsir edir. Belə ki, onların apardıqları siyasət nəticəsində beynəlxalq

ticarətdə mal satışının ənənəvi beynəlxalq ticarətindən fərqli xüsusi kanalları formalaşır. TMK-nın kanalları üzrə ixrac və idxal əməliyyatları satışın həcmi və istiqaməti, qiymətlərin səviyyəsi, hesablaşma formaları və s. baxımından ciddi şəkildə nizamlanır. Malların hərəkətinin ciddi olaraq tənzimlənməsi TMK-ya milli bazarları qapalı saxlamağa və öz mənafeyi baxımından rəqabəti söndürmək məqsədilə əsassız olaraq qiymətləri yüksəltməyə və ya aşağı salmağa imkan verir. Nəticə etibarilə, TMK daxili və xarici qiymətlər üzrə obyektiv cəhətdən formalaşmış əsaslı nisbətləri pozur, beynəlxalq qiymətlər sisteminə qeyri-sabitlik gətirməklə, onun hərəkət və mütənasibliyinə qeyri-müəyyənlik və subyektivlik ünsürləri daxil edir.

Dünya qiymətinin yaranmasına təsir edən başlıca amillərə məhsulun keyfiyyətini, onun istehlak dəyərini də aid etmək vacibdir. Beynəlxalq bazarda bu, dünyanın təsərrüfatçılıq quruluşundan asılı olan tələbin vasitəsilə aşkara çıxır. Belə hal, mübadilə dəyəri ilə istehlak dəyəri arasındakı ziddiyyətlərə gətirib çıxarır. Bu cür ziddiyyətlər dərinləşdikcə dünya qiymətlərini beynəlxalq dəyərdən xeyli kənarlaşmaya səbəb olur. Odur ki, beynəlmiləl dəyəri və dünya qiymətlərini araşdırarkən mal və xidmətlərə ictimai tələbatın dəyişim dinamikasını əmələ gətirən amillərə fikir vermək lazımdır. Məhz bu amillər, əmək məhsuldarlığında dəyişikliklər olmadıqda belə, əksər hallarda dünya qiymətlərinin qalxmasına və ya enməsinə gətirib səbəb olur.

Yuxarıda qeyd edilənləri ümumiləşdirərək belə bir qənaətə gəlmək olar ki, dünya qiymətini ictimai cəhətdən lazımi keyfiyyətlərə malik olan mal və xidmətlərin beynəlmiləl dəyərinin (istehsal qiymətinin) pul forması kimi başa düşmək lazımdır.

Daxili bazarlar ilə beynəlxalq ticarət arasında tarif və qeyri-tarif maneələri (rüsüm, sərhəd vergisi, kompensasiya yığımı, subsidiya, vergi, və başqa güzəştlər) şəklində iqtisadi məhdudiyyətlər mövcuddur. Yuxarıda qeyd edilənlər daxili və dünya ticarəti qiymətlərini tənzimləyən mənfəət normalarını və xərc səviyyəsini bərabərləşdirmək yolunda əngəldir. Odur ki, dünya qiymətlərinə təsir edən başlıca amil, onları beynəlmiləl dəyərdən kənarlaşmasını tənzimləyən proteksionizm

siyasətidir. Buna nümunə kimi göstərmək olar ki, Avropa İqtisadi Birliyi üzrə (AİB) vahid qiymət mexanizmi və kompensasiya yığımlarının əlaqələndirilməsi (vahid qiymətlə beynəlxalq bazar qiyməti arasındakı fərq) Ümumi bazarda aqrar-sənaye mallarına qiymətin dünya bazarına nisbətən yüksəlməsinə səbəb olur.

İxracatçı firmaların gəlir səviyyəsinə təsir edən ixrac güzəştləri və subsidiyalarının istifadə edildiyi şəraitdə beynəlmiləl dəyərin artmasına səbəb olar. Subsidiya edilən malların beynəlmiləl dəyərinin belə dinamikası o zaman yaranar həmin mal ixracını stimullaşdırmaq yolu ilə istehsalçının beynəlxalq əmək bölgüsünə daxil olunan daha yüksək fərdi xərclər nəzərə alınmaqla formalaşır. Məhz həmin vaxtda dünya qiyməti, beynəlxalq bazarda tələbin sabitliyi şəraitində mal təklifi artdıqca, azalmağa doğru meyli olacaqdır. Bununla da, daim artan beynəlmiləl dəyərlə azalan dünya qiyməti arasında uyğunsuzluq yarana bilər. Amma həmin ziddiyyət dünya qiymətinin müəyyən səviyyədə aşağı düşməsi istehsalın strukturunda dəyişikliyə səbəb olmaqla zəifləyə bilər. Bunun nəticəsində beynəlmiləl dəyər azalmaq yönündə hərəkət edəcəkdir.

İnflyasiya prosesi də dünya qiymətlərinin beynəlmiləl dəyərdən kənarlaşmasına səbəb olan mühüm amillərdən biridir. Adətən, inflyasiya öz ifadəsini mal və xidmətlərin qiymətlərinin artmasında tapır və qızıl nisbətən kağız pulun dəyərdən düşməsi ilə əlaqədardır.

Ölkənin daxili bazarında mal və xidmətlərin qiymətlərinin artmasını şərtləndirən inflyasiya ölkənin dünya bazarlarında rəqabətqabiliyyətliliyini aşağı salır. Bununla yanaşı, qiymətdə inflyasiya artımının qeydə alınması, bir qayda olaraq, ölkə ərazisində qızılın qiymətini yüksəldir. Bu isə valyuta məzənnəsinin qeyri-reallığını göstərir.

1.3. Xarici iqtisadi fəaliyyətdə qiymətmənləgəlmənin xarici təcrübəsi

Beynəlxalq səviyyədə əldə olunmuş iqtisadi inkişaf təcrübəsinə görə, istər inzibati-amiranə, istərsə də xalis bazar iqtisadiyyatı iqtisadi təkamül nəzəriyyəsi tarixində özlərinin səmərəsizliyini göstərdilər. Bununla yanaşı, demək lazımdır ki, hazırkı şəraitdə qeyd edilən həminiqtisadi fikirlərdən heç birinin real əsası yoxdur.

Həqiqətdə də inkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatlı ölkələrdə belə, dövlət orqanları iqtisadiyyatın tənzimlənməsi sistemini yaratsa da, bazarın tənzimlənməsi mexanizmini məhv etmir.

Dövlətin tənzimlənməsi sisteminin əsas vasitələri sırasına onlar valyuta-maliyyə, büdcə-vergi, kredit, və qiymət siyasətlərini aid edirlər. Tənzimlənmənin bütün bu metodları əsasən ki, əmtəə ilə pul kütləsi, eləcə də istehlakla yığım arasındakı balansın saxlanmasına və nəticə etibarilə tələb və təklif arasındakı balansı saxlamağın stimullaşdırılmasına istiqamətləndirilmişdir.

Birbaşa və dolaylı metodlara istinad edən qiymətlərin dövlət tənzimlənməsi bir çox amillərin təsiri altında formalaşır. Həmin amillərə xammal resursları ilə təmin olunma səviyyəsi, siyasi vəziyyət, habelə dünya bazarında bu ölkənin mövqeyi aid edilə bilər.

Tədqiqatda fikrimizcə, ayrı-ayrı ölkələrdə qiymətəmələgəlmə və dövlət tənzimlənməsi məsələlərinin necə qurulmasının araşdırılmasına ehtiyac vardır, çünki həmin təcrübələri öyrənib ümumiləşdirməklə, onun respublikamızda tətbiqi ilə bağlı əhəmiyyətli təklif və tövsiyələr işləyib hazırlamaq olar.

Birbaşa və ya dolaylı yolla qiymətlərin tənzimlənməsi cəhdlərinə son vaxtlarda ABŞ-da daha tez-tez rast gəlinir. Lakin bununla belə, yaranan investisiya qoyuluşlarının az perspektivli sahələrdən daha çox perspektivə malik olan sahələrə yönəldilməsində məhdudlaşmalar yarandı, sərmayələr qoyulmasında ləngimələr baş verdi və bütövlükdə fəallıq azaldı. Nəticə etibarilə, gəlirlərin artımında ləngimələr oldu. Odur ki, 1974-cü ildən etibarən Lord hakimiyyəti qiymətlər üzərindəki birbaşa nəzarəti ləğv etməli oldu.

Axır vaxtlarda ABŞ-da birbaşa olaraq daxili bazarda yalnız enerjidaşıyıcıların qiymətlərinə aid olunurdu, ona görə ki, həmin qiymət idxal olunan neft və qazın qiymət artımı ilə paralel artırdı[23].

Nəticədə, inflyasiya prosesinin qarşısı alındı, lakin bununla yanaşı, neft və neft emalı sənayesinə, eləcə də ümumən energetika sektoruna investisiya qoyuluşunu çox səmərəsiz etdi. Lakin dünya qiymətlərinin artımına rəğmən ABŞ-a neftin illik idxal həcmi yüksək sürətlə artırdı.

XX əsrin 90-cı illərinin əvvəlində qiymətin dolayı üsulla tənzimlənmə siyasətinin əsas istiqamətlərinə aşağıdakılar aid olunurdu[23]:

- 1) məhdud pul-kredit siyasətinin həyata keçirilməsi, perspektiv siyasətin qurulması;
- 2) federal ehtiyat banklarına qoyulan pulların uçotunu tənzimləmək;
- 3) dövlət büdcəsi kəsirlərini azaltmaq;
- 4) differensial və ünvanlı vergi siyasətlərini həyata keçirmək.

Nəticə etibarilə, hazırkı şəraitdə ABŞ-da dövlət tərəfindən qiymətlərin 5 % - 10 %-inə nəzarət edilir.

ABŞ-da qəbul olunmuş tənzimlənmə metodları aqrar sahənin məhsulları üçün önəmli əhəmiyyət kəsb edir. Buğda və digər dənliələrin istehsalını inkişaf etdirmək üçün hökumət fermerlərə məqsədli səhmlər verir. Fermer istehsal etdiyi taxılın mülkiyyətçisi kimi çalışır və məhsulunu bazar qiymətləri ilə satır. Əldə etdiyi mənfəətin bir hissəsini o, aldığı səhmlərin ödənilməsi üçün istifadə edir. Əgər taxıla bazar qiyməti konqres tərəfindən qəbul edilmiş nəzarət qiymətindən aşağı olarsa, onda fermer öz taxılını dövlətə bazar qiyməti ilə deyil, təminatlı nəzarət qiyməti ilə təqdim edə bilər.

Buna oxşar halı südə, yağa, pendirə bu kimi süd sənayesi mallarının qiymətlərinə də aid etmək olar.

1985-ci ildən etibarən ABŞ-da fəaliyyətdə olan aqrar qanunvericiliyinə müvafiq surətdə fermerlərə verilən kreditlərin əvəzində qoyulan girovun məbləği azaldıldı. Nəticədə, hökumət aqrar sahə mallarına kreditlə bağlı standartları və faiz məbləğini müəyyən etməklə qiymətlərin köklü surətdə tənzimlənməsini həyata keçirir.

Qiymətməhləgəlmə prosesində dövlət tənzimlənməsinin müvafiq prinsipləri İngiltərə və Almaniya üçün də səciyyəvidir.

Qiymətin dövlət tənzimlənməsinin vahid sistemə Kanadada rast gəlinmir, burada qiymət siyasətini müvafiq nazirlik və idarələr aparır. Dövlətin tənzimlədiyi qiymətlər bütöv qiymətlər sistemində payı 10 % civarındadır.

Qiymətlərin tənzimlənməsinin xüsusi bir sistemə Avstraliyada da rast gəlinir. Çörəyə, südə və yumurtaya maksimum qiymət səviyyəsi ştatların xəzinə təşkilatları tərəfindən müəyyən olunur. Aqrar sektorun qalan məhsullarına minimal alış qiymətləri müəyyən olunur.

İqtisadi planlaşdırma idarəsinin qiymətlər bürosunun 1973-cü ildən etibarən fəaliyyət göstərdiyi Yaponiyada həmin büro antiinhisar qanunvericiliyinə riayət olunmasına nəzarəti həyata keçirir, tələb və təklif arasındakı nisbətləri öyrənir. Ümumilikdə Yaponiyanın dövlət orqanları tərəfindən istehlak qiymətlərinin 20%-ə qədərində nəzarət edilir. Bu siyahıya düyü və taxıl, ət və süd məhsullarına qoyulan qiymətlər, suya, istiliyə, elektrik enerjisinə və qaza görə tariflər, eyni zamanda, dəmiryolu tarifləri və səhiyyə xərcləri daxil olunur[10].

Səciyyəvi haldır ki, Yaponiyada həm yüksək, həm də aşağı inhisar qiymətlərini təyin etmək qadağan olunmuşdur. Məsələ ondadır ki, aşağı səviyyəli inhisar qiymətlərinin qoyulması rəqiblərin bazardan sıxışdırılıb çıxarmaq məqsədi daşıyır. Bu zaman istehsalçının gələcəkdə bazara tam yiyələnərək sonradan öz niyyətinə xidmət edən qiymət siyasətini keçirəcəyi heç kimdə şübhə doğurmur.

Fransada mövcud qiymətlərin təxminən beşdə birinə dövlətin tənzimlənmə siyasəti tətbiq olunmuşdur. Yerdə qalan qiymətlər isə bazar mexanizminin fəaliyyəti nəticəsində formalaşır. Səciyyəvi haldır ki, məhz Fransada artıq uzun illərdir ki, qiymətlərin dövlət tənzimlənməsi məqsədilə qəti siyasətin, sadəcə bir “dirijizm” siyasətinin aparılması müşahidə olunur. II Dünya Müharibəsi nəticəsində viran qalmış iqtisadiyyatı yenidən bərpa etmək məqsədilə 1947-ci ildən etibarən Fransada “nəzarətdə olan azad qiymətlər” siyasətinin tətbiqinə başlandı. Həmin siyasətə müvafiq surətdə sahibkarlar qiymətləri dəyişə bilmək hüququnu qazandılar, lakin bu ancaq dövlət orqanlarını bu barədə vaxtlı-vaxtında xəbərdar edilməsi şərti daxilində mümkün idi. Həmin orqanların özləri bildikləri kimi ehtimal olunan qiymət dəyişimlərinə qadağa qoya bilmək hüququ var idi.

Keçən əsrin ortalarından başlayaraq qiymətlər üçün tamamilə və yaxud qismən təyinat rejimi tətbiq edildi. Fransada qiymətlərin artımını məhdudlaşdıran qanunların verilməsinə 1949-1957-ci illərdə təsadüf olunur. Lakin bir qədər sonra

demək olar ki, sənaye məhsullarına bütün qiymətlərin sərbəstləşdirilməsi baş verdi. Altmışıncı illərdən etibarən dövlət tərəfindən “inflyasiyasız inkişaf” siyasəti tətbiq edildi. Bu, bəzi qiymətlərə, ilk öncə isə qida məhsullarına və bəzi xidmətlərə qiymət və tariflərin təsbit olunması demək idi.

Dövlətin həyata keçirdiyi “sabitlik müqaviləsi”, “proqramlaşdırılmış müqavilələr” və “qiymət artımına əks təsir göstərən müqavilələr” adı almış 1965-1972-ci illərdə qəbul olunmuş xüsusi sənədlər çərçivəsində qiymətəmələgəlmə prosesi tənzimləndi. Sabitləşmə sazişlərindən istifadə etməklə dövlət əsas istehsalçıların satdıqları məhsulların qiymətlərinin az və ya çox dərəcədə orta sabit səviyyəsini saxlamağa çalışırdı.

Proqramlaşdırılmış müqavilələrdə qiymətlərin yalnız beynəlxalq rəqabət şəraitində baş verə bilən dəyişikliklərə və sahibkar mövqeyinə cavab verə bilən dəyişilməsinə yol verilir.

Təqdim olunmuş məlumatlar proqram dəyişikliklərinin qanunauyğunluqları, hər şeydən əvvəl isə, qiymətlərin artırılması barədə tam qərar qəbul etməyə imkan verməlidir.

Qiymət artımına əks təsir edən müqavilələr dövlətin və dövlət orqanlarının istehsal xərclərini artırılmasına səbəb ola biləcək hər hansı bir qərarın qəbul edilməməsi haqqında öhdəlikləri özündə ehtiva edirdi.

Fransa dövləti keçən əsrin 70-ci illərindən etibarən qiymətlərin dövlət tənzimlənməsi və dondurulması ilə bağlı bəzi tədbirlər həyata keçirməyə başladı. Bəzən, qiymətlərin 100 faizə qədər təsbit olunurdu. İstehsalçı gəlirinin qeyri-mütənasib olaraq artımı baş verdikdə, bu mənfəəti təmin edən qiymətlərə əlavə antiinhisar vergiləri qoyulurdu.

Bütün bunlara rəğmən, 1973-cü ildən etibarən Fransa hökuməti sənaye məhsullarının qiymətlərini liberallaşdırmağa başladı. Həmin proses tədricən rəqabət mühitinə uyğun sahələrdən başlayaraq aparılırdı. Bunun nəticəsində 1986-cı ildə sənaye mallarına qoyulan qiymətlərin 90 %-i dövlət nəzarətindən azad edilərdi.

Qiymətlərin dövlət tənzimlənməsinin daha çox məhdud olduğu ölkələrdən biri də Danimarkadır. Adətən burada qiymətlər, bazar konyunkturuna uyğun olaraq müəyyən olunur. Səciyyəvi haldır ki, burada təmin olunmuş “möhkəm” dövlət qiymətlərinin xüsusi çəkisi 6 faiz civarındadır. Dövlət həm də vergi və dotasiyaların təyin olunmasına diferensial yanaşaraq bu və ya digər məhsulun satış həcmnin azaldılmasına və ya artırılmasına təsir etməyə çalışır. Bu halda dövlətin funksiyası azad istehsalçıya vicdanlı rəqabətin aparılmasına zəruri şəraiti təmin etməkdən ibarətdir.

Digər bir Skandinaviya ölkəsi olan İsveçdə qiymətlərə nəzarət qiymət və rəqabət üzrə dövlət idarəsi tərəfindən həyata keçirilir. Bununla yanaşı, burada qiymətlərin tənzimlənməsi, habelə qiymət və rəqabət şərtləri məlumatlarının təqdim edilməsi haqqında qanunvericilik fəaliyyət göstərir. Bəzi İsveç iqtisadçılarının fikrincə, qiymətlərin təsbit olunması kəskin qiymət artımının qarşısını alaraq, ancaq çox qısa müddət ərzində təsir edir.

Dövlət tərəfindən taxıla, südə, ətə, yumurtaya və s. bu kimi aqrar sektor məhsullarına alış qiymətləri təyin edilir. Zəruri sosial təminatları təmin etmək məqsədilə dövlət tərəfindən yaşayışa görə subsidiyaların və səhmlərin verilməsi həyata keçirilir, ildə bir dəfə işə əhəlinin gəlirləri indeksləşdirilir.

Norveç hökuməti daxili bazar qiymətlərini təyin edərkən dünya bazarında yaranan qiymətləri əsaslanır. Həmin qiymətlərin əsasında qiymətlər üzərində nəzarət, gəlir və rəqabətin məhdudlaşdırılması dayanır.

Dövlətin səlahiyyətinə aşağıdakılar daxil edilir:

- minimum və maksimum qiymətlərin müəyyən olunması,
- qiymətlərin hesablanması metodikasının müəyyən olunması,
- endirimlərin və artıq verilən pulların hesablanması,
- mənfəət səviyyəsinin müəyyən olunması,
- qiymətlərin dondurulmasının həyata keçirilməsi.

Dövlət tərəfindən ətə, südə, marqarinə, kimyəvi gübrələrə, sementə, dərmanlara və s. bu kimi məhsullara konkret olaraq qiymət həddi müəyyən edilir.

Qiymətmələgəlmə siyasətində hakimiyyətin və digər dövlət orqanlarının iştirakı sahəsində müasir təcrübə ilə tanış olaraq biz aşağıdakı nəticələrə gələ bilərik:

1) Ayrı-ayrı ölkələr üzrə iqtisadi inkişafın gedişatında dövlətlərin qiymətlərin formalaşması prosesinə müdaxiləsi dəyişikliklərin yaranmasına səbəb oldu. Dövlət tərəfindən qiymətmələgəlmə prosesinə təsir metodları birbaşa və dolayı ola bilər, forma və məzmunu görə fərqlənə bilər, müxtəlif orqanların vasitəsilə və müxtəlif əsaslarla tətbiq oluna bilər.

2) Ayrı-ayrı ölkələrin son yarıməsrlük təcrübəsi göstərir ki, istehsalçıların öz arzuları ilə fəaliyyət göstərdiyi sərbəst bazara demək olar ki, heç bir yerdə rast gəlmək mümkün deyildir. Bu cür bazarın yerində yaxşı təşkil olunmuş və tənzimlənən bazar mövcuddur. Belə bazarda bu və ya digər bir səviyyələrdə dövlətin özünün də iştirakı edilir.

3) Xarici ölkələrin qiymətmələgəlmə təcrübəsinin öyrənilməsi Azərbaycan şəraitində onlardan istifadə baxımından mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Qeyd olunanların bir tərəfdən, ayrı-ayrı milli bazarların qiymətmələgəlmə meyllərinin və iqtisadi qanunauyğunluqlarının anlaşılması üçün, digər tərəfdən isə, müasir dövrdə və çoxukladlı iqtisadiyyat şəraitində qiymətlərin formalaşması prosesinin idarə edilməsində böyük əhəmiyyətə malikdir.

II FƏSİL. XARİCİ TİCARƏT QIYMƏTLƏRİNİN FORMALAŞMASI MEXANİZMİ VƏ DİNAMİKASININ TƏHLİLİ

2.1. Respublikanın xarici ticarət balansı və onun qiymətlərin formalaşmasına təsiri

Qloballaşmanın sürətlənməsi və rəqabət şəraitinin xeyli çətinləşməsinin hazırkı dövründə ancaq iqtisadi baxımdan güclü ölkələr qloballaşmadan faydalandığı halda, iqtisadi cəhətdən zəif ölkələrin həmin prosesdə ciddi itkilərə məruz qalması halları müşahidə olunmaqdadır. Qeyd edilən amil istənilən ölkənin iqtisadi baxımdan qüvvətlənmək arzusunu gerçəkləşdirən başlıca amillərdəndir. Azərbaycanda tətbiq olunan iqtisadi siyasətin və aparılan iqtisadi islahatların nəticəsi olaraq ölkəmiz dayanıqlı və zəruri iqtisadi artım sürətini əldə etmiş və iqtisadi baxımdan qüdrətli dövlətə çevrilmişdir. Həmin iqtisadi artımın nəticəsində əhalinin sosial rifahı daha da yaxşılaşmış, real pul gəlirləri artmış, irimiqyaslı infrastruktur layihələri yerinə yetirilmişdir.

Milli iqtisadiyyatın qlobal dünya iqtisadiyyatına inteqrasiyası sahəsində xeyli uğurlar əldə olunmuş, iqtisadiyyatın ayrı-ayrı sektorlarında, xüsusilə də, biznesin inkişaf etdirilməsinə, sahibkarlıq mühitinin yaxşılaşdırılmasına, rəqabətqabiliyyətliliyinin artırılmasına nail olunmuşdur. 2011-2015-ci illərdə respublikada istehsal edilən malların ixrac potensialı artırılmışdır.

Respublikamızın xarici ölkələrlə ixrac əməliyyatları 2005-ci ildə 4,4 mlrd. ABŞ dolları, 2010-cu ildə 26,6 mlrd. ABŞ dolları təşkil etmişsə, 2014-cü ildə isə bir qədər azalaraq 21,8 mlrd. ABŞ dolları, 2015-ci ildə xeyli azalaraq 11,4mlrd. ABŞ dollarına enmişdir. Həmin göstəricinin 1993-cü ilə nisbətən 2013-cü ildə 34,4 dəfə çox olması müşahidə olunurdusa, 2015-ci ildə isə 2014-cü ilə müqayisədə isə 2 dəfəyə yaxın azalmışdır (2.1saylı cədvələ bax).

***Azərbaycan Respublikası ilə əcnəbi ölkələr arasında xarici ticarət dövriyyəsini
xarakterizə edən göstəricilər
(mlyn. ABŞ dolları)***

<i>İllərin sırası</i>	<i>İxracın həcmi</i>	<i>İdxalın həcmi</i>	<i>İxracın idxala nisb.</i>	<i>Xarici ticarət dövriyyəsi</i>
2005	4346,1	4211,2	1,032	8558,4
2010	26561,1	6601,6	4,024	33160,7
2015	11424,5	9221,4	1.239	20645,9
2015-ci il 2005- ci ilə nisb. faizlə	262,8	219,0	120,1	241,2
2015-ci il 2010- cu ilə nisb. faizlə	43,0	139,7	30,8	62,3
2015-ci il 2014- cü ilə nisb. faizlə	52,3	100,4	52,1	66,6

Qeyd : Cədvəl AR DSK-nın məlumatları əsasında tərtib olunmuşdur.

Statistik məlumatların təhlilindən aydın olur ki, ölkə üzrə ixracın həcmi 2015-ci ildə 2005-ci illə müqayisədə 2,6 dəfə artsa da, 2010-cu və 2014-cü illərə nisbətən müvafiq olaraq 57 və 47,7 faiz azalmışdır. İdxalın həcmi isə 2015-ci ildə 2005-ci ilə nisbətən 2,2 dəfə artmış olsa da, 2010 və 2014-cü illə müqayisədə uyğun olaraq, 39,7 və 0,4 faiz artmışdır. İxracın idxala nisbəti 2015-ci ildə 2005-ci

ilə nisbətən 20,1 faiz artsa da, 2015-ci ildə 2010 və 2014-cü illə müqayisədə bu göstəricilər müvafiq surətdə 69,2 və 47,9 faiz azalmışdır.

Azərbaycan Respublikası ilə əcnəbi ölkələr arasında xarici ticarət dövriyyəsi 2015-ci ildə 20645,9 mlrd. ABŞ dolları təşkil etmişdir ki, bu da 2005-ci illə müqayisə olunduqda 2,4 dəfə çoxdur. Lakin 2010 və 2014-cü illərə nisbətən bu göstərici müvafiq surətdə 37,7 və 33,4 faiz azdır.

2014 və 2015-ci illərdə idxal əməliyyatlarında azalma 2013-cü illə müqayisədə müvafiq olaraq 15 və 13,9 faiz təşkil etmişdir.

Statistik məlumatlara görə, 1993-cü il ərzində respublikanın xarici ölkələrlə ixrac əməliyyatlarından 49,1 faizi, idxal əməliyyatlarından 31,0 faizi MDB respublikalarının payına düşmüşsə, 2015-cü ildə həmin göstəricilər uyğun şəkildə, ixrac üzrə 4,6 faiz, idxal üzrə 21,3 faiz təşkil etmişdir (2.2 sayılı cədvələ baxın).

2.2 sayılı cədvəl

Azərbaycan Respublikası ilə MDB ölkələrinin arasında xarici ticarət dövriyyəsini xarakterizə edən göstəricilər (mlyn. ABŞ dolları)

<i>İllərin sırası</i>	<i>İxracın həcmi</i>	<i>İdxalın həcmi</i>	<i>İxracın idxala nisb.</i>	<i>Xarici ticarət dövriyyəsi</i>
2005	905,3	1449,5	0,625	2354,9
2010	1983,8	2051,1	0,967	4035,0
2014	838,4	2083,2	0,402	2921,3
2015	525,4	1961,1	0,268	5407,8
2015-ci il 2005-ci ilə nisb. faizlə	58,0	135,3	42,9	229,6
2015-ci il 2010-cu ilə nisb. faizlə	26,5	95,6	27,7	134,0
2015-ci il 2014-cü ilə nisb. faizlə	62,7	94,1	66,7	185,1

Qeyd : Cədvəl AR DSK-nın məlumatları əsasında hazırlanmışdır.

Azərbaycan Respublikası ilə MDB ölkələrinin arasında xarici ticarət dövriyyəsini xarakterizə edən göstəriciləri nəzərdən keçirsək, görürük ki, bu ölkələrlə ixracın həcmi 2005-ci illə müqayisədə 2015-ci ildə 2 dəfəyə yaxın azalsa da, idxalın həcmi 35,3 faiz artmışdır. İxracın idxala nisbətinin də aşağı səviyyədə olması və bunun son illərdə artması müşahidə olunur.

MDB ölkələri ilə xarici ticarət dövriyyəsinin həcmi 2015-ci ildə 2005-ci illə müqayisədə 2,3 dəfə artaraq, 2,4 mlrd. dollardan 5,4 mlrd. dollara çatmışdır.

2014 və 2015-ci illərdə xarici ticarət dövriyyəsi 2013-cü illə müqayisədə müvafiq olaraq 1,5 və 1,7 dəfə azalmışdır. Müvafiq illərdə xarici ticarət dövriyyəsinin strukturunda elə bir əhəmiyyətli dəyişikliklər baş verməmişdir.

2010-2015-ci illərdə Azərbaycan Respublikası üzrə ixracın strukturuna nəzər yetirsək görürük ki, son illərdə cəmi ixracın həcmində neft xammalının payı azalmağa, neft məhsulları və təbii qazın xüsusi çəkisi isə artmağa doğru meyl etməyə başlamışdır (2.3 sayılı cədvələ bax).

2.3 sayılı cədvəl

2010-2015-ci illərdə Azərbaycan Respublikası üzrə ixracın strukturu

	<i>Malların adı</i>	<i>2010-cu il ərzində</i>	<i>2011-ci il ərzində</i>	<i>2012-ci il ərzində</i>	<i>2013-cü il ərzində</i>	<i>2014-cü il ərzində</i>	<i>2015-ci il ərzində</i>
	Cəmi ixracın həcmi	100	100	100	100	100	100
	Neft xammalı	86,7	85,2	84,5	83,4	84,3	77,6
	Neft məhsulları və təbii qaz	6,0	5,8	5,4	5,0	7,4	8,4
	Kimya sənayesinə aid məhsullar	0,15	0,36	0,65	0,19	0,4	0,7
	Pambıq məhsulları	0,02	0,02	0,03	0,1	0,1	0,1
	Tütünçülük məhsulları	0,04	0,04	0,04	0,04	-	-
	Qara metaldan hazırlanmış mallar	0,45	0,85	0,45	0,39	0,28	0,32

	Aluminiumdən hazırlanmış malla	0,01	0,05	0,4	0,35	0,4	0,8
	Meyvə-tərəvəz	0,7	0,9	1,1	1,05	1,3	2,7
	Qida yağları	0,85	0,75	0,92	0,95	0,9	1,3
	Alkoqollu və alkoqolsuz içkilər	0,05	0,08	0,09	0,09	0,19	0,16
	Qalan mallar	4,88	5,05	6,25	7,49	4,75	7,9

Qeyd : Cədvəl AR DGK-nın məlumatları əsasında hazırlanmışdır.

2015-ci ildə ixracın quruluşunda neft xammalının və neftin məhsulları payı 84,0%, meyvə və tərəvəzin payı 2,7%, kimya sənayesi məhsullarının payı 0,7%, alüminiumdən hazırlanan məmulatların payı 0,8%, bitki və heyvan mənşəli yağların payı 1,3%, qara metallardan məmulatların payı 0,3% təşkil etmişdir.

2016-cı il ərzində ixracın quruluşunda neft xammalının və neftin məhsulları payı 75,6%, təbii qaz 10,6%, meyvə və tərəvəzin 4,1%, kimya sənayesi məhsullarının 0,6%, alüminiumdən hazırlanan məmulatların payı 1,1%, şəkərin xüsusi çəkisi 0,7%, qara metal məmulatlarının payı 1,05% olmuşdur.

2015-ci ildə idxalın quruluşunda maşınların və avadanlıqların, elektrotexnika qurğularının hissələri 26,7%, nəqliyyat və onun hissələri – 13,2%, ərzaq məhsulları – 10,6%, qara metallardan hazırlanmış məmulatların – 17,2%, əczaçılıq məhsulları – 2,9%, istehlakı mallarının və mebelin – 1,4%, oduncaqdan hazırlanan məmulatların – 2,5% təşkil edir (*Cədvəl 2.4*).

2.4 sayılı cədvəl

2010-2015-ci illərdə Azərbaycan Respublikası üzrə idxalın strukturu

(%-lə)

<i>Nö</i>	<i>Malların adı</i>	<i>2011-cu il ərzində</i>	<i>2012-ci il ərzində</i>	<i>2013-ci il ərzində</i>	<i>2014-ci il ərzində</i>	<i>2015-ci il ərzində</i>
	İdxal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

1	Yeyinti məhsulları	11,1	11,0	10,8	11,6	10,6
1.1	O cümlədən Ət	0,21	0,2	0,1	0,2	0,2
1.2	Süd	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
1.3	Taxıl	2,9	3,5	3,7	3,2	3,2
1.4	Un	0,6	0,1	0,2	-	-
1.5	Şəkər	1,7	1,8	1,9	2,2	1,4
1.6	Yağ	1,2	1,2	0,9	1,3	1,2
2	Maşınlar və avadanlıqların	31,1	27,2	25,8	28,1	26,7
3	Nəqliyyat vasitələrin hissələrin	17,3	14,65	13,4	9,2	13,2
4	Qara metallardan hazırlanmış mallar	12,0	13,6	10,6	11,1	17,7
5	Oduncaqdan hazırlanmış məmulatlar	2,6	2,8	2,6	1,4	2,5
6	İstehlak mallarının	0,6	0,6	1,6	2,6	2,2
7	Mebel və onun hissələri	0,7	1,0	0,8	1,3	1,1
8	Əczaçılıq məhsulları	2,5	2,5	2,3	2,5	2,9
	Qalanları	21,9	26,6	29,2	32,2	23,1

Qeyd : Cədvəl AR DGK-nın məlumatları əsasında tərtib olunmuşdur.

2016-cı ildə idxalın quruluşunda maşınların və avadanlıqların, elektrik aparatlarının payı 23,6%, nəqliyyat və onun hissələri – 9,5%, ərzaq məhsulları – 15,5%, qara metallardan hazırlanmış məmulatların – 13,1%, tütünçülük məmulatları – 1,8%, əczaçılıq məhsulları – 2,3%, istehlakı mallarının və mebelin – 1,3%, oduncaqdan hazırlanan məmulatların – 2,22% təşkil edir.

2.2.Xarici ticarətdə gömrük-tarif tənzimlənməsində mövcud vəziyyət

İqtisadi ədəbiyyatda, xarici ticarətdə cəlbətmə obyektinə üzrə gömrük rüsumlarını idxal və ixrac rüsumlarına bölürlər. Ölkənin daxili bazarını

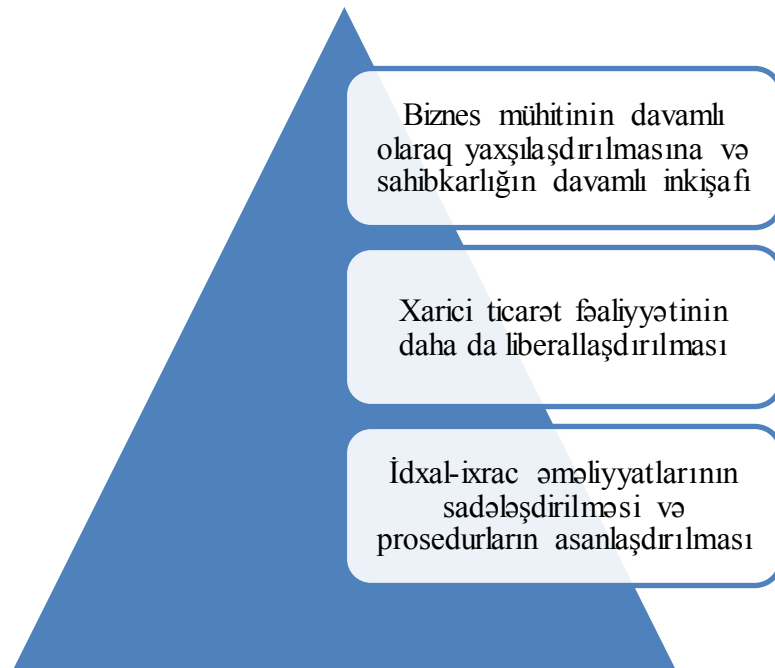
qorumaqdan ötrü idxal rüsumlarını artırmağın başlıca səbəbi milli malların rəqabətqabiliyyətliliyinin aşağı olması ilə izah edilir. Çünki, daim müstəqilliyini möhkəmləndirməkdə olan respublikamız bu gün müasir tələblərə cavab verməyən texnologiyalardan istifadə əsasında beynəlxalq bazarın standartlarına uyğun məhsul istehsalını yerinə yetirə bilməz. Bundan əlavə, respublikanı idxal mallarından asılı vəziyyətdə saxlamaq, təkcə iqtisadi təhlükəsizlik üçün deyil, həmçinin milli təhlükəsizlik üçün xoşagəlməz problemlərin yaranmasına səbəb ola bilər. Belə halların mövcudluğu isə müstəqillik atributlarını hələ tam möhkəmləndirməyən respublikamıza müdhiş nəticələr yaşada bilər. Ona görə də, istənilən ölkə kimi respublikamız da öz milli təhlükəsizlik əlamətlərini möhkəmləndirmək məqsədilə proteksionist siyasətin üstünlüklərindən istifadə etməkdə israrlıdır.

Ölkənin iqtisadi inkişaf səviyyəsi xeyli dərəcədə gömrük rüsumlarının səviyyəsindən asılıdır. Onu da qeyd edək ki, inkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatlı ölkələrdə gömrük rüsumları aşağı dərəcələrlə tətbiq olunur. Bunun əsas səbəbi həmin ölkələrdə istehsal edilən məhsulun rəqabətqabiliyyətliliyinin yüksək olduğu üçün, daxili bazarda yüksək rüsumların tətbiqinə, ixracı əlavə tədbirlərlə stimullaşdırmağa və büdcəni gömrük ödəmələri hesabına doldurmağa lüzum yoxdur. İnkişaf etməkdə olan ölkələrin iqtisadiyyatında belə rüsumların səviyyəsi xeyli yuxarı olur.

İqtisadi inkişafın hazırkı mərhələsində ən əhəmiyyətli məsələlərdən biri də rəqabətə davamlı, zəruri keyfiyyətlərə cavab verən, müasir standartlara uyğun milli istehsal mallarını dünya bazarlarına çıxarmaqdan, ixrac potensialını gücləndirməkdən ibarətdir. Belə tədbirlər, eyni zamanda hər hansı bir dövlətin xarici ticarət tərəfdaşları ilə münasibətlərini daim inkişaf etdirməyə, xarici-iqtisadi əlaqələri dərinləşdirməyə təsir edən başlıca amillər sırasını tamamlayır. İxrac imkanlarını hər vaxt artan xətlə inkişaf etdirmək ölkədə aparılan iqtisadi siyasətdə əsas hədəflərdəndir. Bu baxımdan Azərbaycan prezidentinin 2010-cu ilin mayında imzaladığı idxal-ixrac əməliyyatlarını tənzimləmə qaydalarını təkmilləşdirmək istiqamətində əlavə tədbirlərin görülməsinə yönəlik fərmanının mühüm əhəmiyyəti

vardır. Hər şeydən əvvəl, demək lazımdır ki, həmin fərmanın idxal-ixrac prosedurlarını iqtisadi inkişafın cari tələblərinə uyğunlaşdırmaq və sadələşdirmək aspektindən əhəmiyyəti böyük olmuşdur. Bu fərmana əsasən əlavə və dəyişikliklərin ixrac potensialını daha səmərəli istifadəyə yönəltməyə imkan verir [1].

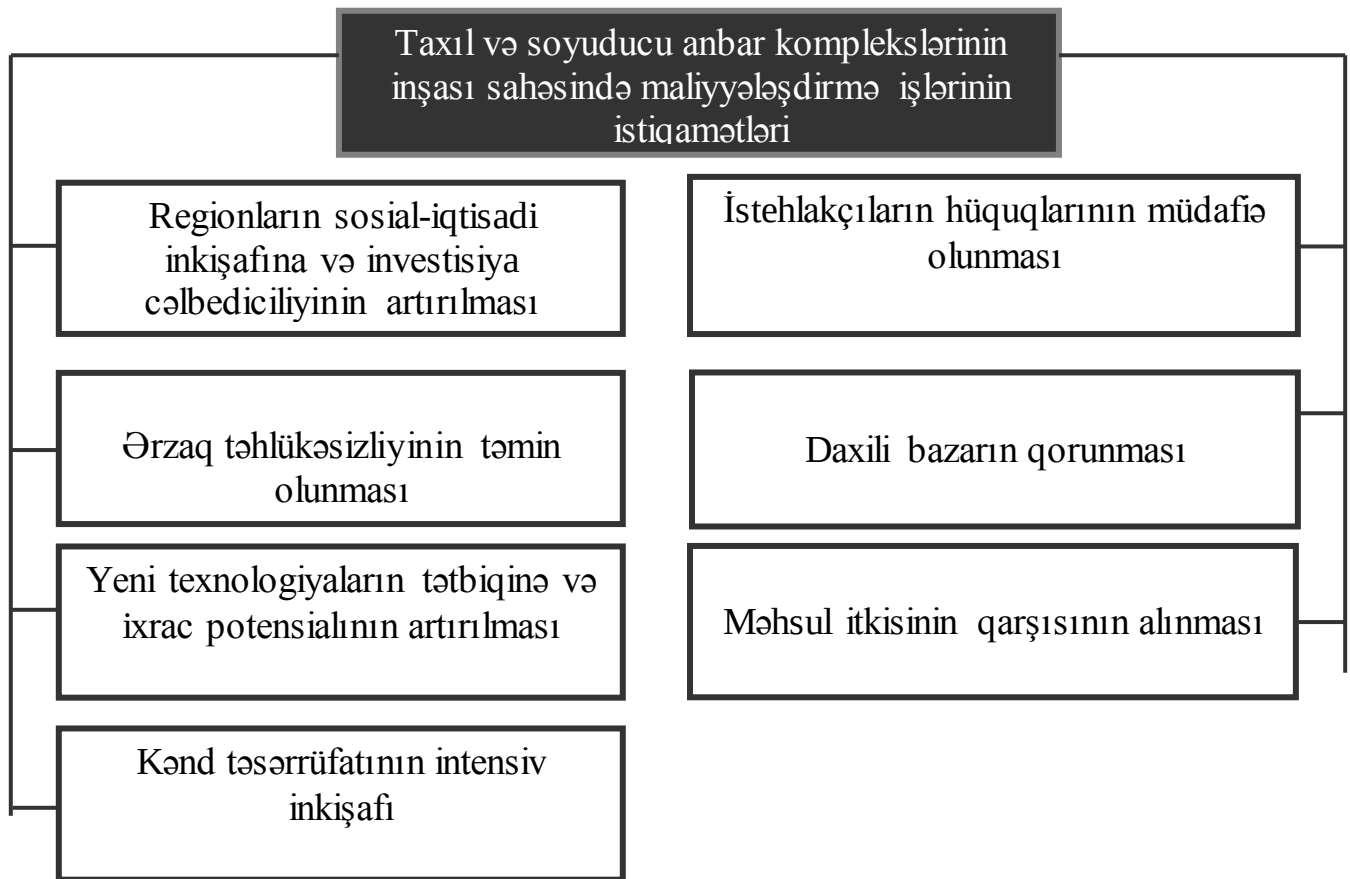
Fikrimizcə, edilən dəyişikliklər aşağıdakı məsələnin həllinə əlavə stimül yaratmışdır (Şəkil 2.1):



Şəkil 2.1. Azərbaycan Hökumətinin idxal-ixrac əməliyyatlarını tənzimləmə qaydalarını təkmilləşdirmək istiqamətindəki tədbirlərin əlavə stimulları.

Ölkədə uzunmüddətli, davamlı iqtisadi inkişafının təmin edilməsi nöqtəyindən bəynəlxalq bazara, xüsusən də Avropa bazarına çıxış imkanlarını genişləndirmək əhəmiyyətli məsələlərdəndir. Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyevin təbirincə desək, bizim yeni bazarlar axtarmaq vaxtımızdır. Ənənəvi bazarlar böyük bazarlar olaraq qalır. Aparılan uğurlu bəynəlxalq və xarici siyasət həmin bazarlar bizim üçün açıqdır. Lakin biz yeni bazarlar axtarıb taparaq, keyfiyyətli məhsullarla, müasir standartlarla Avropa bazarlarına çıxmalıyıq[2].

Xeyli vaxtdır ki, bölgələrimizdə güzəştli şərtlərlə taxıl və soyuducu anbar komplekslərinin inşası sahəsində maliyyələşdirmə işləri aparılır. Həmin komplekslərin inşası aşağıdakı məsələlərin həllinə imkan verəcəkdir:



Şəkil 2.2. Taxıl və soyuducu anbar komplekslərinin inşası sahəsində maliyyələşdirmə işlərinin əsas istiqamətləri

Göründüyü kimi, aqrar sektor mallarının ixrac potensialının səmərəli istifadəsi aspektindən yanaşdıqda əmin olmaq olar ki, bir məhsul istehsalının təşkili ilə, həmin məhsulun müvafiq saxlama şəraitinin təmin edilməsi eynidir. İnşası aparılan soyuducuların və taxıl anbarlarının aqrar sahə mallarının bazara çıxarılma müddətini artırmaq və malların istehsalı mövsümündə aşağı qiymətlə ixrac olunması əvəzinə onu müəyyən müddədə saxlanılaraq daha münasib qiymətlə ixrac etmək imkanı yaradır. Bundan əlavə, respublikamız ümumiləşmiş güzəştlər sisteminə (GSP) qoşulmaqla sahibkarlara mövcud və yeni ixrac bazarlarına çıxış

imkanlarını genişləndirmək yönündə mühüm addım atmış olur. İqtisadi inkişafın indiki mərhələsində milli istehsal məhsullarının dünya bazarlarına ixracı ölkəmizdə artıq müasir beynəlxalq standartlara cavab verən, yüksək keyfiyyətə malik məhsullar istehsal edən müəssisələrin mövcudluğu və onların sayının davamlı olaraq artması haqqında danışmağa əsas verir. Bunu, həm də ölkə rəhbərliyinin həyata keçirdiyi iqtisadi siyasətin prioritetlərindən biri saymaq olar. İstehsal edilən məhsulların keyfiyyətli olması bu məhsulların ixrac bazarlarında rəqabət qabiliyyətini artırmaqla yanaşı, milli istehlakçılar üçün də keyfiyyətli məhsul istehlak etmək hüququnu təmin etməkdir. Odur ki, daxili bazarı haqsız rəqabətdən qorumaq, idxal mallarının müvafiq keyfiyyət standartlarına uyğunluğuna nəzarəti gücləndirmək və istehlakçı hüquqlarını təmin etmək üçün Antiinhisar Siyasətini və İstehlakçı Hüquqlarını Müdafiə üzrə Dövlət Xidməti fəaliyyətini genişləndirməyə ehtiyac vardır. Mal ixracı bazarlarında qablaşdırmanın və etikətləmənin də rəqabətqabiliyyətlilik baxımından böyük əhəmiyyəti qeyd etməklə xüsusi diqqət mərkəzində saxlanılmasını məqsədəuyğun sayırıq.

2.3. Xarici ticarət əlaqələrində valyuta məzənnələrinin dövlət tənzimlənməsi xüsusiyyətləri

Respublika iqtisadiyyatında, eləcə də onun sosiallaşan həyatında fundamental dəyişikliklər, həm də çətin problemlərin həlli vacib məsələlər kimi öndə dayanır. Qiymətqoyma mexanizmi birinci növbədə respublikanın milli xüsusiyyətləri, mənafeyi, potensial imkanları, inkişaf etmiş əcnəbi dövlətlərlə əlaqələrin, ümumən milli iqtisadi tələblərə əsaslanmaqla təşkil edilməli və davamlı inkişafa uyğunlaşdırılmalıdır.

XX əsrin sonlarında Azərbaycanın mübtəla olduğu böhrandakı başlıca istiqaməti ölkə iqtisadiyyatında yaşanan sarsıntılıların və müxtəlif istiqamətli tənəzzüllərin əhatəsi etməsi göz qabağında idi. Həmin dövrdə ümumdaxili məhsulda xeyli azalmanın baş verməsi, inflyasiya hallarının adi hala çevrilməsi,

dövlət büdcəsi kəsirində həddən artıq borcların yaranması, ölkənin tədiyə balansında neqativlərin formalaşması kimi proseslərin keçən əsrin 90-cı illərin əvvəllərinə kimi davamlı olması ilə səciyyələnmişdir.

İqtisadi inkişafın hazırkı mərhələsində Respublikamız bəzi əcnəbi dövlətlərlə müxtəlif səviyyəli tərəflərin müvafiq qaydalarda ticari əlaqələri davam etdirir. Azərbaycan Respublikası dünyanın inkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatlı ölkələri ilə həm idxal, həm də İsveç, ixrac əlaqələrini genişləndirmişdir.

Son illər respublikamızın əcnəbi dövlətlərlə münasibətləri xeyli intensivləşmişdir. Xüsusən də, əcnəbi dövlətlərin firmaları ilə imzalanmış hökumətlərarası razılaşmalar idxalat və ixracat məhsullarının 47 faizə qədər inkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatlı dövlətləri, 30 faizini keçmiş sosializm düşərgəsinə mənsub olan ölkələr və 24% faizə qədərini isə başqa inkişaf etməkdə olan dövlətlər təşkil etmişdir.

1998-ci ildə Azərbaycan Respublikası 80-ə yaxın ölkələrlə ticari əlaqələr qurmuşdur ki, bunun da 70-ə qədər uzaq ölkələr və 10-unu isə sabiq MDB respublikaları olmuşdur. 2016-cı ildə isə ölkəmizin 186 ölkə ilə aparılmış xarici ticarət əməliyyatlarının həcmi 17,7 mlrd. dollar olmuşdur.

Sosial-iqtisadi islahatların dəstəklənməsi üçün Beynəlxalq Valyuta Fondu tərəfindən Azərbaycan Respublikasına bir neçə kredit xəttindən ibarət 100 mln. ABŞ dollarına qədər imtiyazlı kredit verilmişdir. Eyni zamanda, Avropa Yenidənqurma və İnkişaf Bankı, digər Beynəlxalq maliyyə təsisatları respublikamızın iqtisadiyyatında inkişafı ilə bağlı silsilə xarakterli investisiyalar vermişlər.

Birləşmiş Ştatlarda xəzinədarlığın və federal agentlərin silinməmiş qiymətli kağızlarından ibarət mexanizmlərdən istifadə edilir. Qeyd edək ki, kredit müqavilələrinin nizamlanması ilkin bazarlarda həyata keçirilmir. Sonrakı qiymətli kağızların bazarlarında bazar qiymətlərindən istifadə etməklə bilavasitə ticarəti reallaşdırılır. Bu alətlərdən silinmə istifadə prosedurasına əsasən, törəmə bazarlarda ticari proseslərdə iştirakçı olmaqla federal ehtiyat sisteminin açıq

bazarda əməliyyatları idarə edən Şura qiymətli kağız növlərini seçmək, silinmə müddətini, əməliyyatların keçirilməsinin müntəzəmliyini, kontragentləri müəyyən etmək, eləcə də REPO kontragentlərindən istifadə etmək hüququnu əldə edir.

Bununla yanaşı, ABŞ-da qiymətqoyma-kredit münasibətlərinin tənzimlənməsində həm də ehtiyat tələbindən istifadə edilir. Beləki, indiki zamanda ehtiyat tələbləri ancaq müddətsiz depozitlər və çeklərin köməyi ilə alına bilən digər depozitlərə münasibətdə fəaliyyətdədir. Lakin qanun ehtiyat tələblərinin digər kateqoriyalı depozitlərə şamil edilir.

Yaponiyada açıq bazarda alət kimi kommersiya veksellərindən, kommersiya kağızlarından, dövlət maliyyə veksellərindən, xəzinədarlıq veksellərindən dövlət istiqrazlarından və depozit sertifikatlarından istifadə olunur. Kredit tənzimlənməsi ilkin bazarda emmissiya vasitəsilə həyata keçirilmir. Burada banklardan qismüddətli kommersiya veksellərinin, pul bazarının dilerləri vasitəsilə həyata keçirilir. Bundan başqa pul bazarının diler şirkətləri və maliyyənin təsisatlarının ayrı-ayrı qiymətli kağızları ilə yapon bankı üçün yazılan kommersiya veksellərinin satışı da həyata keçirilir. REPO və əksrepo əməliyyatlar həyata keçirilir.

ABŞ-da qapalı tenderə əsaslanmaqla qiymətlərin təyin edilməsi təcrübəsi də mövcuddur. Rəqabət qiymətmələgəlməsi ticarət zamanı müqavilələr uğrunda möhkəm mübarizə hallarında tətbiq edilir. Belə hallarda, firma bu qiymət və öz xərc və ya tələb göstəriciləri arasında əlaqələrdən deyil, rəqiblərin gözlənilən qiymət təkliflərindən imtina edir. Əgər şirkətə müqavilə almaq lazımdırsa, o, qiyməti digərlərindən daha aşağı olması üçün xahiş edə bilər. Təbii ki, bu qiymət maya dəyərindən aşağı ola bilməz[15].

ABŞ-da, adətən qiymətin coğrafi prinsip əsasında təyin edilməsinin bir neçə əsas variantlarından istifadə olunur. Onlardan biri - malların mənşə yerində FOB qiymətlərinin təyin edilməsidir. "Malların mənşə yerində FOB (free on board) qiymətinin təyin edilməsi" göstərir ki, mal təchizatçıya franko-vaqon şərtləri ilə verilir, bundan sonra həmin məhsula bütün hüquqlar və bunun üçün məsuliyyət istehsalçısı müəssisənin yerləşdiyi yerdəntəyinat yerinə qədər bütün nəqliyyat xərclərini ödəyən sifarişçiyə keçir. Malların çatdırılması üzrə nəqliyyat

xərclərini hər bir müştəri özü ödəyir.

ABŞ şirkətləri müxtəlif coğrafi regionlarda satışın təşkili üzrə xərclərdəki fərqləri, tələb səviyyəsindəki fərqləri və sair amilləri nəzərə alınan mal çeşidi çərçivəsində müxtəlif mal və xidmətləri əhatə edən vahid qiymətmələgəlmə sistemini yaradırlar. İlk qiyməti müəyyən edən şirkət, sonra ətraf mühitdə fəaliyyət göstərən amilləri nəzərə almaqla ona düzəlişlər edir. O, güzəştli və rəqabətli qiymətləri, satış stimullaşdırmaq üçün qiyməti və ayrı-seçkilik qiymətlərini müəyyən edir.

Pulun ödənilməsinə görə endirim dərhal hesabı ödəyən müştərilər üçün qiymətlərin azaldılması deməkdir. Tipik misal kimi "2/10, xalis 30" şərtini göstərmək olar. Bu onu göstərir ki, ödəniş 30 gün müddətində yerinə yetirilməlidir, lakin əgər alıcı 10 gün ərzində ödəniş edərsə, onda ödəniş məbləğindən 2% çıxıla bilər. Endirim bu şərti yerinə yetirən bütün müştərilərə təqdim olunmalıdır.

Belə güzəştlər bir çox fəaliyyət sahələri üçün tipikdir və satıcıların likvidlik mövqeyinin yaxşılaşdırılmasına və kreditlərin və nağdsız borcların alınması ilə bağlı xərcləri azaldılmasına kömək edir.

Satılan malların qiymətlərinin beynəlmiləl dəyərdən kənarlaşmasına səbəb olan aparıcı amil beynəlxal bazarda inhisarların hökmranlığıdır. Dünya qiymətlərinin formalaşmasına həm də transmilli korporasiyaların (TMK) fəaliyyəti əhəmiyyətli təsir edir. Belə ki, onların apardıqları siyasət nəticəsində beynəlxalq ticarətdə mal satışının ənənəvi beynəlxalq ticarətindən fərqli xüsusi kanalları formalaşır. TMK-nın kanalları üzrə ixrac və idxal əməliyyatları satışın həcmi və istiqaməti, qiymətlərin səviyyəsi, hesablaşma formaları və s. baxımından ciddi şəkildə nizamlanır. Malların hərəkətinin ciddi olaraq tənzimlənməsi TMK-ya milli bazarları qapalı saxlamağa və öz mənafeyi baxımından rəqabəti söndürmək məqsədilə əsassız olaraq qiymətləri yüksəltməyə və ya aşağı salmağa imkan verir. Nəticə etibarilə, TMK daxili və xarici qiymətlər üzrə obyektiv cəhətdən formalaşmış əsaslı nisbətləri pozur, beynəlxalq qiymətlər sisteminə qeyri-sabitlik gətirməklə, onun hərəkət və mütənasibliyinə qeyri-müəyyənlik və subyektivlik ünsürləri daxil edir.

Dünya qiymətinin yaranmasına təsir edən başlıca amillərə məhsulun keyfiyyətini, onun istehlak dəyərini də aid etmək vacibdir. Beynəlxalq bazarda bu, dünyanın təsərrüfatçılıq quruluşundan asılı olan tələbin vasitəsilə aşkara çıxır. Belə hal, mübadilə dəyəri ilə istehlak dəyəri arasındakı ziddiyyətlərə gətirib çıxarır. Bu cür ziddiyyətlər dərinləşdikcə dünya qiymətlərini beynəlxalq dəyərdən xeyli kənarlaşmaya səbəb olur. Odur ki, beynəlmiləl dəyəri və dünya qiymətlərini araşdırarkən mal və xidmətlərə ictimai tələbatın dəyişim dinamikasını əmələ gətirən amillərə fikir vermək lazımdır. Məhz bu amillər, əmək məhsuldarlığında dəyişikliklər olmadıqda belə, əksər hallarda dünya qiymətlərinin qalxmasına və ya enməsinə gətirib səbəb olur.

Səciyyəvi haldır ki, Yaponiyada həm yüksək, həm də aşağı inhisar qiymətlərini təyin etmək qadağan olunmuşdur. Məsələ ondadır ki, aşağı səviyyəli inhisar qiymətlərinin qoyulması rəqiblərin bazardan sıxışdırılıb çıxarmaq məqsədi daşıyır. Bu zaman istehsalçının gələcəkdə bazara tam yiyələnərək sonradan öz niyyətinə xidmət edən qiymət siyasətini keçirəcəyi heç kimdə şübhə doğurmur.

Fransada mövcud qiymətlərin təxminən beşdə birinə dövlətin tənzimlənmə siyasəti tətbiq olunmuşdur. Yerdə qalan qiymətlər isə bazar mexanizminin fəaliyyəti nəticəsində formalaşır. Səciyyəvi haldır ki, məhz Fransada artıq uzun illərdir ki, qiymətlərin dövlət tənzimlənməsi məqsədilə qəti siyasətin, sadə bir “dirijizm” siyasətinin aparılması müşahidə olunur. II Dünya Müharibəsi nəticəsində viran qalmış iqtisadiyyatı yenidən bərpa etmək məqsədilə 1947-ci ildən etibarən Fransada “nəzarətdə olan azad qiymətlər” siyasətinin tətbiqinə başlandı. Həmin siyasətə müvafiq surətdə sahibkarlar qiymətləri dəyişə bilmək hüququnu qazandılar, lakin bu ancaq dövlət orqanlarını bu barədə vaxtlı-vaxtında xəbərdar edilməsi şərti daxilində mümkün idi. Həmin orqanların özləri bildikləri kimi ehtimal olunan qiymət dəyişimlərinə qadağa qoya bilmək hüququ var idi.

Keçən əsrin ortalarından başlayaraq qiymətlər üçün tamamilə və yaxud qismən təyinat rejimi tətbiq edildi. Fransada qiymətlərin artımını məhdudlaşdıran qanunların verilməsinə 1949-1957-ci illərdə təsadüf olunur. Lakin bir qədər sonra demək olar ki, sənaye məhsullarına bütün qiymətlərin sərbəstləşdirilməsi baş verdi.

Altmışıncı illərdən etibarən dövlət tərəfindən “inflyasiyasız inkişaf” siyasəti tətbiq edildi. Bu, bəzi qiymətlərə, ilk öncə isə qida məhsullarına və bəzi xidmətlərə qiymət və tariflərin təsbit olunması demək idi.

Hökumətin reallaşdırıldığı “sabitlik müqaviləsi”, “proqramlaşdırılmış müqavilələr” və “qiymət artımına əks təsir göstərən müqavilələr” adı almış 1965-1972-ci illərdə qəbul olunmuş xüsusi sənədlər çərçivəsində qiymətəmələgəlmə prosesi nizamlanı. Sabitləşmə sazişlərindən istifadə etməklə dövlət əsas istehsalçıların satdıqları məhsulların qiymətlərinin az və ya çox dərəcədə orta sabit səviyyəsini saxlamağa çalışırdı.

Son vaxtlar ölkəmizdə həyata keçirilən pul siyasəti əsasən tənzimlənən üzən məzənnə rejimi çərçivəsində formalaşmaqda davam edir. 2016-cı ildə manatın məzənnəsi makroiqtisadi əsasların təsiri ilə dəyişmişdir. Bu il ərzində Mərkəzi Bankın elan etdiyi məzənnə rejiminə müvafiq şəkildə uyğun əməliyyat çərçivəsini tətbiq etmişdir. 2016-cı ilin martından etibarən Mərkəzi Bankın valyuta bazarında iştirakı minimuma endirilmiş, ARDNF-nun valyuta bazarında satıları isə MB-də təşkil edilən hərracları çərçivəsində reallaşdırılmışdır. Həftə ərzində valyuta hərracları bir neçə dəfə aparılır, ayrı-ayrı hərrac parametrləri barədə informasiyalar hərrac başlamazdan qabaq bazar iştirakçılarına çatdırılır.

Yaranmış vəziyyətdən asılı olaraq valyuta bazarında hərrac parametrləri il ərzində dəyişdirilir, hərrac mexanizmi təkmilləşdirilir. Valyuta bazarında bankların daha yaxından iştirakına şərait yaratmaq üçün Mərkəzi Bank oktyabrdan etibarən ikitərəfli hərrac mexanizminin tətbiqinə başlamışdır. Yeni hərrac mexanizmi bazarın iştirakçılarına bu istiqamətlərdə sifarişlə çıxış etmək imkanını verir.

Bütövlükdə 2016-cı il ərzində Mərkəzi Bank tərəfindən 114 hərrac keçirilib. Həmin hərraclarda valyutaya tələb təklifin həcmi xeyli üstələyib. Hazırda ARDNF tərəfindən 5 milyard dollara yaxın xarici valyuta satılmışdır ki, bu da 2015-ci ilə nisbətən 37,5 faiz azdır. ARDNF-nun büdcəyə transferlərinin pik ili olan 2013-cü ilə nisbətən isə ARDNF-nun valyuta satışları 3 dəfə azalıb.

III Fəsil. Xarici ticarətdə qiymətlərin tənzimlənməsi mexanizminin təkmilləşdirilməsi istiqamətləri

3.1. Xarici ticarətdə müasir qiymətmələgəlmənin problem və perspektivləri

Dövlət tərəfindən həyata keçirilən təkmil idxal siyasətinin nəticəsində iqtisadi artım sürətlənir, tələbatın ödənilməsi və daxili bazarın genişlənməsi təmin olunur, milli sərvət artır. Səriştəli və effektiv idxal siyasəti bazar iqtisadiyyatlı ölkələrdə özünü xüsusilə büruzə verir. Bu zaman irəli sürülən müddəada diqqəti çəkən məqam, ilk növbədə, ölkədə mövcud olan başlıca istehsal amillərindən (xammaldan, enerji resurslarından, müxtəlif maşın və avadanlıqlardan) asılılığı kəskin azaltmağa səbəb olan idxalın diversifikasiyasıdır. İdxal diversifikasiya olunduqca ölkələr öz fəaliyyətində idxaləvəzedici sahələri müasir mütərəqqi texnologiyalara uyğun qurmağa sövq olunurlar.

İdxalı əvəz edən strategiyanın mahiyyəti ölkənin daxilində vaxtilə idxal olunan məhsulları istehsal etməli olacaq sahələri yaratmağa yönəlik siyasət aparmaqdan ibarətdir. Həmin siyasətin həyata keçirilməsi zamanı, hər şeydən, əvvəl, proteksionizm üsullarından istifadə edilir. Mahiyyət etibarilə o, bir çox cəhətlərinə görə ixracyönümlü siyasətdən heç nə ilə fərqlənmir. Bu siyasəti fərqləndirən başlıca cəhət burada qəbul olunan qərarların ardıcılıq prosedurunun mövcudluğundadır. Başqa sözlə desək, ixracyönümlü strategiyanın əsasında ilkin mərhələ olaraq ixrac sahələrinin inkişafı və əldə edilmiş gəlirlər hesabına milli iqtisadiyyatın digər sahələrinin inkişafı dayanır.

İdxaləvəzləyici strategiyada isə bunun əksi olaraq, ilkin addım kimi ölkədaxili tələbatı ödəyən və onu səmərəsi olmayan idxal ehtiyacından qurtara biləcək sahələri yaratmaq nəzərdə tutulur. Bazar iqtisadiyyatının ilk mərhələlərində idxaləvəzləyici strategiyanın mövcudluğu daha çox etibarlılığı təmin edə bilən səviyyədə çıxış edir. Bununla belə, o, ixracyönümlü strategiyadan fərqli şəkildə, iqtisadi artım sürətini zəiflədir. Bununla yanaşı, ixraca istiqamətlənmənin əsasında liberallaşma, idxaləvəzləyici strategiyanın əsasında isə proteksionizm dayanır. Belə

siyasətin reallaşdırılmasının əsas mexanizmlərindən biri idxal üzrə gömrük və kəmiyyət məhdudiyyətlərinin tətbiqidir. Bu cür məhdudiyyətlər idxal məhsulları üzrə təklifdə birbaşa əks olunmaqla idxalın milli sənayedə zərərli təsirini neytrallaşdırılmağa yönəlir.

İdxal tarifləri üzrə fəaliyyət mexanizminin nəzəri əsalarının tədqiqi göstərir ki, əgər hər hansı bir məhsulun dünya qiyməti milli qiymətdən azdırsa, bu halda milli istehsalçının təklifi aşağı düşür, istehlakçı tələbi çoxalır, həcmələr arasında fərqi isə idxala bərabər olur. Belə şəraitdə dövlətin gömrük rüsumu tətbiq edilərək tələb və təklifin arasındakı tarazlığa səbəb olur. Nəticə etibarilə dövlət gəlirə nail olur və gəlirin isə özünə xas olan bölgüsü aparılır, milli istehsalçılara tətbiq edilən bazar şərtlərinin yaxşılaşması baş verir.

İdxalı ixtisar etmək məqsədilə tarifləri elə səviyyəyə gətirmək lazımdır ki, onların dünyanın qiymətlərilə cəmi daxili qiymətləri ötmüş olsun. Həmin şərtlər çərçivəsində istehlakçılar milli malları almış olacaqlar və beləliklə də onun mənfəətliyini və artacağını təmin etmiş olacaqlar. Sənayedə inkişafın təmin olunması onun gücünün artmasına və rəqabətqabiliyyətliliyinin yüksəlməsinə səbəb olacaq. Bununla da, onun gələcək illərdə dünya bazarlarına çıxma biləcəyi gerçəkləşəcək. Bütün bunlara rəğmən, idxaləvəzləyici strategiya da bəzi neqativ cəhətlərə də malikdir.

Bunlardan daha önəmlisi beynəlxalq bazar subyektlərinin arasında rəqabət olmadığı şəraitdə bəzi müəssisələrdə fəaliyyətin passivliyinin və səmərəsizliyinin mövcudluğudur. Nəticə etibarilə iqtisadi inkişaf sürəti zəifləyir. Bununla yanaşı, müştərək müəssisələrin gömrük müdafiəsi sahəsində sui-istifadə halları müşahidə olunur. Belə formaların vasitəsilə gəlirlərin xeyli kütləsi kənara axır. Xarici ticarət dövriyyəsində əsas komponentlərdən olan idxal həmçinin daxili bazarı gündəlik vacib olan sənaye təyinatlı və geniş istehlak məhsulları ilə təchiz etməyi nəzərdə tutur.

Xarici iqtisadi münasibətlərin dövlət tənzimlənməsi mexanizminin təkmilləşdirilməsi xarici iqtisadi əməkdaşlıq kanallarının köməyi ilə ölkənin vahid milli iqtisadiyyat məkanının qorunub saxlanmasına istiqamətləndirilməlidir.

Beynəlxalq bazarın inhisar tənzimlənməsi çərçivəsində iri transmilli korporasiyaların (TMK) hazır məhsullara qiymət səviyyəsini müəyyənləşdirən başqa amillərin əhəmiyyəti artmışdır (bazar tələbatını daha tam nəzərə almaqdan ötrü marketinq və planlaşdırma funksiyalarını reallaşdırmaqla bağlı menecment qərarları). Korporasiyaların istehsal fəaliyyətinə davamlı bazar şərtlərinin və sabit qiymətin təmin olunması məqsədinə malik uzunmüddətli inkişaf proqramına meyllənmə daha xarakterikdir. Bunun nəticəsində beynəlxalq bazarda dövr edən başlıca mal kütləsi üçün bazar qiyməti kortəbii qiymət rəqabəti şəraitinə uyğun şəkildə yox, hakim sahə şirkətlərinin razılaşdırılan istehsal və bazar siyasətlərinin əsasında formalaşacaqdır. Belə bir çərçivədə TMK uzun müddət üçün perspektivə aparacaq qiymət siyasəti planlaşdırır və mal təklifini proqnozlaşdırılan tələbin ödənilməsinə istiqmətləndirir [24, s.87].

Dünyanın ən iri istehsalçıları istehsal həcmi, istehsal güclərini yeni sərmayələrlə yükləməklə nizamlayır ki, bu da hazır məhsul üçün nisbətən sabit bazar qiymətləri, beynəlxalq bazarda yekcins məhsul üçün vahid qiymətləri saxlamağa imkan verir.

Tədqiqat çərçivəsində firmadaxili qiymətlərin formalaşması xüsusiyyətlərini nəzərdən keçirək. Belə dövriyyənin kommersiya xarakterli olmaması, mahiyyət etibarilə mal mübadiləsi sayılmaması səbəbindən, qiymətlərin bazar tələbinin və təklifinin təsiri altında yerləşməsi nəzərə çarpır, ümumən şirkətin maraqları çərçivəsində təsərrüfatçılıq fəaliyyətinin yekunu hesab olunur və adətən sırf hesablaşma xarakterinə malik olurlar.

Beynəlxalq korporasiya sayılan şirkətlər özlərinin qanunvericiliyinə, istehsal şəraitlərinə malik olduqları üçün ümumən onlar firmada daha yuxarı gəlir əldə etməkdən ötrü ayrı-ayrı ölkə bazarlarındakı mövcud üstünlüklərdən maksimum yararlanmağa can atırlar.

Qiymətin əmələ gəlməsi bütövlükdə şirkətin xarici iqtisadi siyasətində önəmli əhəmiyyət kəsb edir, onun əlaqələrinin xarakterik cəhətlərini, coğrafi yönümünü və quruluşunu müəyyənləşdirir. Korporasiya yönümlü daxili qiymət müxtəlif ölkələrdə xarici ticarət qiyməti kimi fəaliyyət göstərilir. Transfert

qiymətlərindən planlaşdırma və nəzarət funksiyalarını reallaşdıran alət kimi istifadə edilir.

Korporativ daxili əlaqələrin transfert qiymətlərlə tənzimlənməsi aşağıdakıların əsasında aparılır:

- istehsalı ixtisaslaşdırma və korporasiyalaşdırma;
- vahid texnoloji dövr daxilində xammal və materiallarla təmin olunma;
- məhsulun yüksək keyfiyyətinə zəmanət vermə.

Transfert qiymətləri istehsal dövrünün bütün mərhələləri çərçivəsində mənfəətin əldə edilməsi, istehsal xərclərinin azaldılması ilə bağlı plan göstəricilərini həyata keçirməkdə yardımçı olur, maliyyə planını icra etmək üzərində nəzarətin başlıca alətinə çevrilir, şirkətdaxili resurs və gəlir bölgüsünü aparmaq məqsədilə istifadə olunur.

Transfert qiymətlərindən istifadə olunması nəticəsində aşağıdakılar təmin edilir:

- təşkilati strukturla, idarəetmədə mərkəzsizləşdirilmə dərəcəsi ilə, rentabelliği müəyyən etməklə bağlı siyasət diqqətdə saxlanmaqla əsas və törəmə şirkətlər çərçivəsində mənfəət bölgüsü və yenidən bölgüsü;
- törəmə şirkətlərin bəzi əməliyyatlara qadağa və ya məhdudiyyət qoyulan ölkələrdən alınmış mənfəəti köçürməsi;
- gəlir vergiləri üzrə məbləği azaltmaq (verginə minimuma endirmək);
- xaricdə ödənilən gömrük rüsumlarını, digər vergi və yığımları azaltmaq;
- xarici törəmə şirkətlərin arasında satış bazarlarını bölüşdürmək;
- yeni bazarlarda mövqelərə malik olmağa çalışmaq;
- təzə texnologiya mübadiləsi və törəmə müəssisələrə texniki xidmət göstərilməsi ilə bağlı ardıcıl siyasət aparmaq.

Yuxarıda sadalananlar demək olar ki, qeyd olunan sahədə çevik siyasət aparmağın nəticəsi kimi qarşıda duran məqsədlərin təyinatından asılı olmaqla, transfert qiymətlərin səviyyə və strukturunda dəyişiklik etməklə yerinə yetirilir.

Həmin siyasətin əhatəsinə aşağıdakı məqamlar daxildir:

- törəmə şirkətlərdə kapitalın quruluşu və bu zaman yerli kapital iştirakının mütləq payı barədə tərəfdaş ölkələrin qanunvericilik aktları;
- mənfəət köçürülməsi və dividend ödənişi qaydaları;
- mənfəət üzrə gəlir vergisi məbləğini və tutulma qaydasını müəyyənləşdirən vergitutma qanunvericiliyinin əsas cəhətləri;
- gömrük rüsumlarını, idxal kvotalarını müəyyən edən səviyyə və antidempinq qanunvericiliyinin müəyyən edən tələblər;
- tərəfdaş ölkələrdə lisenziyalığa yönəlik məhdudiyyətlər, inflyasiyanın xarakterik cəhətləri və valyutanın devalvasiya imkanları;
- tərəfdaş ölkələrin daxili bazarlarında qiymət və tariflərin səviyyəsi, bazarın inhisarlaşması dərəcəsi, rəqabətin səviyyəsi və formaları və s.

Transfert qiymətlərinin tətbiqi siyasəti ölkə qanunvericiliyinin müxtəlifliyi, vergi tənzimlənməsinin tələbləri, konkret bazar şərtləri, xarici törəmə şirkətlərin idarəetmə siyasəti ilə uyğunlaşmalıdır. Transfert qiymətləri tətbiq etməklə həll olunan problemlər bütöv firma çərçivəsində vahid siyasət əsasında gerçəkləşir. Məsələn üçün qeyd edək ki, əsas şirkət tərəfindən ixrac olunan məhsul üçün yönəldilən qiymətləri tətbiq etməklə idxalatçı törəmə şirkətin gəliri müvafiq surətdə aşağı düşür və o, baş şirkətin büdcəsini tamamlamaqla məşğul olur. Mənfəəti yenidən bölüşdürmək məqsədilə yalnız mal daşımaları üçün qiymət mexanizmi deyil, həm də baş şirkət tərəfindən təklif edilən müxtəlif xidmətlər üçün (patent və lisenziyalar, texniki xidmət, nau-hau və s.) üçün yüksəldilmiş pul tələbləri tətbiq edilir. Transfert qiymətləri həm də vahid texnoloji prosesləri təmin edən törəmə şirkətlərin arasındakı mənfəət bölgüsündə də mühüm rola malikdirlər.

Respublikanın xarici ticarət strategiyasında başlıca istiqamətlərdən biri də ÜTT ilə əlaqələri genişləndirməkdən və dərinləşdirməkdən, nəticədə, bu təşkilatın üzvlüyünə qəbul edilməsindən ibarətdir. Prinsip etibarilə bu, aşağıdakı bir çox məqsədlərin əldə edilməsinə səbəb olacaqdır:

- 1) Yerli malların beynəlxalq bazara çıxarmağa imkan verən daha əlverişli ticarət şərtlərinin yaradılması;

2) Ölkə iqtisadiyyatının ixrac potensialının inkişafı və ixrac strukturunu stimullaşdırmaq;

3) ÜTT-nin hüquqi sənədləri və normativləri əsasında yerli istehsalçıların səmərəli açıq iqtisadiyyat şəraitində lazımi səviyyədə qorunması.

Gələcək dövrlərdə ÜTT-yə daxilolma prosesini sürətləndirmək və ticarət sferasında yeni beynəlxalq müqavilələri imzalamaqla normativ-hüquq bazanı daha da genişləndirməkdir. İstər nəqliyyat dəhlizləri nöqtəyi-nəzərindən şimal-qərb, şimal-cənub, istərsə də ölkənin regionda əlverişli mövqeyə malik olması ilə bağlı Azərbaycanın transmilli layihələrdə, beynəlxalq proqramların (TRASEKA, Böyük ipək yolu) reallaşmasında yaxından iştirakı, Bakı-Tbilisi-Ceyhan, Bakı-Tbilisi-Ərzurum təki layihələrdə təşəbbüskar kimi çıxış etməsi gələcək illərdə də respublikamızın xarici ticarət strategiyasında qazanacağı uğurları daha da çoxaldacaqdır.

3.2. İdxal-ixrac məhsullarına qiymətmələgəlmə mexanizminin təkmilləşdirilməsi

Malları ixrac edərkən kommersiya təklifindən daha geniş yayılanı səmtləşdirilmiş hesab sayılır. Lakin belə hesab müsaibətlikdən bu barədə mövcud mala görə sifariş alındığı vaxtdan etibarən qeydiyyatdan keçirilir. Göstərilən hesab alıcı ölkə dövləti üçün çox vaxt mühüm əhəmiyyətə malikdir. Odur ki, o, idxal lisenziyaları təqdim edir və ya malın alışına görə xarici valyutasını ayırır. Bu cür vəziyyətlərdə nəzərdən keçirilən təkliflərdən ötrü əlavə müddət tələb edilir və odur ki, ixracatçı ölkə həmin müddəti hesabda qeyd etməlidir. Həmin müddət ərzində müqavilə etibarlı sayılır.

Göstərilən səbəb üzündən də xarici bazarlarda aparılan əməliyyatlarda sorğuların işlənilib hazırlanması öz sürəti və səmərəsi baxımından böyük əhəmiyyət kəsb edir. Belə vəziyyət qiymət qərarları barədə yekun müddəaların qəbulu ilə sıx əlaqədardır. Odur ki:

a) Sorğuların cavabları tezləşdirilməlidir, beləliklə də ixracatçı ölkə və ya firma sifariş axınını sürətləndirməlidir. Unutmaq olmaz ki, alıcı bu sorğu ilə rəqib firmaya da müraciət edə bilərdi. Əgər kommersiya təklifini hazırlamaq və vermək istənilən bir səbəb üzündən gecikmiş olarsa, ixrac edən firma sorğunu alarkən təxirə salmadan alıcısını məlumatlandırmalıdır ki, sorğu artıq ondadır.

b) Firma tərəfindən verilən təklif sualların hamısını əhatə etməlidir. Beləliklə də, idxalatçı cavab almaq istədiyi suallar haqqında cavablar tapmış olur. Bununla yanaşı, firmanın verdiyi təklifdə qiymətin bütün növləri, xüsusilə də ayrıca olaraq qablaşdırmanın qiyməti və çəkilən ayrı-ayrı məsrəflər, idxalla bağlı lisenziyanın alınması ilə əlaqədar məsrəflər də burada ifadə olunmalıdır. İxrac edən firma malın öz vaxtında göndərməsinə, eləcə də alıcının bütün tələblərini isra etməsinə əmin olmalıdır.

c) Tərəflərin arasında qarşılıqlı işgüzar əməkdaşlığa nail olmaq məqsədilə onların daim əlaqə saxlamaları tələb olunur.

Kommersiya təklifinə uyğun olaraq malın ixracı barədə təchizatın aparılması müəyyən şərtlər əsasında fəaliyyət göstərir. Həmin şərtlərdən hər biri aşağıdakı özünəməxsus xüsusiyyətlərə malikdir:

1. Franko-göndərmə məntəqə şərtləri üzrə təkliflərin xüsusiyyətləri.

Həmin şərt əsasında təklif edilən mal üçün ödənilmiş qiyməti razılaşma qiyməti saymaq olar. İxracatçı firma son məntəqədə konkret vaxtda, razılaşdırılan müddət ərzində malı idxalçıya satır. Malın bu şərtlər daxilində təklifi zamanı ixrac edən firma risklərin və məsariflərin hamısını özü çəkir. Göstərilən hal alıcının satıcıdan mal aldığı vaxta qədər davam edir. Bununla yanaşı, satıcı idxalçıya onun müraciəti əsasında öz hesabına köməklik göstərərək malın yüklənməsi, sənədlərin yazılması yönündə xidmət təklif edir. İdxalatçı firma hər iki tərəfin razılığı əsasında daşınma yeri və razılaşdırılan müddət müəyyən ounluqdan sonra malı apara bilər. İdxalatçı firma ixracat vergisini vermək öhdəliyinə malikdir. Bununla yanaşı, idxalatçı firma ixrac əməliyyatları ilə əlaqədar olan əməliyyat xərclərini və digər risklə bağlı məsrəfləri malı aldıqdan sonra ödəməyə borcludur. İdxalatçı firma həmçinin zəruri sənədləşmələrlə əlaqədar məsrəfləri də ödəyir.

Franko-göndərmə məntəqə şərti üzrə malın təklif edilməsi alıcı üçün xeyli sərbəstliyə imkan yaradır. Belə formadan iri ölkələrin arasında beynəlxalq ticarət sövdələşmələrində geniş istifadə olunur. Odur ki, onlar üçün beynəlxalq bazarda fəaliyyət şərtləri yaxşı məlumdur. Belə formadan həm də öz zavod ərazilərindən kənarda hər hansı bir risk etməkdən çəkinən bir çox ixracatçılar tərəfindən də istifadə edilir. Lakin bütövlükdə franko-göndərmə məntəqə şərtləri üzrə malın ixrac edilməsi çox da geniş tətbiq olunan şərtlərdən deyil.

2. FOB şərtləri üzrə təkliflərin xüsusiyyətləri.

Xarici ticarətlə bağlı beynəlxalq təcrübədə FOB şərtləri üzrə mal satışının müxtəlif variantları mövcuddur. Onları bir-birindən göndərmə məntəqəsinin müxtəlifliyinə və digər saziş şərtlərinə görə fərqləndirmək lazımdır.

FOB-la bağlı şərtlər əsasında mal ixracında əsas forma olaraq franko-vaqon-göndərmə məntəqəsi şərti götürülür. Həmin şərt çərçivəsində idxalçıya təklif edilən mala qiymət onun yüklənmə məntəsinə aid olunur, belə olan halda ixracatçı malı dəmiryolu platformasına yükləməyə cavabdehdir. Nəqlolunmada başqa nəqliyyatdan istifadə edilərsə, onda da həmin, məsələn yük avtomobili, barjalar, təyyarələr və s. bu kimi nəqliyyat vasitələrinə yüklənmə təmin olunmalıdır. Malın nəqliyyat vasitəsinə yüklənməsi və ya onun gələcək nəqli məqsədilə nəqliyyat şirkətinə gətirilərkən ixracatçı rəsmiləşdirilmiş xalis nəqliyyat sənədi ilə təmin olunmalıdır. Burada nəqliyyatla əlaqədar xərclərin təyinat məntəqəsində malın alıcısı tərəfindən ödənilməsi göstərilməlidir. Belə halda istehsalçı əmtələrin yararsız olması və itməsi ilə bağlı cavabdehdir, amma bu əmtələr nəqliyyat vasitəsinə yükləndikdən sonra və ya göndərmə yerində nəqliyyat şirkətinə təqdim edildikdən sonra bu məsuliyyət onların üzərindən götürülür və nəqliyyat şirkətinə keçir. İstehlakçının xahişini nəzərə alaraq və onun hesabına istehsalçı ixracat və ya idxalat ilə əlaqədar olan əməliyyatın aparılması üçün zəruri olan sənədləşdirmədə də yardım göstərməlidir. İstehlakçı göndərmə yerindən başlayaraq hər bir nəqliyyat xərcini, ixracat vergi və xidmətini xərcini ödəyərək əmtənin yerləşdirilməsinə məsuldur. Əmtənin göndərmə yerində yükləndikdən sonra onun yararsız olmasına və ya itməsinə cavabdehliyinə alıcı məsuliyyət daşıyır.

FOB şərti ilə əmtəə satışının baza şərtindən ikinci səkli frako-vaqon-göstərilmiş təyinat yerinin əsasıdır. Bu zamanda təyinat yerinə kimi daşınma dəyəri qabaqcadan ödənilir. Qiymət bu halda daşınma qiymətini də özündə göstərir. Lakin bu zaman mal göndərənə göndərmə yerində nəqliyyat qaiməsini alandan sonra cavabdehliyi olmur. İstehlakçı mal aparana göndərmə yerindən təyinat yerinə kimi daşınma xərcini ödəmir.

FOB-şərtinin üçüncü şəkli franko-vaqon-göstərilmiş göndərmə yeridir. Bu halda ödənişə daşınma xərci aid olunur, amma o göndərən tərəfdən ödənilmir. Bu forma əvvəl qeyd olunana o zaman oxşardı ki, mal göndərən əmtəənin qaimə qiymətindən onun nəql olunma xərcini çıxır, ona görə ki o təyinat yerində alıcı tərəfindən ödənilir.

İdxalatçı və ixracatçı əmtəənin alqı-satqı olunması zamanı FOB şərti üzrə razılaşma imzalaya bilər, belə halda təklif dəyəri əmtəənin təyinat yerinə daşınma qiymətini də özündə göstərir. Bu halda mal göndərən əmtəənin təyinat yerinə aparılmasına kimi onun yararsız hala düşməsinə və itməsinə məsuliyyətli olur. İxrac edən şəxs daşınma xərcini ödəyir, idxalatçı isə göndərmə yerindən əmtəənin yerləşməsinə cavabdeh olaraq hər bir vergini, xərci və xidmət dəyərini ödəyir.

FOB-şərtinin beşinci şəkli FOB (orta sərbəstliklə) qeyd olunmuş göndərmə yeridir. Bu şərtlə dəyər ixrac edən şəxs tərəfindən təklif edilməklə onun əmtəəni gəmi və ya təyyarə bortuna kimi hər bir xərci özündə göstərir, göndərmə yerində alıcıya təqdim olunur. İxrac edən şəxs malın gəminin bortuna yüklənməsi ilə bağlı hər bir xərci ödəyir. Bu tərəflərin razılaşması ilə müəyyənləşdirilmiş vaxta edilir. İdxalatçı öz zamanında mal təqdim edənə gəminin adını bildirməlidir və onun oraya çatma zamanını, malın yüklənməsi zamanını da bildirməlidir. İdxalatçı hər bir əlavə xərci öz ixtiyarına götürür, malın yüklənməsinə hazırlıq vaxtından hər bir riski də öz məsuliyyətinə götürür. Bu risklər hər şeydən qabaq gəminin öz zamanında göndərmə nöqtəsinə yetişməməsi ilə şərh olunur.

Nəhayətdə, FOB-un şərtinin sonuncu forması franko-idxalatçı dövlətin təyinat yeri şərtidir. Əgər satıcı bu şərti təklif edərsə, bu halda onların təqdim etdikdə dəyərdə malın göndərmə yerindəki qiyməti üstəgəl tərəflərin razılığa gəldikləri

idxalçının dövlətindəki təyinat yerinə kimi daşınma məsrəfləri də özünü göstərmiş olur. Bu zaman ixracatçı malın nəql edilməsini təminatçısı olur və təyinat yerinə kimi hər bir xərci ödəyir, buna misal olaraq ixrac vergisi, bununla əlaqədar hər bir məsarif və xidmət qiyməti, dəniz sığortası qiyməti və hərbi riskdən sığortalanma xərci, həmçinin qeyd olunan idxalatçı dövlətin təyinat nöqtəsinə kimi tam şəkildə malın yararsız olması və itkisi ilə əlaqədar xərclər. İxracat edən şəxs konsulluq hesablarının qiymətini ödəyir və ya öz dövlətində əldə etdiyi hər hansı bir sənədi, yəni idxalatçıya tələb edilən sənədi ödəməlidir. İxracatçı həmçinin malın ixracatçı dövlətin təyinat yerinə gətirilməsi ilə əlaqədar yaranan olan bütün məsrəfi ödəməyə borcludur, buna misal olaraq göstərmək olar ki, liman yığıcı və vergiləri yükləmə məsrəfi, təyinat limanında yükləmə və saxlanma xərcləri, gömrük rüsumları və başqa vergilər buraya aid olunur və ixracatçı tərəfindən ödənilir.

3. FAS şərtlərində təkliflər

FAS şərtləri ilə əmtənin təklifi (gəmi boyunca sərbəst porta yükləmə) vaxtı ixracatçı qiymətə gəminin yerləşdirmə yerə kimi qeyd olunan ünvana qədər malın təqdim olunması xərcləri də də aid olunur. O əvvəldə qeyd olunan hər bir sənədin əldə olunması ilə əlaqədar məsrəfləri ödəməlidir. Çünki, bu sənədlər malgöndərən ölkəsi tərəfdən təqdim olunur. Buna baxmayaraq, körpünün azad edilməsi və ya konosament barəsində qeyd olunanlar istisna təşkil edir.

Konosament (fransız sözü *connaissance* götürülmüşdür)-dəniz qəbzi kimi ifadə edilir. O gəminin kapitanı (və yaxud dəniz nəqliyyatı agentı) tərəfindən təqdim olunur və onun üçün verilir ki, malgöndərən inansın ki, yük daşınmaq üçün qəbul olunmuşdur.

FAS şərtlərində təciz olunma zamanı dəniz tonnajının verilməsinin təmin edilməsində, malların hərbi və başqa risklərdən sığortlanması idxalatçının hesabına olur. Qeyd olunanlara baxmayaraq formal surətdə aktivlik göstərən qaydaya görə bütün bu kimi hallarla satıcı özü məşğul olur və satıcı özü alıcının adından malların yüklənməsini təchiz edir. Bəzi vəziyyətlərdə idxalatçı özü malın gəmi ilə aparılması üçün fraxtları özü edir. Bu barədə satıcıya məlumat verir, hansı ki, yüklərin adi dəniz və hərbi risklərdən sığorta edilməsini təchiz edir. Bu

səbəbdən də əsas şərtidir ki, satıcı və alıcı arasında anlaşma hər zaman olsun. İki Tərəflər anlamalıdır ki, sonuncu gəmi fraxtlanacaq mı və ya sonuncu gəmi hərbi və adi risklərdən sığorta olacaqdır mı və yaxud satıcı alıcının adından nə kimi hərəkət etməlidir. Satıcının mənafeyinin mühafizə olunması üçün onun alıcı ilə müqaviləsinə diqqət yetirilməli və müəyyənləşdirilməlidir ki, alıcı tərəfindən malların adi və hərbi risklərdən sığorta olunmasının təmin edilməsi, malın ambardan digər ambarlara yükləmə vəsaitlərinin imkanlarından istifadə sərhədlərində olduğu standart şərtləri aid olunur. FAS şərti ilə mal təklif olunanda satıcı onun gəminin ətrafına və ya körpünün yanına yerləşdirilməsini təmin etməlidir. Bu alıcı ilə müqavilədə müəyyən edilərək onun zamanı və ya vaxtın müəyyənləşdirilməsi müddətində aparılır. İxracatçı nəqliyyat işlərinin yükləmə-qaldırma işlərinin ödənilməsi üzrə məsrəfləri ödəməlidir. O həmçinin körpünün azad edilməsi barədə qəbz əldə etməklə, yükün gəminin bortuna aparılana qədər təsadüfən yararsız hala düşmə (itmə) üzrə hər bir riski məsuliyyətlidir. İdxalatçı öz tərəfindən satıcıya xəbər verir ki, gəminin adı, körpüyə yaxınlaşma tarixi və yükləmənin tələb edilən vaxtı nə zamandır. İdxalatçı bundan sonra yükün gəminin bortu üzrə təchiz edilməsi ilə bağlı hər bir işi öz öhdəliyinə götürür, əgər zəruri olarsa yükü sığorta edir, dəniz fraxtının xərcini ödəyir, ayrı-ayrı vergiləri, xidmət dəyəri və xərcini və ixracatla əlaqədar başqa xərcləri ödəyir. Alıcı həmçinin əgər həmin yük körpüdə yerləşibdirsə, yükün mümkün yararsız hala düşməsi və ya itməsinə görə cavabdehdir.

4.KAF şərtlərində təkliflər

Bu şərtlərlə təkliflər olunduqda satıcı dəyərə həmçinin malın daşınma qiymətini (alıcı ilə razılaşmaya əsasən təyinat limanına qədər) əlavə edir. Bu səbəbdən də qiymətəmələgəlmənin bu növünə «dəyər plyus fraxt» təyinat nöqtəsinə kimi adı verilmişdir. Malların göndərilməsinə aid müqavilələr imzalandıqdan sonra dəniz tonnajını təchiz etməklə, daşınma xərcini ödəyərək, hər bir ixracat vergisini, nəqləmə ilə əlaqədar xərci və xidməti ödəməklə birlikdə, həm də alıcıya, tez bir zamanda, təyinat nöqtəsinə yüklənilmiş əmtəələr üzrə konosament təqdim edir. Malgöndərən həmçinin malın itməsinin və ya yararsız

vəziyyətə düşməsinin hər bir real variantında risk edir və idxalatçının xahişini nəzərə alaraq və onun hesabına malın mənşəyinin sertifikatını hazırlatmalıdır. O həmçinin konsuluq hesablarını və yaxud alıcı dövlətdə malı mənşəyi ilə əlaqədar hər bir sənədi, aşağıda tələb olunacaq hər hansı sənədi hazır etməlidir. İdxalatçı öz tərəfindən yönləndirici sənədlər hazır etməlidir ki, təyinat nöqtəsinə əmtəə yetişən kimi onu qəbul edib boşaldılmasını təmin etsin və liman xərcini, həmçinin idxalat rüsumu və vergini ödəsin. Alıcı malın sığorta edilməsini təchiz etməklə sənədlərin qiymətini ödəsin. Bunlarla birlikdə həmçinin malın yararsız vəziyyətə düşməyini və itməsinin hər bir mümkünlüyünə cavabdehdir.

5. SIF şərtləri ilə təkliflər

SIF şərtləri ilə təklif verməklə malgöndərən dəyərə bəzi əlavələr edir. Çünki, SIF-təyinat limanı şərtində təkliflər vaxtı malgöndərən qiymətə malın dəyərini, onun dəniz sığorta olunması və təyinat limanına daşınma xərcini əlavə edir. Malgöndərən hər bir vergini, xərc və xidməti ödəməyə məsuldur. Konosamenti sənədləşdirməli və təyinat limanına təqdim etməlidir ki, idxalatçı zamanında çatmış olsun. O, həm də malı sığorta etməlidir. KAF şərtlərində olduğu kimi mal alan zaman da idxalatçının vəzifələri SIF-lə münasib olur. Fərq isə odur ki, malın sığorta olunmasının qiymətinin ixracatçıya aid olmamasıdır.

6. Franko-körpü (gəmilərin yan alması üçün) şərtləri ilə təkliflər.

Malın satılmasının bu razılıqlarla aparılması vaxtı ixracatçı malın qiymətinə hər bir əlavə xərci, yəni idxal edən dövlətin təyinat limanına təchizatla əlaqədar xərcləri, resursların ödənişi daxil olmaqla və körpüdə malların yerləşməsi xərcini aid edir. Bu şərtlərə bağlı ABŞ-na idxal yüklərini tədarük edərək istifadə olunur.

İdxalatçıya malın təklif olunması əvvəldə qeyd olunan bu və ya başqa şərtlərlə aparılması vaxtı həmin şərtlər satışda konkret iştirak edə bilirlər. Məsələn, SIF şərtləri ilə malın satılmasında çox məbləğdə valyuta ödənişləri təmin olunur və bu adi FOB şərtlərində mal satışına daha çox üstünlük təşkil edir. Lakin idxalatçı bir çox hallarda FOB şərtləri ilə əmtəə almağa önəm verir. Bu səbəbdən müqavilənin şərtləri düzgün öhdəliklər və idxalatçının arzusuna görə dəyişdirilə bilər. Hesab edilir ki, təklif o vaxt ideal sayılır ki, əgər malın göndərilməsi franko-

göndərmə yeri şərtinə əsasən aparılsın. Bu vaxt o güclü zəmanətə malik olur və təyinat nöqtəsində malın alınmasına kimi idxalatçının hər bir mümkün xərcinin əlavə təqribi dəyərləndirilməsi ilə müşahidə edilir. Bu da idxalatçıya bir neçə alternativ təklifdən birini seçmək imkanı yaradır.

İdxalatçıya kommərsiya təklifinin buna oxşar formada təqdim edilməsi göstərir ki:

a) malgöndərən özünə aid xərclərini tamamilə nəzarətdə saxlayır, xidmət qiymətinin dəyişdirilməsinə görə cavabdeh ola bilər. (bu xidmət biləvasitə vasitəçi-şirkətlər tərəfindən edilir)

b) idxalatçıya xidmət seriyalarından birini seçmək təminatını verir. İdxalatçı eləsinə seçə bilər ki, o ona daha çox uyğun olsun.

c) idxalatçıya şərait yaradır ki, əldə etdiyi təkliflə başqa ixracatçıların təkliflərini müqayisə edə bilsin;

d) satıcıya şərait yaradır ki o, idxalatçıya malın təqdim olunması zamanına nəzarət edə bilsin, təbii ki, əgər idxalatçı bu məsuliyyəti ona aid etməyi zəruri bilərsə.

Ixrac qiymətlərinin tərkib hissəsinin təhlil olunması və əhəmiyyətli olması üçün aşağıda göstərilən mühiti nəzərə almaq vacibdir.

1. Satış kanalı üzrə idxal rüsumlarının və imtiyazlarının müəyyənləşdirilməsi (faiz nisbəti ilə) vaxtı maya dəyərinin az da olsa dəyişməsi həmin malın dəyərinin həcminə yetəri qədər təsir edir. Bu zaman məsrəflərin dəyişməsinin multiplikasiya səmərəsi adlanır.

2. Malın pərakəndə dəyərinin dəyişməsinin satıcının öz məhsulunu satmasından qazandığı satış vəsaitində təsiri ayrı-ayrı satış kanallarının pillələri üzrə imtiyazlarla hissə-hissə örtülür. Belə imtiyazlar faiz ifadəsi ilə dəyişməz olur.

3. Satıcının malının maya dəyəri artan zaman o həmin məhsulun son alıcı üçün pərakəndə satış dəyərini daha çox artırılmasına yol verməməlidir və ayrı-ayrı satış kanalları üzrə imtiyazların həcmələrini dəyişdirməməlidir.

4. Əgər malın maya dəyəri satıcı üçün aşağı düşərsə, bu halda o son istehlakçı üçün müəyyənləşdirilmiş dəyərdən maksimal surətdə yararlanmalıdır və

imtiyazları aşağı salmalıdır. Nəzərə alınan bu imtiyazlar hər bir alıcı üçün aşağı salınmalıdır.

5. Sonununcu alıcı üçün pərakəndə qiymətlərin çoxalması zamanı satıcı vasitəçilərin müdaxilə etməsinə qarşı olmalı, bu vasitəçivə ya idxalatçıların qazanmaq istədikləri əlavə mənfəətin yaranmasına şərait yaratmamalıdır, həmçinin onların gəlirinin dondurulmasına cəhd etməlidir.

Satıcı yuxarı qeyd olunan təklifləri praktikada nə qədər reallaşdırarsa bu onun kontregentləri ilə əlaqəsindən asılıdır. Bəzi vəziyyətlərdə o, özünün kontragenti ilə gəlirini bölür. Qiymət dəyişməsi və imtiyazların həcmələrinin artıb-azalması ilə əlaqədar vəziyyət tərəflərin nəzərində olur. Bir çox vəziyyətlərdə bazar daxilində aktiv iştirak edən satıcı onunla maraqlı olur ki, yuxarıda qeyd olunanların xeyrini müəyyənləşdirmək məqsədilə həmin xarakterikdəyişikliklərin ona və kontergentinə necə təsir göstərməsini bilməkdən ibarətdir.

Satıcı hər zaman onu nəzərdə saxlasın ki, hərəkət sərbəstliyi və çeviklik göstərməklə öz malına qiymət qərarları qəbul etməlidir və onun istehsal olunmasına məsrəflərin dərəcəsinə daha çox nəzərin yönəlməsi əşyalara baxışların daralmasına, bu mal üçün bazarın şərait yaratdığı hər bir real vəziyyətdən yetəri qədər yararlanmağa səbəb olar. Qiymət barədə qərarların qəbul olunması üçün çıxış yerinin bazar konyukturası olması zəruridir və onun potensiallığına diqqət yetirilməlidir, lakin istehsal xərclərinin dərəcəsini isə satıcı üçün bazar tələbatını mənfəətlə təmin etmək şəraitinin müəyyənləşdirilməsi üçün istifadə etmək məqsədəuyğundur.

Satıcı çalışmalıdır ki, bazarın şəraitinin onun mənfəət qazanmasına təsir dairəsini öyrənsin. Həmçinin o bazarın şəraitinin onun malının satılmasından sonra qazanılan vəsaitə təsir etməsini də nəzərdən qaçırmamalıdır. Bir tərəfdən onlara qiymət kalkulyasiyası ilə bazar üçün pərakəndə qiymətlərinin uyğun şəraitindən geriye, başqa tərəfdən özünün istehsal xərcləri dərəcəsindən qabağa getməlidir. Qiymətəmələgəlmənin belə üsulu qarşılıqlı üsul adlanır. Satıcının pərakəndə dəyəri ilə özünün xərcləri arasındakı fərq onun ümumi mənfəətini təşkil edir. Ümumi mənfəətin bir hissəsi qaimə xərclərinin ödənilməsinə istiqamətlənir, qalan

hissəsini isə xalis mənfəət təşkil edir. Mənfəət olmadığı zaman satıcı məsrəflərin quruluşuna bir daha diqqət yetirir və yaxud başqa bazar segmentlərinin mümkünlüyünü öyrənir və ya özünün malının satılması üçün yeni bazar axtarır.

3.3. Qeyri-neft məhsulları ixracının stimullaşdırılmasında qiymət amilindən istifadənin təkmilləşdirilməsi yolları

Sahibkarlıq fəaliyyətinin tərəqqisinə təsir edən başlıca həvəsləndirici səbəblərdən biri də qiymət sayılır. Qiymətin iqtisadi və sosial yüksəlişin ən zəruri atributu olması ictimaiyyətdə iqtisadi mənafehlərin toqquşması və uzlaşdırılma nöqtəsidir. Yəni qiymət siyasəti bütün dövlətlərdə makroiqtisadi siyasətin ən zəruri elementlərindən biri olmaqla cəmiyyətdə hərəkətli və eyni səviyyədə inkişafın ən başlıca amillərindəndir. Bu cəhətdən dövlətdə sahibkarlıq fəaliyyətinin tərəqqisi yetəri səviyyədə qiymət siyasətinin doğru istiqamətdə aparılması və bu cəhətdən təşəkkül tapan qiymət mexanizminin xüsusiyyətinə bağlıdır. Bununla da qiymət sistemi obyektiv və subyektiv səbəblərin ümumiləşdirilməsi zamanı yaradılsa, dövlətdə reallığa uyğun özünəməxsus əlamətlər nəzərə alınarsa, əlbəttə ki, bu sosial – iqtisadi tərəqqiyə yaxşı təsir edəcək və dövlətdə məhsuldar qüvvələrin tez bir zamanda inkişaf etməsinin ən əsas iqtisadi aləti olacaqdır. Ona görə ki, qiymət istehsalçıların və istehlakçıların mənafehlərini bildirən, ictimaiyyət dairəsində hər bir mənafehi uyğunlaşdıran və tarazlıq yaradan ən güclü iqtisadi sistemdir. Bu cəhətdən qiymət sistemini iqtisadi və sosial tərəqqinin əsas sütunundan biri və dövlətdə iqtisadi subyekt və ərazilər arasında ədalət prinsipinə riayət etməklə iqtisadi münasibətin təşkil olunmasının zəruri amillərindən biri kimi dəyərləndirmək olar. Bu səbəbdən, bütün ölkələrdə iqtisadi və sosial inkişafı proqramı yazılarkən, müxtəlif iqtisadi subyekt və regionlarda nəzərdə tutulan inkişaf istiqamətləri müəyyən edilərkən qiymət siyasəti əsas diqqət dairəsində olaraq və ölkənin iqtisadi siyasətinin zəruri hissəsini təşkil etməlidir. Təkcə bu mühitdə normal sosial-iqtisadi tərəqqidən, ümumi iqtisadi tənzimləmə və iqtisadi mənafehlərin doğru istiqamətdə uyğunlaşdırılmasından danışmaq olar. Qiymət hər

bir halda öz həvəsləndirici və tənzimləyici funksiyasına əməl etməli və başqa iqtisadi alətlərlə ümumi formada tərəqqisinə şərait yaratmalıdır.

İqtisadi tərəqqinin quruluşundan asılı olmayaraq, həmçinin, bazar iqtisadiyyatı zamanı da qiymətin dövlət tənzimlənməsinə böyük ehtiyac yaranır. Ölkənin vəzifəsi həm bilavasitə, həm də dolayı iqtisadi alətlər vasitəsilə ilə qiymət sistemini tənzimləməkdir. Hazırkı zamanda ölkəmizdə qiymətlər mexanizmi ayrı-ayrı qiymət tiplərini əhatələndirir ki, bunların da öz fəaliyyət xüsusiyyətinə əsasən aralarında fərqlər mövcuddur və iqtisadi-sosial tərəqqiyə ayrı-ayrı dərəcədə təsir edirlər. Bu qiymətlər arasında bazar iqtisadiyyatının xüsusiyyətinə müvafiq olaraq müqavilə qiyməti, təsərrüfatlararası hesablaşma qiyməti, müəssisə və daxili təşkilatlar arasında daxili sövdələşmə qiyməti, bazar qiyməti və başqa sərbəst qiymət növləri əsas yer tutur. Beləki, respublikada mübadiləsi olan məhsulların çox hissəsi bu qiymətlərlə həyata keçirilir. Həmin qiymətlər, şəxslər və ya firmalar arasında iqtisadi münasibət və maraqları, iqtisadi-sosial inkişafın mənafeyini nizamlama və balanslaşdırmanın ən zəruri və həmçinin ən çevik alətlərindən biri sayılır. Buna görə də, qeyd olunan qiymətlərin dərəcəsində tələb-təklif müddəası ilə ikitərəfli razılaşmanın vasitəsilə hər bir tərəfin maraqları göstərilmiş olur. Əsasən müqavilənin qiyməti tərəflərin arasında mübadiləni aparmağın ən çox vüsət tapmış sistemidir. Bu qiymətlərlə onlar arasında qısa və uzun müddətə müqavilə imzalanır, tərəflərin maraqları bir-birinə uyğunlaşdırılır, tələb-təklifin nisbəti balanslaşdırır və ümumilikdə iqtisadi tərəqqi üçün münasib şərait yaranır. Bu qiymətin tətbiq olunmasının başlıca müsbət tərəflərindən biri odur ki, tərəflərin qabaqcadan qiymət dərəcəsi barədə razılaşma əldə edərək istehsal və kommersiya fəaliyyətini ona münasib olaraq yaradır, istehsalçı məhsulun dəyişməyən qiymətlə həyata keçirilməsi barədə zəmanət alır və istehsal həcmi müəyyən edir, istehlakçının da ona vacib olan məhsullar əldə etmək üçün istehsalçı tərəfdən təminat almaq imkanı yaranır və buna müvafiq olaraq özünün gələcəkdəki fəaliyyətinin yaradılmasına şərait yaranır. Bu o deməkdir ki, istehsalçı və istehlakçının arasında bir müddət sonra məhsulların həyata keçirilməsi və tələbinin

ödənilməsinin prosesində çətinliklər yaranmır. Bu, bazar iqtisadiyyatı zamanı iqtisadi tərəqqinin ən əsas tərəflərindən biri sayılır.

Bu zaman ən diqqət çəkən cəhət odur ki, istehsalçının qabaqcadan qiymət səviyyəsindən xəbəri olduğundan cəhd edəcək ki, istehsal xərci aşağı salınsın, daha qabaqcıl idarəetmə yolları həyata keçirməklə daha çox mənfəət qazansın. Bu zaman istehsalda texniki baza güclənməsi və müasir texnika-texnologiyaya tələbin yaranması zərurəti meydana çıxır. Yəni, texniki tərəqqi istehsalda daha geniş tətbiq olunması vacibliyi yaranır. İstehlakçı tərəfdən də müqavilədə olan qiymətlərin tətbiq olunması məhsul əldə etməsi ilə əlaqədar zaman itkisi və daha çox xərclərə imkan yaratmamaq, boş dayanmalar və fasiləsiz çalışmaqla üz-üzə qalmaq və öz aktivliyini planlı şəkildə qabaqcadan yaratmaq cəhətdən əhəmiyyətli və faydalı sayılır.

Ən uyğun xüsusiyyətlər sırasında bu qiymətlərin tərəflər arasında müdaxiləsiz təşəkkül tapması, könüllülük, hər iki tərəfin maraqlarının mühafizəsindən ibarətdir. Yəni, bu qiymətləri inzibati formada təzyiq olmayana bazar ünsürləri ilə onların razılığı əsasında müəyyən edilən qiymətlər saymaq olar. Bu qiymətlərin həm də texniki inkişafı, tələb-təklifin gələcədə olan nisbəti və iqtisadi inkişafının istiqamətini qabaqcadan proqnoz verilən qiymət növüdür. Bu səbəbdən təsadüf sayılmamalıdır ki, bu qiymət növünə hər bir ölkədə xüsusilə fikir verilir və mübadiləni həyata keçirən başlıca atributu kimi sayılır. Respublikamızda da belə qiymət növü iqtisadi tərəqqinin, həmçinin sahibkarlığın inkişaf etdirilməsində başlıca qiymət növündən biri sayılmalıdır. Ona görə ki, hazırkı maliyyə vəsaitinin az olduğu, məhsul həyata keçirilməsi üzrə dəyişməyən bazarın yaranmadığı, pul-kredit və vergi sistemində bir çox boşluğun mövcudluğu, sahibkar şəxslərə vacib olan dövlət yardımlarının az olduğu bir zamanda belə qiymət növündən geniş şəkildə istifadəsinə zərurət vardır. Belə qiymət növü hər bir sahibkarın qarşılıqlı olaraq iqtisadi əlaqələr yaratmağın ən əsas şərtidir. Hazırda ölkədə sahibkarların məhsul mübadiləsi zamanı bir çox hissəsi bu qiymətlə reallaşdırılır və öz tövhəsini göstərməkdədir. Əlbəttə ki, gələcək dövrdə bazar

münasibəti daha çox təşəkkül tapdıqca bu qiymətin təsir çərçivəsi də geniş vüsət tapacaqdır.

Qeyd etməliyik ki, müqavilə qiyməti yalnız sahibkarların bir-birilə iqtisadi münasibətlərinin yaradılmasında yox, həmçinin sahibkar və dövlət arasında iqtisadi əlaqələrin yaradılmasında əsas iqtisadi alətdir. Çünki, dövlət sahibkara iqtisadi tapşırıq vermək, onun məhsulunun dövlətin tələbinə uyğun hesablaşmasına istiqamətləndirmək, böhran şəraitində onu çətin iqtisadi şəraitdən qurtarmaq və başqa hallarda ona yardım göstərmək sahəsində də tərəflər (dövlət və sahibkarlar) arasında imzalanan müqavilənin qiymətinin əhəmiyyəti çoxdur. Praktika sübut edir ki, sahibkarlığın inkişaf etməsində, sahibkarlara dövlət yardımlarının təmin olunmasında, iqtisadi potensialın bir tərəfə istiqamətləndirilməsi və milli inkişafın daxilində dövlət və sahibkar arasında imzalanan müqavilənin qiymətinin rolu olduqca əhəmiyyətlidir. Bazar iqtisadiyyatında inkişaf etmiş dövlətlərin təcrübəsini buna misal kimi göstərmək olar. Bu dövlətlərdə reallaşdırılan iqtisadi siyasətin ən əsas xüsusiyyətlərindən birincisi, dövlət və xüsusi sahibkarlıq mənafeələrinin doğru şəkildə uyğunlaşdırılması, milli inkişaf üçün maraqların real məlumatların köməkliyi ilə balanslaşdırılması sayılır.

Bazar iqtisadiyyatı xüsusiyyətinə müvafiq olan ən zəruri qiymət formalarından biri də, əvvəldə qeyd olunduğu kimi təsərrüfat daxilində olan hesablaşmanın qiymətləri sayılır. Belə qiymətlər iqtisadiyyatın inkişafında, həmçinin sahibkarlığın inkişaf etdirilməsində vacib əhəmiyyəti olan qiymət formasıdır. Bu cür qiymətləri iqtisadi ədəbiyyatda «transfert» qiymətləri adlandırırlar. Bu qiymətlərin köməkliyi ilə istehsal mərhələsi, hazır məhsulun tədarükü cəhətindən istehsal tsiklləri arasında maliyyə məsələsi planlaşması və həyata keçirilməsi, firmanın daxilində olan təsərrüfat subyektinin iqtisadi marağının uyğunlaşdırılması reallaşdırılır. Təsərrüfat daxili qiymətin doğru istiqamətdə balanslaşması, subyektlərin maraqlarının doğru şəkildə nəzərdə saxlanılması əlbətdə ki, ümumilikdə hər bir firmanın iqtisadi aktivliyinin doğru formada yaradılması ilə nəticələnir və iqtisadiyyatın inkişafına şərait yaradır. Bu qiymətlər də sərbəst, qarşılıqlı maraqların nəzərdə tutulması və stimullaşdırılması

ilə formalaşdırılır. Ona görə ki, hansısa bir daxili struktur sərbəst balansda olur və ilk növbədə öz marağı üçün fəaliyyət göstərir. Əgər hər hansı firmaya aid strukturunun marağına doğru şəkildə diqqət yetirilmirsə, onun marağı ilə ümumi maraq uyğunlaşdırılmırsa, əlbətdə ki, bu ümumi iqtisadiyyatın inkişafına müsbət təsir göstərməyəcək və dinamik inkişaf dayanacaqdır. Təsərrüfatın daxilində hesablaşma qiymətlərinin tətbiq olunması istehsalçı və istehlakçı arasında maliyyə əlaqələrinin yaranmasındakı çoxmərtəbəli münasibətləri və neqativ vəziyyətləri yox edir və istehsal prosesi zamanı ümumilikdə bir dinamizm və çeviklik formalaşdırır. Bu qiymətlər bir növ mikrosəviyyədə müqavilənin qiymətlərinin təzahür forması sayılır. Yəni, bu qiymətlərin köməyi ilə mikrosəviyyədə biri başqası üçün xammal materiallar istehsal edən subyektlər arasında iqtisadi əlaqələr nizamlanır və uyğunlaşdırılır. İqtisadiyyatın inkişafında bu çox zəruridir. Əsasən də hazırkı, sahibkarlığın inkişafının geniş yer aldığı bir zamanda buna çox ehtiyac vardır. Təbii ki, bu qiymət dərəcəsi elə olmalıdır ki, fərdi və ictimai mənafə doğru şəkildə uyğunlaşdırılsın, respublikada həm mikro, həm də makro çərçivəsində sahibkarlığın inkişaf etdirilməsinə imkan versin. Yəni, qiymət elə müəyyən edilməlidir ki, hər iki dərəcədə maraqlar düzgün uzlaşdırılsın və həvəsləndirici xüsusiyyətə malik olsun. Təbii ki, qiymət səviyyəsi hər iki tərəfin orta mənfəətini təmin etməlidir ki, gələcəkdə inkişaf üçün maliyyə resursu və stimül olsun.

Azad sahibkarlığın inkişafı üçün şərait yaradan sərbəst qiymət formalarından biri də azad bazar qiymətləri sayılır. Bazar qiymətləri ümumilikdə tələb-təkliflə yaranan qiymət formasıdır. Bu qiymətlər alıcı və satıcı arasında bazarda bilavasitə müəyyənləşir və cəld bir qiymət növü kimi aktivlik göstərir. Bu zaman qiymət dərəcəsi bazarın xüsusiyyətindən, onun inhisarlaşma səviyyəsindən, istehlakçıda olan tədiyyənin qabiliyyətindən, reallaşan məhsulların keyfiyyəti və şübhəsiz ki, bazardakı tələb-təklifin hazırkı şəraitindən asılıdır. Əlbətdə ki, bu halda əmtəələrin dəyər əsasına da diqqət yetirilir. Bu qiymət növünün əsas xüsusiyyəti hər şeydən qabaq o sayılır ki, onlar sərbəst şəkildə alıcı və satıcıların razılaşması əsasında yaranır. Müəyyən vəziyyətlə əlaqədar zaman-zaman dəyişir və həyata keçirilmə prosesində fasilə verməklə və çox mərtəbəli müqavilələrə imkan verilmir. Bu,

dinamik iqtisadi və sosial inkişafın təmin olunmasında olduqca əhəmiyyətlidir. İndiki inkişaf çərçivəsində bu qiymətlərlə hər iki tərəf arasında iqtisadi əlaqələrin cəld surətdə yaradılması vacibliyi vüsət almışdır. Ona görə ki, sahibkarlığın inkişaf etdirilməsində qarşılıqlı razılıq əsasında məsələlərin cəld formada həll olunması geniş rol oynayır. Bu ən çox da istehsal sahəsi, həmçinin kənd təsərrüfatı məhsulu istehsalı üzrə sahibkarlığın inkişaf etdirilməsində aşkar olunur. İstehsal sahəsində başqa sahələrdən fərqli olaraq məsələlərin cəld həll olunmasına, istehsal ritminə nəzarət olunması və bioloji prosesin pozulmaması daha ön planda dayanır. Bu səbəbdən respublikada iqtisadiyyatın inkişafının tezləşdirilməsində və azad sahibkarlığın möhkəmləndirilməsində sərbəst bazar qiymətinin də əhəmiyyəti çoxdur və bu iqtisadi siyasətdə diqqətdən kənarda qalmamalıdır. Yəni, sərbəst bazar qiymətindən ümumilikdə qiymət sistemində bir forma kimi hər bir sahibkar arasında iqtisadi əlaqələrin yaradılmasında daha çox istifadə etmək lazımdır.

Respublikada sahibkarlığın inkişaf etməsində təsir edən, sahibkar və dövlət arasında iqtisadi əlaqələrin təşəkkül tapmasında əsas rolu olan qiymət növlərindən biri də dövlət satınalma qiymətləri sayılır. Bu qiymətlər ən çox kənd təsərrüfatı məhsullarına aid olunan qiymət formasıdır. Kənd təsərrüfatı daxilində özəl sahəyə yardım, kənd sahibkarlarına dövlət diqqəti və zəmanəti cəhətdən dövlət satınalma qiymətlərinin rolu əvəzedilməzdir. Çünki, iqtisadi inkişaf qanunauyğunluğuna və qiymətoyma müddəalarına əsasən dövlət satınalma qiymətini müəyyənləşdirərkən hər bir təsərrüfat təşkilatının (mülkiyyət və təsərrüfat formasından asılı olmayaraq) normal fəaliyyəti məqsədilə onların istehsal xərclərini qarşılamaq və geniş təkrar istehsalı reallaşdırmaq üçün konkret yığma sahib olmaq, vergi, sosial ayrımlar və tədiyyəni ödəmək və həmçinin sosial-iqtisadi məqsədlər üçün vacib olan fond təşkil etmək çərçivəsində gəlir qazanmaq prinsipi əsas götürməlidir. Təkcə bu halda kənd yerlərində iqtisadi-sosial inkişafında dönüş və sahibkarda istehsal nəticəsinə şərait yaratmaq olar. Bunnunla da, qiymətin dərəcəsindən bütün sahibkarların gələcəyi, onun iqtisadi fəaliyyətinə birbaşa bağlıdır və o dövlətlə sahibkarın iqtisadi maraqlarının nizamlanmasında ən zəruri iqtisadi alətlərdən biri kimi hər zaman nəzarətdə olmalıdır. Bu çərçivədə son zamanlarda ölkəmizdə

şübhəsiz ki, konkret fəaliyyət reallaşdırılmış və qiymət sisteminin hər bir sahəsində bazar əlaqələri öz təsir dairəsini göstərir. Lakin təhlilə əsasən, qeyd olunan müsbət dəyişiklik və tədbirlərdən sonra da həm kənd təsərrüfatı məhsullarının həyata keçirilməsində, həm də qiymət dərəcəsinin müəyyən edilməsində konkret nöqsanlar mövcuddur və bu da başqa tədbirlərin görülməsini vacib edir. Buna misal olaraq, kənd təsərrüfatı üçün satılan texnika, yanacaq, gübrə, yardımçı materialların qiymət dərəcəsi və buna müvafiq məhsul üzrə məsrəf dinamikası, qeyd olunan məhsulların dövlət satınalma qiymətinin artım tempindən daha çoxdur. Əlbətdə ki, bu qiymətlər kənd təsərrüfatı istehsalçısı üçün o qədər də maraq yaratmır, onların maraqlarına uyğun sayılmır.

Deməli, konkret reallığı, kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalının spesifik cəhətlərini nəzərə alıb dövlət satınalma qiymətlərinə yenidən baxmaq lazımdır. Bu qiymətlər hər iki tərəf arasında maraqları doğru şəkildə uzlaşdırmalı və başqa yerlərdə də proporsionallığını təmin etməlidir.

Dövlət satınalma qiymətlərinin mükəmməlləşdirilməsi və maraqların doğru uyğunlaşdırılması çərçivəsində həyata keçirilən tədbirlər sistemində differensial yanaşma, region üzrə satınalma qiymətinin müəyyən edilməsinə də bizim zənnimizcə geniş ehtiyac vardır. Çünki, regionlar üzrə təbii şəraitin, əsasən də torpaq-iqlim şəraitinin müxtəlif olması istehsal şəraiti və ünsürlərinin nəzərəcarpacaq dərəcədə fərqlənməsinə şərait yaradır ki, bu da şübhəsiz ki, qiymət əsasını təşkil edən istehsal xərci və maya dəyərində özünü göstərir. Buradan belə nəticəyə gəlmək olur ki, təbii ünsürlərin təsiri ilə formalaşan, son dərəcə ayrı-ayrı istehsal vəziyyətində istehsal edilən məhsullar bir qiymətin verilməsi və bu qiymətlərlə məhsulların reallaşdırılması elmi tərəfdən doğru sayılmır. Bu əlbətdə ki, tədricən əlverişli olmayan torpaq və iqlim şəraitində çalışan istehlakçı şəxslərin maraqlarına zidd olur və onların təsərrüfat fəaliyyətinə müsbət təsir göstərməyərək maliyyə imkanlarını əsaslı şəkildə azaldır. Bunun əksi olaraq, səmərəli təbii faktor şəraitində fəaliyyət göstərən istehsalçı və sahibkarlar üçün digər imkanlar formalaşır. Bununla da, qiymət siyasətinin yaradılmasında ərəzi üzrə yanaşmağa daha çox ehtiyac yaranır. Əsasən də, ölkədə - dünya üzrə 9 iqlim tipinin mövcud

olduğu bir yerdə bu olduqca zəruridir. Bu cəhətdən respublika, satınalma qiymətini müəyyən edərkən ərazilər üzrə istehsal mühitini və bu mühitdən yaranan qiymət ünsürlərini nəzərdə saxlamalı (ilk növbədə istehsal məsrəflərini) və bu mənada qiymət dərəcəsini müəyyən etməlidir. Ölkədəki real vəziyyəti diqqətdə saxlayaraq bu halda ilk qayda olaraq dağ, dağətəyi və aran ərazilərinin qiymətlərinin differensiallaşdırılmasına daha çox tələbat mövcuddur. Bu niyyətlə ölkənin kənd təsərrüfatı məhsullarına dövlət satınalma qiymətlərinin müəyyən edilməsi üçün üç qiymət ərazisinə bölünməsi məqsədəuyğun sayılmalıdır. Sonrakı dövrlərdə bu differensial baxış ümumi göstəricilər əsasında daha da intensiv hal tapmalı və qiymətlər yerli təbii və istehsal mühitinə müvafiq olaraq dahadəqiq səviyyədə müəyyən edilməlidir. Ona görə ki təcrübəyə əsasən, differensiasıyanın səviyyəsi nə qədər aydın və dəqiq vəziyyətdə hərəkət edirsə və ona müvafiq iqtisadi sistem yaradılsa, nəticə də bir o qədər çox olur. Bu çərçivədə Avropa dövlətlərinin praktikasından yaralanmağa böyüktələbat var. Respublika hər bir haldakənd təsərrüfatı istehsalçıların təminatı olmalı və onların maraqlarını müdafiə etməlidir. Zənnimizcə, hər bir fermer müqaviləyə əsasən ölkəyə satdığı məhsuldan əlavə sərbəst həyata keçirmə vasitəsilə istehsal etdikləri məhsullara bazar daxilində alıcı tapmadıqda və məhsulların reallaşmasında çətinlik olduqda da ölkə onlara havadarlıq etməli və bu məhsulların reallaşmasında köməkçi olmalıdır. Yəni hər bir halda subyektiv çətinliklər ölkə tərəfindən aradan qaldırılmalı və kənd təsərrüfatı istehsalının rentabelliyini təmin etməlidir. Buna misal olaraq göstərmək olar ki, Amerika Birləşmiş Ştatlarında məqsədli qiymətlər tətbiq olunması və başqa üsullar nəticəsində fermerlərin hər bir halda gəlirli çalışması və onun əlverişli olmayan mühitdə belə konkret dərəcədə olması təmin edilir. İsveçdə də kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalının rentabelli fəaliyyətinə və bu səbəbdən xüsusi qiymət nizamlanması və həmçinin fermerlərin gəlirinin başqa strukturlarda fəaliyyət göstərən əməkdaşlarının gəliri ilə müqayisə olunacaq səviyyədə təmin olunmasına ölkənin iqtisadi siyasətində əsas yer verilir. Başqa Avropa dövlətlərində də kənd təsərrüfatı işçisinin marağını qorumaq və ona təkrar istehsal

məqsədilə konkret mühit təşkil etmək üçün az qalsın buna oxşar tədbirlər reallaşdırılır

Təcrübələrə əsasən , son zamanda respublikada qiymətləri müəyyən edən və sahibkarlığın inkişafı etməsinə təsir edən ümumiünsürlər daxilində, vergi və rüsumların da təsiri olduqca çoxdur. Bir çox məhsullar üzrə həmçinin bu ünsürbaşıcadır və qiymətin daxili amilləri içərisində ilk yerdə dayanır. Şübhəsiz ki, bu dövlətdəki vergi siyasətin, onun xüsusiyyət və məğzindən çoxasıldır. Çünki, respublikadakı vergi siyasəti birbaşa qiymət sisteminə təsir etməklə qiymətlərin təşəkkül tapmasında nəzərdə tutulur.

Kiçik və orta sahibkarların qarşılaşdıqları əsas çətinliklərdən biri də istehsal olunan məhsulların satılmasında olan problemlərdir. Çünki, hazırda dünya və ölkəmizdə lider olan böyük qida şirkətləri satış nöqtəsindən (ərzaq dükan və supermarketlərindən) satış səviyyəsinə əsasən lap çox vitrin payı almaq üçün mübarizə aparırlar. Buna görə dükan və supermarketlərə digər güzəştlər və həvəsləndirici kampaniyalar tətbiq olunur. Həmçinin bəzi qida nəhəngləri, əsasən sahəsində aparıcı rolu olan firmalar tərəfindən dükan və supermarketlərə onun mallarına rəqib sayılan şirkətlərin məhsullarını satmayacağı zaman digər endirimlər də təklif olunur. Bu hallarda dükan və supermarketlərin bir çoxu bu şirkətlərlə hesablaşmağa məcbur olurlar. İlk növbədə, çünki, bu şirkətlərlə dövryyəsi çox olduğundan şərtlər qəbul olunmasa böyük gəlirlərdən məhrum olacaqlar, həmçinin şərtləri qəbul etmiş dükan və supermarketlərin məhsulları daha ucuz satmaq imkanı olacaq ki, bu halda da rəqabət mübarizəsində qabaqda olacaqlar. Bu halda çıxış yolu kimi təklif etmək olar ki, bu problemlər Antiinhisar qanunvericiliyinə aid olunsun və nizamlansın. Bununla da başqa istehsalçıların da məhsulları vitrində olacaqdır ki, bu həm onların satış imkanları və həcmələrinin çoxalmasına, maliyyə resurslarının yaxşı olmasına və fəaliyyətinin daha geniş ərazini əhatə etməsinə səbəb olacaq, həmçinin rəqabətin də möhkəmlənməsinə imkan yaradacaq ki, beləliklə qiymətlərin aşağı salınması və keyfiyyətin artması müşahidə olunacaqdır. Buna görə Antiinhisar Siyasəti və İstehlakçıların Hüquqlarının Müdafiəsi Dövlət Xidmətinin işçiləri bazar daxilində tez-tüz

yoxlamalar aparmalı və bu qaydalara riayət etməyən istehsalçı firmaları və satış obyektlərinin sahiblərini cərimə etməlidirlər.

Respublikada ərazi müxtəlifliyi son dərəcə çoxdur və qısa bir zamanda öz həllini gözləyir. Bu səbəbdən də başqa sektorlarda olduğu kimi bu sektorda da differensial yanaşma vacib sayılır və onun saxlanması zəruridir. Digər tərəfdən unutmək lazım deyil ki, Azərbaycan müstəqil dövlətdir və o öz iqtisadi siyasətini müstəqil yaratmalıdır. Bütün iqtisadi məsələləri Beynəlxalq Valyuta Fondunun tələbi ilə yaratmaq doğru deyil. BVF-nun tələbləri o vaxt qəbul edilə bilər ki, o dövlətin milli mənafeyinə müvafiq olsun və dövlətdə sahibkarlığın inkişaf etməsinə yardım etsin. Bu cəhətdən bir daha qeyd etmək lazımdır ki, regional iqtisadi siyasətdə, həmçinin vergi siyasətində ölkədə differensial yanaşmaya böyük maraq vardır. Çünki, dağ və dağətəyi rayonlarda çalışan sahibkarlara ərazi üzrə sahibkarlığın tarazlı inkişafını təmin etmək üçün vergi güzəşti daha çox olmalı, kredit daha güzəştli şərtlərlə ayrılmalı, onların məhsullarının normal reallaşdırılması üçün daxili bazar mühafizə olunmalı, texnika ilə təchizatda konkret güzəşt olunmalı və ümumilikdə onlara dövlət himayəsi daha güclü olmalıdır. Bir çox halda hətta konkret zamanda (məsələn, 5 ilə) onların dövlət vergisi və rüsumlardan tam şəkildə azad olunması da məqsədəuyğun sayılır. Bu regionlarda yerləşən geniş iş qüvvəsini istehsala cəlb etmək və bu zonalardan qırağa əhalinin köçməsi miqrasiyasının qarşısını kəsmək üçün bura güclü investisiya yatırımlarına (istər xarici, istərsə də daxili) böyük ehtiyac vardır. Həmçinin yatırılan investisiyaya, onu alan və qoyanlara investisiyanın faydalı istifadəsi məqsədilə olduqca səmərəli mühit qurulmalı və qanunvericilikdə ölkə tərəfindən onlara xüsusi imtiyazlar ayrılmalıdır. Bu, zonalarda iqtisadi inkişafa şərait yaratmaqla birlikdə konkret sosial çətinliklərin həll olunmasına da yardım etmiş olardı. Buna respublikamızda tələbat olduqca çoxdur. Çünki, sosial inkişaf tərəfdən ucqar yerlərdə, əsasən də dağ zonasında vəziyyət pəssizdir, əhali ümumi inkişaf sivilizasiyasından çox geri qalır. Bu səbəbdən dağ rayonlarına olduqca böyük imtiyazlı əsaslarla kapital qoyuluşu təmin olunmalı və illərlə istifadə edilməyən iqtisadi və sosial potensial hərəkətə gətirilməlidir.

Respublikada geniş iqtisadi inkişaf proqramının yazılması və sahibkarlığın inkişaf etdirilməsində ərazi üzrə əlamətlərlə birlikdə həmçinin yerləşdiyi sahə üzrə xüsusiyyətləri nəzərdə saxlanılmalı və yüksək əmək tutumlu, strateji, biraz ağır iş şəraiti və zəhərli, istehsalı məhdud amma çox tələbat olan sektorlarda çalışan sahibkarlara dövlət imtiyazları və dəstəyi daha çox olmalıdır. Onların maraq və hüquqlarının mühafizə olunması və dəstəklənməsi hər zaman ölkənin nəzərində olmalıdır. Unutmaq olmaz ki hər cür inkişafın, həmçinin güclü dövlət büdcəsi və vergilərin arxasında da güclü iqtisadi inkişaf dayanır. Respublikanın iqtisadi gücü nə qədər çoxdursa, başqa sektorlarda da konkret inkişaf olacaq və dövlətin əsas maliyyə mənbəyi olan güclü dövlət büdcəsi olacaqdır. Dövlət büdcəsinin təşəkkül tapması və inkişaf etməsi süni formada vergi dərəcəsinin və sosial ödəmənin çoxaldılması hesabına yox, möhkəm iqtisadi inkişafa əsaslanmalıdır. Bu səbəbdən vergi dərəcəsi və sosial ödəmələrin çoxaldılaraq dövlət büdcəsinə formalaşmağa və çoxaltmağa olan səylərinin qarşısı alınaraq əsas fikir iqtisadi inkişafın tezləşdirilməsinə istiqamətləndirilməlidir. Bu cəhətdən ABŞ, Yaponiya və Qərbi Avropa dövlətlərinin praktikası bizim üçün əsas sayıla bilər. Bu ölkələrdə dövlət büdcəsinin əsasını möhkəm iqtisadi inkişaf və yüksək vergi mədəniyyəti təşkil edir. Bu iki ünsürün bir yerdə olmasına ölkəmizdə də böyüktələbat vardır.

NƏTİCƏ

1. Firmalar qiymətmələgəlmənin aşağıdakı metodlarına əməl edirlər:

- qiymətin “orta xərclər plus mənfəət üzrə hesablanması;
- qiymətin zərərsizliyin təhlili və məqsədli mənfəətin təhlili əsasında hesablanması;
- əmtəənin hiss edilən dəyərliliyindən irəli gəlməklə təyin edilməsi;
- qiymətin cari xərclər səviyyəsinin əsasında təyin edilməsi;
- qiymətin qapalı hərrac əsasında təyin edilməsi.

Qiymətin “orta xərclər plus mənfəət” üzrə hesablanması zamanı əmtəənin maya dəyərində ticarət əlavəsi hesablanır. Əlavələrin ölçülərində fərq əmtəə vahidlərinin dəyərindəki, satış həcmindəki, mal ehtiyatlarının dövriyyəsidəki fərqləri, istehsalçı markaları və özəl markaları arasındakı nisbətləri əks etdirir. Qiymətin zərərsizliyin təhlili və məqsədli mənfəətin təhlili əsasında hesablanması müəssisənin xərclərinə əsaslanır. Firma ona arzuolunan mənfəəti təmin edən qiyməti təyin etməyə çalışır.

Cari xərclər səviyyəsinin əsasında qiyməti təyin edərkən şirkət əsasən rəqiblərin qiymətlərini dəf edirlər və öz xərcləri və ya tələb göstəricilərinə daha az diqqət edirlər. O, qiyməti öz rəqiblərinin qiymətlərindən yuxarı və ya aşağı səviyyədə təyin edə bilər. Cari qiymətlər əsasında qiymətmələgəlmə metodu ABŞ-da olduqca məşhurdur. Belə ki, o, ədalətli mənfəət normasının alınmasının və sahə çərçivəsində normal tarazlığın saxlanmasının əsası hesab olunur.

Aşağı qiymətlərin təyin edilməsi aşağıdakı şərtlərə üstünlük verir: 1) bazar qiymətlərə çox həssasdır və aşağı qiymət onun genişlənməsinə kömək edir; 2) istehsal həcmnin artması ilə onun xərcləri, eləcə də malların bölgüsü üzrə xərcləri azalır; 3) aşağı qiymət mövcud və potensial rəqiblər üçün cəlbedici deyil.

Əgər məhsul əmtəə nomenklaturasının bir hissəsidirsə, qiymətmələgəlməyə yanaşma dəyişir. Bu halda, şirkət bütövlükdə nomenklatura üzrə maksimum mənfəəti təmin edə biləcək qiymətlər sistemini işləyib hazırlamağa çalışacaq. Müxtəlif məhsullar tələb və xərclər baxımından bir-birinə bağlıdırlar və rəqabət ziddiyyətliliyinin müxtəlif dərəcəsi ilə qarşılaşırlar. Şirkət ayrıca bir məhsul deyil,

bütöv bir məhsul çeşidi yaratdığı halda, onun üçün məhsul çeşidi daxilində qiymətləri təyin etmək çox vacibdir. Ticarətin çox sahələrində öz çeşid mallarına qiymətləri müəyyən edərkən satıcılar müəyyən edilmiş qiymət hədəflərindən istifadə edirlər.

Köməkçi istehsal məhsullarına qiymətlərin müəyyən edilməsi də şirkət üçün vacibdir. Belə ki, neft məhsulları və digər kimyəvi maddələrin istehsalı çox vaxt müxtəlif növlü köməkçi məhsulların meydana çıxması ilə bağlıdır. Əgər bu köməkçi məhsullar dəyərlilik əhəmiyyətinə malik deyildirsə və onlardan yaxa qurtarmaq ucuz başa gəlmirsə, onda bütün bunlar əsas malın qiymət səviyyəsinə təsir edəcək. İstehsalçı bu köməkçi məhsullar üçün bazar tapmağa çalışır və çox vaxt qiymət onların saxlanması və çatdırılması xərclərini əhatə etdikdə, hər hansı bir qiyməti qəbul etməyə hazırdır.

Bu, ona əsas əmtəənin qiymətini azaltmağa, onudaha rəqabətqabiliyyətli etməyə imkan verir. Qiymətlərin coğrafi prinsip üzrə təyin edilməsi ölkənin müxtəlif yerlərində istehlakçılar üçün firma tərəfindən müxtəlif qiymətlərin təyin edilməsi haqqında qərarın qəbulunu nəzərdə tutur.

Çatdırılma üzrə nəqliyyat xərclərinin daxil edildiyi vahid qiymətin müəyyən edilməsi zamanı firma müştərinin məsafəsindən asılı olmayaraq, qiymətə nəqliyyat xərclərinin eyni bir məbləğini daxil etməklə vahid qiyməti alır. Daşınma haqqı nəqliyyat xərclərinin orta dəyərinə bərabərdir. Bu metoddan istifadə edərkən yaxın müştəri daha çox ödəyəcək, odur ki, ona malların mənşə yerində FOB qiyməti metodundan istifadə edilən yerli təchizatçının malını almaq sərfəlidir, uzaq müştəri isə az ödəyəcək, ona görə bu variant onun üçün daha sərfəlidir. Çatdırılma üzrə xərclər daxil edilməklə vahid qiymətin təyin edilməsi metodu nisbətən sadədir və şirkətə ümummilli miqyasda vahid qiyməti reklam etməyə imkan verir.

İstinad məntəqəsi ilə bağlı qiymətlərin təyin edilməsi metodu satıcıya baza kimi şəhər seçməyə və bütün müştərilərdən həqiqətən göndərmənin haradan getdiyindən asılı olmayan bu məntəqədən daşınması dəyərinə bərabər məbləğdə nəqliyyat sifarişlərini almağa imkan verir. Baza məntəqəsindən istifadənin üstünlüyü ondan ibarətdir ki, şirkətin yaxınlığında yerləşən müştərilər üçün ümumi

qiymət ölçüsünün artırılması ilə eyni vaxtda, bu qiymət uzaq müştərilər üçün azalır. Bir sıra firmalar daha çox çevikliyə nail olmaq üçün baza kimi bir neçə şəhəri seçir. Bu halda, nəqliyyat xərcləri müştəriyə yaxın bazis şəhərindən hesablanır.

2.Müəssisələrə müştərilərin, rəqiblərin, distribyutorların, təchizatçıların və dövlət orqanlarının qiymətlərin dəyişməsinə cavabı nəzərə alan qiymətlərin təyin edilməsinə və dəyişməsinə balanslaşdırılmış yanaşma lazımdır.

Xarici ticarət sövdələşməsinin hazırlanması proseduru bir çox mərhələlərdən ibarətdir. Buna baxmayaraq, müqavilənin bağlanması zamanı əldə edilən məlumatların bu mərhələlərin keçməsi keyfiyyətindən, eləcə də məlumatların tamlığı və dəqiqliyindən malların sərbəst dövriyyəyə buraxılışı haqqında qərarın qəbulu sürəti asılıdır ki, bu da gəlirlərin alınmasına can atan xarici iqtisadi fəaliyyət iştirakçıları üçün, həm də gömrük qulluqçuları üçün çox vacibdir.

3.Mərhələlərə idxal əməliyyatının hazırlanması prosedurunun misalında baxaq. Əksagentlərlə birbaşa əlaqələrə əsaslanan idxal əməliyyatının hazırlanması prosesində alıcı potensial ixracatçı satıcı ilə əlaqələrin yaradılmasının aşağıdakı üsullarından istifadə edə bilər:

- potensial və ya artıq tanınmış satıcıya sifarişləri birbaşa göndərmək;
- mal idxalçısını maraqlandıran istehsalçıya sorğu göndərmək;
- hərrac təşkilatçılarının şərtlərini qəbul edə və yerinə yetirə bilən firmaların iştirakına dəvət ilə hərrac elan etmək;
- mümkün istehsalçıya onun reklam və ya informasiyasına cavabına niyyətləri haqqında kommersiya məktubu göndərmək;
- ixracatçıya onun təklifinə birbaşa qeyd-şərtsiz aksept göndərmək.

Birbaşa idxal əməliyyatının hazırlanmasının daha geniş yayılmış metodu istehsalçıya malların alıcısını maraqlandıran sifarişin yerləşdirilməsidir.

4.Qiymətəmələgəlmə siyasətində hakimiyyətin və digər dövlət orqanlarının iştirakı sahəsində müasir təcrübə ilə tanış olaraq biz aşağıdakı nəticələrə gələ bilərik:

1) Ayrı-ayrı ölkələr üzrə iqtisadi inkişafın gedişatında dövlətlərin qiymətlərin formalaşması prosesinə müdaxiləsi dəyişikliklərin yaranmasına səbəb oldu. Dövlət tərəfindən qiymətkoyma proseslərinə təsiri üsulları inzibati və iqtisadi şəkildə baş verə, formasına və məzmununa görə fərqlənə bilər, müxtəlif orqanların vasitəsilə və müxtəlif əsaslarla tətbiq oluna bilər.

2) Ayrı-ayrı ölkələrin son yarıməsrlilik təcrübəsi göstərir ki, istehsalçıların öz arzuları ilə fəaliyyət göstərdiyi sərbəst bazara bütövlükdə heç bir məkanda rast gəlmək mümkün deyildir. Bu cür bazarın yerində yaxşı təşkil olunmuş və tənzimlənən bazar mövcuddur. Belə bazarlarda hər hansı bir səviyyələrdə dövlətin özünün də iştirakı edilir.

3) Xarici ölkələrin qiymətmələgəlmə təcrübəsinin öyrənilməsi Azərbaycan şəraitində onlardan istifadə baxımından mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Qeyd olunanların bir tərəfdən, ayrı-ayrı milli bazarların qiymətmələgəlmə meyllərinin və iqtisadi qanunauyğunluqlarının anlaşılması üçün, digər tərəfdən isə, müasir dövrdə və çoxukladlı iqtisadiyyat şəraitində qiymətlərin formalaşması prosesinin idarə edilməsində böyük əhəmiyyətə malikdir.

5. Transfert qiymətlərinin tətbiqi siyasəti ölkə qanunvericiliyinin müxtəlifliyi, vergi tənzimlənməsinin tələbləri, konkret bazar şərtləri, xarici törəmə şirkətlərin idarəetmə siyasəti ilə uyğunlaşmalıdır. Transfert qiymətləri tətbiq etməklə həll olunan problemlər bütöv firma çərçivəsində vahid siyasət əsasında gerçəkləşir. Misal üçün qeyd edək ki, əsas şirkət tərəfindən ixrac olunan məhsul üçün yönəldilən qiymətləri tətbiq etməklə idxalatçı törəmə şirkətin gəliri müvafiq surətdə aşağı düşür və o, baş şirkətin büdcəsini tamamlamaqla məşğul olur. Mənfəəti yenidən bölüşdürmək məqsədilə yalnız mal daşımaları üçün qiymət mexanizmi deyil, həm də baş şirkət tərəfindən təklif edilən müxtəlif xidmətlər üçün (patent və lisenziyalar, texniki xidmət, nau-hau və s.) üçün yüksəldilmiş pul tələbləri tətbiq edilir. Transfert qiymətləri həm də vahid texnoloji prosesləri təmin edən törəmə şirkətlərin arasındakı mənfəət bölgüsündə də mühüm rola malikdirlər.

6. Transfert qiymətlərindən istifadə olunması nəticəsində aşağıdakılar təmin edilir:

- təşkilati strukturla, idarəetmədə mərkəzsizləşdirilmə dərəcəsi ilə, rentabelliği müəyyən etməklə bağlı siyasət diqqətdə saxlanmaqla əsas və törəmə şirkətlər çərçivəsində mənfəət bölgüsü və yenidən bölgüsü;
- törəmə şirkətlərin bəzi əməliyyatlara qadağa və ya məhdudiyyət qoyulan ölkələrdən alınmış mənfəəti köçürməsi;
- gəlir vergiləri üzrə məbləği azaltmaq (verginə minimuma endirmək);
- xaricdə ödənilən gömrük rüsumlarını, digər vergi və yığımları azaltmaq;
- xarici törəmə şirkətlərin arasında satış bazarlarını bölüşdürmək;
- yeni bazarlarda mövqelərə malik olmağa çalışmaq;
- təzə texnologiya mübadiləsi və törəmə müəssisələrə texniki xidmət göstərilməsi ilə bağlı ardıcıl siyasət aparmaq.

7. Transfert qiymətlərinin tətbiqi siyasəti ölkə qanunvericiliyinin müxtəlifliyi, vergi tənzimlənməsinin tələbləri, konkret bazar şərtləri, xarici törəmə şirkətlərin idarəetmə siyasəti ilə uyğunlaşmalıdır. Transfert qiymətləri tətbiq etməklə həll olunan problemlər bütöv firma çərçivəsində vahid siyasət əsasında gerçəkləşir. Məsələn üçün qeyd edək ki, əsas şirkət tərəfindən ixrac olunan məhsul üçün yönəldilən qiymətləri tətbiq etməklə idxalatçı törəmə şirkətin gəliri müvafiq surətdə aşağı düşür və o, baş şirkətin büdcəsini tamamlamaqla məşğul olur. Mənfəəti yenidən bölüşdürmək məqsədilə yalnız mal daşımaları üçün qiymət mexanizmi deyil, həm də baş şirkət tərəfindən təklif edilən müxtəlif xidmətlər üçün (patent və lisenziyalar, texniki xidmət, nau-hau və s.) üçün yüksəldilmiş pul tələbləri tətbiq edilir. Transfert qiymətləri həm də vahid texnoloji prosesləri təmin edən törəmə şirkətlərin arasındakı mənfəət bölgüsündə də mühüm rolə malikdirlər.

8. Respublikanın xarici ticarət strategiyasında başlıca istiqamətlərdən biri də ÜTT ilə əlaqələri genişləndirməkdən və dərinləşdirməkdən, nəticədə, bu təşkilatın üzvlüyünə qəbul edilməsindən ibarətdir. Prinsip etibarilə bu, aşağıdakı bir çox məqsədlərin əldə edilməsinə səbəb olacaqdır:

1) Yerli malların beynəlxalq bazara çıxarmağa imkan verən daha əlverişli ticarət şərtlərinin yaradılması;

2) Ölkə iqtisadiyyatının ixrac potensialının inkişafı və ixrac strukturunu stimullaşdırmaq;

3) ÜTT-nin hüquqi sənədləri və normativləri əsasında yerli istehsalçıların səmərəli açıq iqtisadiyyat şəraitində lazımi səviyyədə qorunması.

9. Xarici bazarlarda aparılan əməliyyatlarda sorğuların işlənilib hazırlanması öz sürəti və səmərəsi baxımından böyük əhəmiyyət kəsb edir. Belə vəziyyət qiymət qərarları barədə yekun müddəaların qəbulu ilə sıx əlaqədardır. Odur ki:

a) Sorğuların cavabları tezləşdirilməlidir, beləliklə də ixracatçı ölkə və ya firma sifariş axınınını sürətləndirməlidir. Unutmaq olmaz ki, alıcı bu sorğu ilə rəqib firmaya da müraciət edə bilərdi. Əgər kommersiya təklifini hazırlamaq və vermək istənilən bir səbəb üzündən gecikmiş olarsa, ixrac edən firma sorğunu alarkən təxirə salmadan alıcısını məlumatlandırmalıdır ki, sorğu artıq ondadır.

b) Firma tərəfindən verilən təklif sualların hamısını əhatə etməlidir. Beləliklə də, idxalatçı cavab almaq istədiyi suallar haqqında cavablar tapmış olur. Bununla yanaşı, firmanın verdiyi təklifdə qiymətin bütün növləri, xüsusilə də ayrıca olaraq qablaşdırmanın qiyməti və çəkilən ayrı-ayrı məsrəflər, idxalla bağlı lisenziyanın alınması ilə əlaqədar məsrəflər də burada ifadə olunmalıdır. İxrac edən firma malın öz vaxtında göndərməsinə, eləcə də alıcının bütün tələblərini isra etməsinə əmin olmalıdır.

c) Tərəflərin arasında qarşılıqlı işgüzar əməkdaşlığa nail olmaq məqsədilə onların daim əlaqə saxlamaları tələb olunur.

10. Kommersiya təklifinə uyğun olaraq malın ixracı barədə təchizatın aparılması müəyyən şərtlər əsasında fəaliyyət göstərir. Həmin şərtlərdən hər biri aşağıdakı özünəməxsus xüsusiyyətlərə malikdir:

1. Franko-göndərmə məntəqə şərtləri üzrə təkliflərin xüsusiyyətləri.
2. FOB şərtləri üzrə təkliflərin xüsusiyyətləri.
3. FAS şərtlərində təkliflər
4. KAF şərtlərində təkliflər
5. SIF şərtləri ilə təkliflər
6. Franko-körpü (gəmilərin yan alması üçün) şərtləri ilə təkliflər.

11. İdxalatçıya kommersiya təklifinin buna oxşar formada təqdim edilməsi göstərir ki:

a) malgöndərən özünə aid xərclərini tamamilə nəzarətdə saxlayır, xidmət qiymətinin dəyişdirilməsinə görə cavabdeh ola bilər. (bu xidmət biləvasitə vasitəçi-şirkətlər tərəfindən edilir)

b) idxalatçıya xidmət seriyalarından birini seçmək təminatını verir. İdxalatçı eləsinə seçə bilər ki, o ona daha çox uyğun olsun.

c) idxalatçıya şərait yaradır ki, əldə etdiyi təkliflə başqa ixracatçıların təkliflərini müqayisə edə bilsin;

d) satıcıya şərait yaradır ki o, idxalatçıya malın təqdim olunması zamanına nəzarət edə bilsin, təbii ki, əgər idxalatçı bu məsuliyyəti ona aid etməyi zəruri bilərsə.

12. İxrac qiymətlərinin tərkib hissəsinin təhlil olunması və əhəmiyyətli olması üçün aşağıda göstərilən mühiti nəzərə almaq vacibdir.

1. Satış kanalı üzrə idxal rüsumlarının və imtiyazlarının müəyyənləşdirilməsi (faiz nisbəti ilə) vaxtı maya dəyərinin az da olsa dəyişməsi həmin malın dəyərinin həcminə yetəri qədər təsir edir. Bu zaman məsrəflərin dəyişməsinin multiplikasiya səmərəsi adlanır.

2. Malın pərakəndə dəyərinin dəyişməsinin satıcının öz məhsulunu satmasından qazandığı satış vəsaitində təsiri ayrı-ayrı satış kanallarının pillələri üzrə imtiyazlarla hissə-hissə örtülür. Belə imtiyazlar faiz ifadəsi ilə dəyişməz olur.

3. Satıcının malının maya dəyəri artan zaman o həmin məhsulun son alıcı üçün pərakəndə satış dəyərini daha çox artırılmasına yol verməməlidir və ayrı-ayrı satış kanalları üzrə imtiyazların həcmələrini dəyişdirməməlidir.

4. Əgər malın maya dəyəri satıcı üçün aşağı düşürsə, bu halda o son istehlakçı üçün müəyyənləşdirilmiş dəyerdən maksimal surətdə yararlanmalıdır və imtiyazları aşağı salmalıdır. Nəzərə alınan bu imtiyazlar hər bir alıcı üçün aşağı salınmalıdır.

5. Sonununcu alıcı üçün pərakəndə qiymətlərin çoxalması zamanı satıcı vasitəçilərin müdaxilə etməsinə qarşı olmalı, bu vasitəçivə ya idxalatçıların

qazanmaq istədikləri əlavə mənfəətin yaranmasına şərait yaratmamalıdır, həmçinin onların gəlirinin dondurulmasına cəhd etməlidir.

13. Satıcı hər zaman onu nəzərdə saxlasın ki, hərəkət sərbəstliyi və çeviklik göstərməklə öz malına qiymət qərarları qəbul etməlidir və onun istehsal olunmasına məsrəflərin dərəcəsinə daha çox nəzərin yönəlməsi əşyalara baxışların daralmasına, bu mal üçün bazarın şərait yaratdığı hər bir real vəziyyətdən yetəri qədər yararlanmağa səbəb olar. Qiymət barədə qərarların qəbul olunması üçün çıxış yerinin bazar konyukturası olması zəruridir və onun potensiallığına diqqət yetirilməlidir, lakin istehsal xərclərinin dərəcəsini isə satıcı üçün bazar tələbatını mənfəətlə təmin etmək şəraitinin müəyyənləşdirilməsi üçün istifadə etmək məqsədəuyğundur.

14. İqtisadi tərəqqinin quruluşundan asılı olmayaraq, həmçinin, bazar iqtisadiyyatı zamanı da qiymətin dövlət tənzimlənməsinə böyük ehtiyac yaranır. Ölkənin vəzifəsi həm bilavasitə, həm də dolay iqtisadi alətlər vasitəsilə ilə qiymət sistemini tənzimləməkdir. Hazırkı zamanda ölkəmizdə qiymətlər mexanizmi ayrı-ayrı qiymət tiplərini əhatələndirir ki, bunların da öz fəaliyyət xüsusiyyətinə əsasən aralarında fərqlər mövcuddur və iqtisadi-sosial tərəqqiyə ayrı-ayrı dərəcədə təsir edirlər. Bu qiymətlər arasında bazar iqtisadiyyatının xüsusiyyətinə müvafiq olaraq müqavilə qiyməti, təsərrüfatlararası hesablaşma qiyməti, müəssisə və daxili təşkilatlar arasında daxili sövdələşmə qiyməti, bazar qiyməti və başqa sərbəst qiymət növləri əsas yer tutur. Beləki, respublikada mübadiləsi olan məhsulların çox hissəsi bu qiymətlərlə həyata keçirilir. Həmin qiymətlər, şəxslər və ya firmalar arasında iqtisadi münasibət və maraqları, iqtisadi-sosial inkişafın mənafeyini nizamlama və balanslaşdırmanın ən zəruri və həmçinin ən çevik alətlərindən biri sayılır. Buna görə də, qeyd olunan qiymətlərin dərəcəsində tələb-təklif müddəası ilə ikitərəfli razılaşmanın vasitəsilə hər bir tərəfin maraqları göstərilmiş olur. Əsasən müqavilənin qiyməti tərəflərin arasında mübadiləni aparmağın ən çox vüsət tapmış sistemidir. Bu qiymətlərlə onlar arasında qısa və uzun müddətə müqavilə imzalanır, tərəflərin maraqları bir-birinə uyğunlaşdırılır, tələb-təklifin nisbəti balanslaşdırılır və ümumilikdə iqtisadi tərəqqi üçün münasib şərait yaranır. Bu

qiymətin tətbiq olunmasının başlıca müsbət tərəflərindən biri odur ki, tərəflərin qabaqcadan qiymət dərəcəsi barədə razılaşma əldə edərək istehsal və kommersiya fəaliyyətini ona münasib olaraq yaradır, istehsalçı məhsulun dəyişməyən qiymətlə həyata keçirilməsi barədə zəmanət alır və istehsal həcmi müəyyən edir, istehlakçının da ona vacib olan məhsullar əldə etmək üçün istehsalçı tərəfdən təminat almaq imkanı yaranır və buna müvafiq olaraq özünün gələcəkdəki fəaliyyətinin yaradılmasına şərait yaranır. Bu o deməkdir ki, istehsalçı və istehlakçının arasında bir müddət sonra məhsulların həyata keçirilməsi və tələbinin ödənilməsinin prosesində çətinliklər yaranmır. Bu, bazar iqtisadiyyatı zamanı iqtisadi tərəqqinin ən əsas tərəflərindən biri sayılır.

15. Bazar qiymətləri ümumilikdə tələb-təkliflə yaranan qiymət formasıdır. Bu qiymətlər alıcı və satıcı arasında bazarda bilavasitə müəyyənləşir və cəld bir qiymət növü kimi aktivlik göstərir. Bu zaman qiymət dərəcəsi bazanın xüsusiyyətindən, onun inhisarlaşma səviyyəsindən, istehlakçıda olan tədiyyənin qabiliyyətindən, reallaşan məhsulların keyfiyyəti və şübhəsiz ki, bazardakı tələb-təklifin hazırkı şəraitindən asılıdır. Əlbətdə ki, bu halda əmtəələrin dəyər əsasına da diqqət yetirilir. Bu qiymət növünün əsas xüsusiyyəti hər şeydən qabaq o sayılır ki, onlar sərbəst şəkildə alıcı və satıcıların razılaşması əsasında yaranır. Müəyyən vəziyyətlə əlaqədar zaman-zaman dəyişir və həyata keçirilmə prosesində fasilə verməklə və çox mərtəbəli müqavilələrə imkan verilmir. Bu, dinamik iqtisadi və sosial inkişafın təmin olunmasında olduqca əhəmiyyətlidir. İndiki inkişaf çərçivəsində bu qiymətlərlə hər iki tərəf arasında iqtisadi əlaqələrin cəld sürətdə yaradılması vacibliyi vüsət almışdır. Ona görə ki, sahibkarlığın inkişaf etdirilməsində qarşılıqlı razılıq əsasında məsələlərin cəld formada həll olunması geniş rol oynayır. Bu ən çox da istehsal sahəsi, həmçinin kənd təsərrüfatı məhsulu istehsalı üzrə sahibkarlığın inkişaf etdirilməsində aşkar olunur. İstehsal sahəsində başqa sahələrdən fərqli olaraq məsələlərin cəld həll olunmasına, istehsal ritminə nəzarət olunması və bioloji prosesin pozulmaması daha ön planda dayanır. Bu səbəbdən respublikada iqtisadiyyatın inkişafının tezləşdirilməsində və azad sahibkarlığın möhkəmləndirilməsində sərbəst bazar qiymətinin də əhəmiyyəti

çoxdur və bu iqtisadi siyasətdə diqqətdən kənarda qalmamalıdır. Yəni, sərbəst bazar qiymətindən ümumilikdə qiymət sistemində bir forma kimi hər bir sahibkar arasında iqtisadi əlaqələrin yaradılmasında daha çox istifadə etmək lazımdır.

16. Dövlət satınalma qiymətlərinin mükəmməlləşdirilməsi və maraqların doğru uyğunlaşdırılması çərçivəsində həyata keçirilən tədbirlər sistemində differensial yanaşma, region üzrə satınalma qiymətinin müəyyən edilməsinə də bizim zənnimizcə geniş ehtiyac vardır. Çünki, regionlar üzrə təbii şəraitin, əsasən də torpaq-iqlim şəraitinin müxtəlif olması istehsal şəraiti və ünsürlərinin nəzərəcarpacaq dərəcədə fərqlənməsinə şərait yaradır ki, bu da şübhəsiz ki, qiymət əsasını təşkil edən istehsal xərci və maya dəyərində özünü göstərir. Buradan belə nəticəyə gəlmək olur ki, təbii ünsürlərin təsirilə formalaşan, son dərəcə ayrı-ayrı istehsal vəziyyətində istehsal edilən məhsullarabir qiymətin verilməsi və bu qiymətlərlə məhsulların reallaşdırılması elmi tərəfdən doğru sayılır. Bu əlbətdə ki, tədricən əlverişli olmayan torpaq və iqlim şəraitində çalışan istehlakçı şəxslərin maraqlarına zidd olur və onların təsərrüfat fəaliyyətinə müsbət təsir göstərməyərək maliyyə imkanlarını əsaslı şəkildə azaldır. Bunun əksi olaraq, səmərəli təbii faktor şəraitində fəaliyyət göstərən istehsalçı və sahibkarlar üçün digər imkanlar formalaşır. Bununla da, qiymət siyasətinin yaradılmasında ərazi üzrə yanaşmağa daha çox ehtiyac yaranır. Əsasən də, ölkədə - dünya üzrə 9 iqlim tipinin mövcud olduğu bir yerdə bu olduqca zəruridir. Bu cəhətdən respublika, satınalma qiymətini müəyyən edərkən ərazilər üzrə istehsal mühitini və bu mühitdən yaranan qiymət ünsürlərini nəzərdə saxlamalı (ilk növbədə istehsal məsrəflərini) və bu mənada qiymət dərəcəsini müəyyən etməlidir. Ölkədəki real vəziyyəti diqqətdə saxlayaraq bu halda ilk qayda olaraq dağ, dağətəyi və aran ərazilərinin qiymətlərinin differensiallaşdırılmasına daha çox tələbat mövcuddur. Bu niyyətlə ölkənin kənd təsərrüfatı məhsullarına dövlət satınalma qiymətlərinin müəyyən edilməsi üçün üç qiymət ərazisinə bölünməsi məqsədəuyğun sayılmalıdır. Sonrakı dövrlərdə bu differensial baxış ümumi göstəricilər əsasında daha da intensiv hal tapmalı və qiymətlər yerli təbii və istehsal mühitinə müvafiq olaraq dahadəqiq səviyyədə müəyyən edilməlidir. Ona görə ki təcrübəyə əsasən , differensiasıyanın səviyyəsi nə

qədər aydın və dəqiq vəziyyətdə hərəkət edirsə və ona müvafiq iqtisadi sistem yaradılırsa, nəticə də bir o qədər çox olur. Bu çərçivədə Avropa dövlətlərinin praktikasından yaralanmağa böyüktələbat var. Respublika hər bir haldakənd təsərrüfatı istehsalçılarının təminatı olmalı və onların maraqlarını müdafiə etməlidir. Zənnimizcə, hər bir fermer müqaviləyə əsasən ölkəyə satdığı məhsuldan əlavə sərbəst həyata keçirmə vasitəsilə istehsal etdikləri məhsullara bazar daxilində alıcı tapmadıqda və məhsulların reallaşmasında çətinlik olduqda da ölkə onlara havadarlıq etməli və bu məhsulların reallaşmasında köməkçi olmalıdır. Yəni hər bir halda subyektiv çətinliklər ölkə tərəfindən aradan qaldırılmalı və kənd təsərrüfatı istehsalının rentabelliğini təmin etməlidir. Buna misal olaraq göstərmək olar ki, Amerika Birləşmiş Ştatlarında məqsədli qiymətlər tətbiq olunması və başqa üsullar nəticəsində fermerlərin hər bir halda gəlirli çalışması və onun əlverişli olmayan mühitdə belə konkret dərəcədə olması təmin edilir. İsveçdə də kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalının rentabelli fəaliyyətinə və bu səbəbdən xüsusi qiymət nizamlanması və həmçinin fermerlərin gəlirinin başqa strukturlarda fəaliyyət göstərən əməkdaşlarının gəliri ilə müqayisə olunacaq səviyyədə təmin olunmasına ölkənin iqtisadi siyasətində əsas yer verilir. Başqa Avropa dövlətlərində də kənd təsərrüfatı işçisinin marağını qorumaq və ona təkrar istehsal məqsədilə konkret mühit təşkil etmək üçün az qalsın buna oxşar tədbirlər reallaşdırılır

İSTİFADƏ OLUNMUŞ ƏDƏBİYYAT

1. "Azərbaycanda idxal-ixrac əməliyyatlarını tənzimləmə qaydalarını təkmilləşdirmək istiqamətində əlavə tədbirlər barədə" 2010-cu ilin 14 mayı tarixli fərmanı.
2. "Azərbaycanın regionları üzrə 2009-2013-cü illər ərzində sosial-iqtisadi inkişafı ilə bağlı Dövlət Proqramı"nın I ilinin yekunları konfransında ölkə Prezidenti İ. Əliyevin çıxışı.
3. Azərbaycan Respublikasının İqtisadiyyat Nazirliyi. "Azərbaycan Respublikası 2014-cü il və gələn üç ilin iqtisadi və sosial inkişafı dair konsepsiya və proqnoz göstəricilər. Bakı, 2013, 107s.
4. Azərbaycan Respublikası Gömrük Məcəlləsi. "Qanun", Bakı, 2010.
5. "Azərbaycan Respublikasında milli iqtisadiyyat üzrə Strateji Yol Xəritəsi" Ölkə Prezidenti İ.Əliyevin 2016-cı ilin 6 dekabrında 1138 nömrəl Fərmanı ilə təsdiq edilmişdir.
6. Qiymətləndirmə fəaliyyətinin qanunvericilik təminatı. Bakı, "Nurlar", 2008. – 141 s.
7. Bayramov Q.S. "Dünya bazarında qiymətin əmələ gəlməsi" kursunun öyrənilməsinə dair metodik göstərişlər. Bakı-2001.
8. Bayramov Q.S. "Dünya qiymətləri" kursunun öyrənilməsinə dair metodik vəsait. Bakı: "İqtisad Universiteti" nəşriyyatı, 2015. – 104 s.
9. Əlirzayev Ə.Q. Azərbaycanın iqtisadi inkişafının konsepsiyası, Bakı,1999, «Odlar Yurdu» nəşriyyatı.
10. Qarayev I.Ş., Ağabəyov Ş.A., Əliyev Ə.R., Bayramov Q.S., Quliyev I.Q. «Dünya bazar qiymətləri» dərs vəsaiti. Bakı, 1997.
11. Z.Ə. Səmədzadə. "Dünya iqtisadiyyatında Çinin haqqında iqtisadi möcüzə. "Gənclik", Bakı, 2001.
12. A.Ş. Şəkəreliyev. Dövlət iqtisadi siyasəti; Dayanıqlı və davamlı inkişaf təntənəsi (Monoqrafiya) "İqtisad Universiteti" Bakı, 2011.

13. Агапова А.В. Конспект лекций по дисциплине «Ценообразование во внешней торговле». Учебное пособие. – СПб: Университет ИТМО, 2015. – 95 с.
14. Гаджиев Ш.Г. Азербайджан на пути к мировому сообществу: стратегия внешнеэкономического развития. Киев: «Экспресс – обьява», 2000.
15. И.Ш.Караев, Ш.А.Агабеков, И.Г.Кулиев «Ценообразование на мировом рынке» Учебное пособие: Баку, 1999.
16. Конкурентоспособность России в глобальной экономике. Монография. Под ред. А.А.Дынкина и Ю.В.Куренкова, Москва «Международные отношения», 2003, 374 с.
17. Куликова И.В. Обоснование контрактных цен – Ростов-на-Дону, Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2010.
18. Сберегаев Н.А. Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий. – «Феникс», 2009.
19. Шамахов В.А., Богданова Е.Л., Никитина Е.В. Внешнеторговое ценообразование. Учебное пособие. – СПб.: Техническая книга, 2009.
20. Шевчук Д.А. Ценообразование: Учеб. Пособие / Д. А. Шевчук. – М. ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – 240 с.
21. Ценообразование / Под ред. Тапсарова Г.А. – М.: Издательство «Омега-Л», 2005. Инкотермс 2002. – СПб.: 2009.
22. Цены и ценообразование (конспект лекций). – М.: Издательство «Приор», 2009.
23. Ценообразование и налогообложение: Учебник / И.К.Салимжанов, О.В.Португалова. – М.: ТК Велби, изд-во «Проспект», 2003.
24. Экономическая безопасность. Производство-Финансы-Банки. Под ред. Акад. В.К.Сенчакова М., ЗАО «Финстатинформ», 1998.

